



Facilités de paiement : FLOA choisit Limonetik pour déployer sa nouvelle offre de paiement en 10 fois



Le 15 avril 2021

- Véritable tremplin dans la transformation digitale des marques, la Covid-19 a également joué un rôle d'accélérateur dans l'essor des facilités de paiement. En témoigne FLOA

(ex-Banque Casino) qui vient de lancer une offre de paiement en 10 fois pour les acteurs du commerce en ligne, en s'appuyant sur la plateforme de gestion automatisée des transactions de Limonetik

D'après une étude menée en juin dernier par FLOA, un quart des Français utilise régulièrement des facilités de paiement pour leurs achats. Parmi eux, une grande majorité (78 %) estime qu'il s'agit d'un critère de choix d'enseigne.

« Cette étude montre à quel point la facilité de paiement est devenue un critère incontournable, partout et quels que soient le marché, le canal et le prix », précise **Marc Lanvin, Directeur Général Adjoint chez FLOA.**

Rebaptisé FLOA fin 2020, l'établissement bancaire du géant de la distribution est un acteur majeur du paiement en plusieurs fois, totalisant près d'un tiers des transactions en France effectuées avec ce mode de paiement. La raison de ce succès ? L'ambition de FLOA : simplifier les opérations bancaires et faciliter la vie de ses clients à travers des solutions 100 % digitales. Présent à la fois sur les marchés B2C, B2B et C2C, FLOA s'impose en France grâce à une gamme complète couvrant tous les canaux et à travers des solutions de paiement différé, en trois et quatre fois et, plus récemment, en dix fois.

Le paiement en dix fois par carte a été créé à la demande des marchands pour des transactions portant sur de plus gros paniers ou davantage échelonnées dans la durée, et ce, en toute simplicité. 100 % digitale, cette solution multicanale implique seulement de télécharger sa pièce d'identité. Son utilisation est donc à la fois simple et rapide ; une



condition sine qua non pour les achats sur le Web.

Exemple d'application de paiement fractionné dans la filière du déménagement :

Le paiement en trois fois a littéralement explosé ces trois dernières années ; au point de devenir un standard dans le commerce en ligne. Ces applications sont nombreuses mais ce niveau de paiement différé se heurtait encore aux obstacles des plafonds des cartes bancaires, à la situation fragile de certains acheteurs ou encore aux paniers trop importants pour être réglés en trois ou quatre fois.

« Le paiement en 10 fois se présente comme une solution complémentaire. Elle permet d'enrichir l'offre avec une expérience client simplifiée ».

Cette nouvelle solution de FLOA séduit déjà de nombreux sites marchands, à commencer par Utily.fr, une start-up qui s'est récemment imposée (en particulier en 2020) en disruptant le marché du déménagement. Face à la possibilité de trouver un partenaire capable de proposer du paiement fractionné, la start-up vinnenoise a contacté FLOA, qui a par ailleurs l'habitude d'accompagner les jeunes entreprises prometteuses.

« Mike Dejardin, président et fondateur d'Utily, et nous avons travaillé avec Limonetik, spécialiste des plateformes de paiement et de transaction pour les marketplaces afin de développer une solution de paiement fractionné » explique **Marc Lanvin**. « À la fin de l'année dernière, nous avons lancé sur la marketplace Utily le paiement en trois fois puis, ce mois-ci (mars 2021), le paiement en 10 fois. »

Un partenariat solide avec la plateforme Limonetik

La banque du Groupe Casino travaille depuis plus de trois ans avec Limonetik, Fintech spécialisée dans les paiements internationaux et les solutions pour marchands et marketplaces. À cela plusieurs raisons :

« Outre les relations fortes que nous entretenons et la facilité d'échange avec Christophe Bourbier et ses équipes, Limonetik a une force de frappe incomparable dans la mesure où leur plateforme technique collecte de très nombreux moyens de paiement internationaux sur des univers technologiques divers et peut développer des moyens de paiement alternatifs implantés dans de nombreux écosystèmes. Nous avons notamment intégré cette plateforme dans notre offre de Voyages et Travel ; un domaine qui était important pour nous ».

Autre avantage de Limonetik, la simplicité d'intégration pour le marchand : « le temps d'intégration est déterminant car un délai trop long peut-être rédhibitoire. Enfin, pour les marketplaces, le côté international de cette solution permet d'élargir le champ d'action ». Un atout considérable pour FLOA qui ambitionne d'ici 2025 de s'implanter dans une dizaine de pays.

