



E-BUSINESS

Actualités

Télécoms 2.0

e-Marketing

e-Commerce

e-Publicité

Marques-Sites

Internet mobile

Le Net

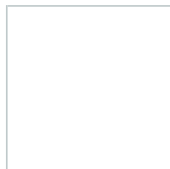
e-Tourisme

e-PME

Tous les articles

Tous les thèmes

BOURSE



↓ Cac 40 -1.63%

▶ [Tous les cours](#)

RUBRIQUES

Chiffres-clés

Classements

Conseils

Créas pub

Enquêtes en ligne

New business

Nouveaux sites

Quiz

Sondages

Témoignages

Tribunes

Tous nos articles

Actualités

Analyses

Dossiers

Enquêtes

Interviews

Reportages

Vidéo

Archives

Corrections

SERVICES

Annuaire

● Espace dirigeants

● Formations

● Logiciels Pro

● Prestataires

● Société

● Villes de France

Comparer les prix

Cours de Bourse

Encyclopédie

[Journal du Net](#) > [e-Business](#) > [e-commerce](#) > [Interview Didier Brouat](#)

INTERVIEW

Didier Brouat (Monext) "Le 3DSecure débrayable permet aux e-marchands de bénéficier enfin des bienfaits du dispositif"



Monext ajoute à sa plate-forme d'e-paiement Payline une fonctionnalité de pilotage de 3DSecure, qui permet au site de fixer les critères gouvernant le déclenchement du système d'authentification de l'acheteur.

Publié le 14/02/2011

JDN. Pourquoi lancez-vous une fonctionnalité "3DSecure débrayable" ?

Didier Brouat. 3DSecure a souffert d'un défaut de pédagogie. Il est d'ailleurs très peu utilisé chez les très gros e-marchands et la rumeur évoque même une baisse de 15 à 20 % du chiffre d'affaires lorsqu'on l'utilise. Si ce chiffre est vrai, il est normal que le marchand préfère ne subir que les 0,26 % de fraude qu'évoque la Fevad pour le paiement à distance en France : cela lui coûte beaucoup moins cher (*lire le dossier 3DSecure : le bilan, du 17/03/2010, ndr*). En conséquence, beaucoup de sites s'interdisent purement et simplement de réaliser certaines ventes, par exemple lorsque le pays d'origine de la carte bancaire de l'acheteur a déjà été plusieurs fois source de fraudes.

En lançant cette fonctionnalité, nous voulons permettre aux marchands de bénéficier des bienfaits du 3DSecure. L'objectif du dispositif est de vérifier au moment du paiement que l'acheteur est bien le détenteur de la carte bancaire utilisée. L'avantage pour le marchand est que la responsabilité en cas de fraude est alors transférée vers la banque de l'acheteur, chargée de cette authentification. Dans les cas de figure où le marchand s'interdisait de vendre, il pourra maintenant réaliser ces ventes en déclenchant 3DSecure. Ce qui s'inscrit parfaitement dans notre mission : fournir au marchand une série d'outils permettant de faciliter le paiement et d'augmenter son taux de transformation.

En quoi consiste concrètement cet outil de pilotage 3DSecure ? Sur quels éléments l'e-commerçant a-t-il la main ?

Il s'agit d'une fonctionnalité supplémentaire du back-office employé par nos clients, qui sera activée mi-mars. Les trois principaux critères à partir desquels l'e-marchand pourra décider de déclencher ou non 3DSecure sont l'adresse IP de l'acheteur, l'origine géographique de la carte bancaire et le montant de la commande. Le marchand peut croiser ces critères et choisir par exemple de déclencher 3DSecure pour les achats supérieurs à 30 euros provenant d'Ukraine. En outre, il a la possibilité de créer ses propres listes : il peut ainsi décider de ne pas demander une authentification 3DSecure à ses clients anciens. Le marchand crée ses listes blanches, grises, noires, et leur applique ou non l'authentification 3DSecure.

Plus globalement, on va vers une familiarisation croissante du 3DSecure chez les consommateurs, qui aurait dû être atteinte rapidement après son apparition en 2008. En attendant que ce mode d'authentification soit largement accepté, le pilotage fin de 3DSecure va permettre de palier l'absence de pédagogie dont pâtit le dispositif. Nous pensons d'ailleurs que cette fonctionnalité va intéresser les e-marchands de toutes les tailles.

"Le marchand peut décider de ne pas déclencher 3DSecure pour ses anciens clients"

Quelles sont les dernières initiatives de Monext en matière de paiement à distance ?

