



## Paiements en x fois, un levier pour doper le taux de transformation [Tribune]



Alors que le marché s'enchant de la naissance du virement instantané, on peut le dire haut et fort : la carte bancaire reste le « graal ». Car oui, il s'agit du moyen le plus adapté pour payer en ligne tout en rapprochant les marchands de leurs clients !

Et pourtant, permettre à un consommateur de payer de gros montants lors d'un achat sur Internet n'est pas toujours simple... Vous le savez certainement, les plafonds des cartes bancaires sont limités. Ils peuvent aller de 750 €/mois pour les plus « petites » cartes, jusqu'à plus de 7 500€ pour les plus « grosses ».

Lorsqu'on analyse l'impact de ces plafonds sur une boutique en ligne, cela se traduit par un taux de refus qui augmente de 5% à partir de 500€, de 10% à partir de 1000€, de 20% à partir de 2000€ et de 30% à partir de 2500€.

Contourner les plafonds grâce au paiement en x fois

On peut comprendre alors pourquoi les solutions de crédit 3xCB et 4xCB portées par Cofidis, Cetelem, Casino, Carrefour et Oney se sont déjà déployées sur bon nombre de boutiques en ligne. En divisant par trois, voire quatre le montant à payer, elles permettent au consommateur de ne pas dépasser son plafond et au marchand d'améliorer indéniablement son taux de transformation.

La contrepartie est bien sûr de financer le risque d'impayé par un taux de commission plus élevé que la CB et de bien partager ses données avec l'outil de scoring propre à l'organisme de crédit, mais la performance est au rendez-vous.

Et aussi grâce au paiement à plusieurs cartes

Le paiement à plusieurs cartes est aussi un nouveau moyen de paiement qui permet également de contourner les contraintes de plafond. Simple, peu coûteux, il est diablement efficace ! Grâce à lui, le consommateur peut utiliser plusieurs cartes pour réaliser un achat : les siennes évidemment car aujourd'hui en plus de sa banque, il peut être porteur d'une carte émise par une Banque en Ligne (Fortuneo, Bou rSORAMA...) et/ou une Neobanque (N26, Revolut, Max...) ou vivre en couple et s'appuyer aussi sur celle(s) de son conjoint. Cette solution permet de déjouer la contrainte du plafond carte et apporte en plus, sous certaines conditions, la possibilité d'avoir une assurance cumulée des différentes cartes.

Personnalisables à souhait en fonction de son activité, plusieurs expériences utilisateurs sont

possibles. Par exemple, le consommateur peut préciser le nombre de cartes bancaires qu'il souhaite utiliser et renseigne ses données ainsi que le montant à débiter sur chaque carte. Ou bien le consommateur est invité à saisir les cartes avec lesquelles il souhaite payer, l'une après l'autre, en précisant le montant à débiter sur chacune d'elles. Dans tous les cas, la boutique en ligne peut proposer ce moyen de paiement aussi simplement que s'il s'agissait d'un paiement comptant par CB ou PayPal.

Et enfin grâce au partage de la facture entre plusieurs consommateurs

Ce service s'adresse aux achats d'un service ou produit partagé entre plusieurs personnes tel que des places de spectacles (que l'on achète pour des amis, pour être placés ensemble), une location immobilière (que l'on partage avec de la famille ou des amis), un cadeau groupé, un voyage, etc.

Il se différencie du paiement entre plusieurs cartes du fait qu'il ne nécessite pas la présence de tous les protagonistes au moment de la commande pour la finaliser. Le consommateur « principal » peut confirmer l'achat en payant qu'une seule partie de la commande. Les autres acheteurs seront informés par email du montant restant à payer et un bouton leur permettra de réaliser leur transaction. L'email de paiement permet au consommateur de payer selon un délai qui peut être défini à l'avance par le marchand (Par exemple : 30 jours). Et dans le cas d'un paiement non honoré par un des protagonistes, il pourra être représenté plusieurs fois et c'est la carte de paiement du consommateur « principal » qui sera utilisée en cas de refus.

Alors, oui le virement instantané est un nouveau moyen de paiement que certains vont utiliser, mais il ne possède pas ces caractéristiques importantes inhérentes à la carte. Le paiement en 3 et 4 fois par carte bancaire, le paiement entre plusieurs cartes et le paiement partagé entre plusieurs acheteurs sont d'excellentes solutions pour permettre aux clients de payer des montants plus élevés sur une boutique en ligne.

Et bien sûr, l'expérience utilisateur (UX) proposée au consommateur sera primordiale. Elle offrira liberté, confiance et fluidité à l'acheteur et permettra au marchand de créer un lien unique avec ses clients.