Entre autres récentes évolutions fonctionnelles, Payline permet maintenant au site marchand de proposer un autre moyen de paiement si la carte bancaire de l'acheteur est refusée. Au total, sur 100 demandes d'autorisation de paiement par carte bancaire, 15 en moyenne sont rejetées, le plus souvent pour des raisons de plafond dépassé. Aujourd'hui, si une carte est refusée pour un paiement sur Payline, l'e-commerçant a la possibilité de proposer à l'acheteur d'utiliser un autre moyen de paiement : American Express, carte Cofinoga, Paypal... Si 10 % des internautes le font, au total le site a gagné 1,5 % de taux

A VOIR EGALEMENT

NEWSLETTERS

 JDN e-Commerce [» Voir un exemple](#)
 e-Business [» Voir un exemple](#)
 Evénements et Etudes Benchmark [» Voir un exemple](#)

» [Toutes nos newsletters](#)

Sondage

Sur quoi préférez-vous surfer depuis votre mobile ?

 Une application mobile

 Un site mobile

 je n'ai pas de préférence
» [Tous les sondages](#)

Vous avez également lancé une application iPhone de reporting...

Nous avons lancé en septembre 2010 Payline Report, une application iPhone qui sera bientôt disponible sous Android. Quart d'heure par quart d'heure, elle fournit le chiffre d'affaires, le nombre de transactions, le nombre de transactions refusées, ainsi que le cumul jour, semaine et mois, ceci sans avoir à passer par l'interface Web ni devoir attendre le lendemain pour obtenir le cumul.

Son démarrage est très bon : un client sur deux nous a demandé de l'activer. Nous réfléchissons en outre à croiser ces indicateurs avec des outils d'audience. Ce n'est pas notre cœur de métier, mais ce ne serait pas très difficile à faire et les clients y trouveraient sans doute beaucoup d'intérêt.

"Payline va pouvoir être intégré dans les applications mobiles"

D'autres événements marquants, en 2010 ?

L'an dernier, nous avons aussi lancé de nouvelles offres commerciales. Notre marché, celui des plates-formes de

paiement et des banques, souffre d'une grande opacité des tarifs. Nous voulions acquérir une vraie visibilité.

Aujourd'hui, un petit site prend soit une banque, soit une banque et une plate-forme de paiement. C'est en pensant à lui que nous avons lancé une offre "Starter" à 15 euros par mois sans engagement ni frais de mise en œuvre. Elle regroupe les fonctionnalités les plus simple, mais lui rend tout de même accessible le paiement par carte bancaire et Paypal. Juste au dessus, l'offre "Easy", sans frais de set-up non plus, lui permet également de proposer les achats en one-click.

Quels sont les autres projets de Payline ?

Nous nous apprêtons à sortir de nouveaux kits pour Prestashop et Magento, qui vont plus loin en matière de fonctionnalités et d'interfaces. Par exemple, le one-click y sera natif, dans une logique d'installation très facile pour le site ou son intégrateur. Nous avons en effet développé une technologie "wallet" qui encapsule le numéro de carte. Cela permet au marchand de proposer l'abonnement, le paiement en plusieurs fois et bien sûr le one-click.

Côté mobile, nos pages de paiement sont compatibles depuis plus d'un an avec tous les systèmes d'exploitation. Payline va maintenant pouvoir être intégré dans les applications. Notre système fonctionne en API et peut être appelé par une application mobile. En conséquence, un marchand qui utilise notre solution peut être nativement compatible avec tous les navigateurs et applications mobiles.

Didier Brouat a successivement occupé les postes de Directeur Général de Cadresonline.com puis de Bonjour.fr avant de rejoindre le Groupe Spir Communication et ses activités Internet. Aujourd'hui, il est en charge du développement de la solution de paiement en ligne Payline by Monext.

A lire ailleurs

- ▶ [Les diverses modalités d'authentification 3DSecure](#)
- ▶ [Le "liability shift" \(transfert de responsabilité\) vu par la Fevad](#)
- ▶ [Le dernier baromètre 3DSecure d'Ogone](#)

Flore Fauconnier, Journal du Net

Autour du même sujet

[Interview de Didier Pouillot](#) - E-BUSINESS > Télécoms-FAI

[Interview de Didier Seillier \(Fimasys\)](#) - SOLUTIONS > Intranet-Extranet

[Interview vidéo de Didier Lombard, PDG de France Télécom](#) - E-BUSINESS > Télécoms-FAI

[Interview Didier Taupin de Keyrus SSII en Business Intelligence](#) - SOLUTIONS > Acteurs

▶ [Plus de contenus similaires](#)

