



Les dossiers du e-commerce
n°5 : Le paiement en ligne :
quelles options pour les e-
commerçants ?

Chapitre 1 : les solutions avec contrat VAD

Votre **démarche prioritaire** doit être d'obtenir avec votre banque ou un autre organisme bancaire un **contrat de vente à distance (VAD)**. Il s'agira simplement de remplir un formulaire, que l'organisme choisi vous remettra, en répondant à des questions concernant votre activité commerciale.

Une fois le contrat accepté et signé par les deux parties, la banque vous attribuera un numéro de **VAD**, c'est une clé commerçant qui vous permettra d'utiliser le **Terminal de Paiement Electronique virtuel (en ligne)** afin de pouvoir accepter le paiement en ligne par carte bancaire.

D'après une [étude réalisée sur la sécurité des services de paiement](#), vous devez savoir que le paiement par carte bancaire reste le moyen le plus utilisé.

Concrètement comment cela fonctionne ?

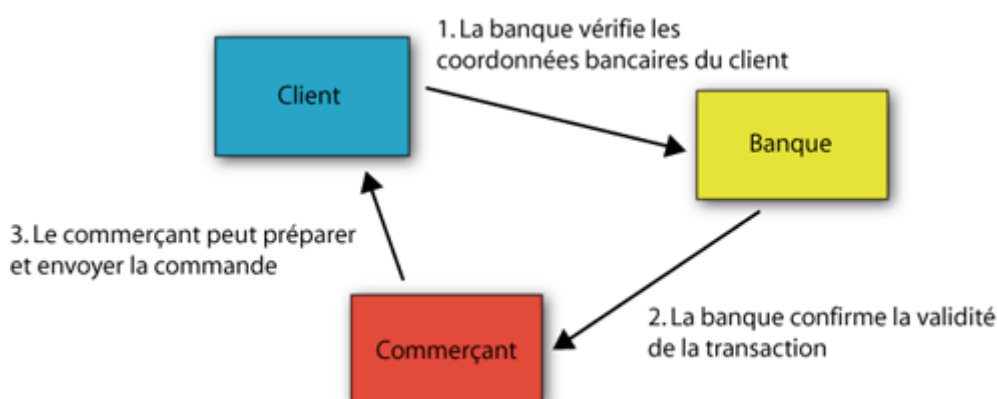
C'est en fait **la banque qui gère la transaction et assure aux deux parties, commerçant et client, le bon déroulement du paiement.**

Au moment du règlement, le client bascule sur la page de paiement hébergée sur le serveur de la banque gestionnaire des transactions.

L'organisme bancaire vérifie en ligne l'autorisation de la transaction et informe le commerçant de la transaction.

Le commerçant gère les transactions (validation, annulation, paiement différé...) sur le site de la banque.

Les transmissions de données s'effectuent sur le réseau bancaire, avec confidentialité des données du client (infos carte bancaire).



Quels organismes bancaires contacter ?

Pour être tout à fait honnête, réussir à gagner la confiance d'une banque peut s'avérer parfois difficile. En effet, auprès de certains interlocuteurs, avoir envie de développer une activité e-commerce semble être une initiative marginale, surtout lorsqu'il s'agit d'une jeune entreprise qui n'a pas encore de passif. Malgré tout, avec la démocratisation du e-commerce, on devrait trouver de moins en moins d'agents bancaires étroits d'esprit et frileux de vous écouter, de vous aider et de vous accompagner dans votre démarche entrepreneuriale.

Ces efforts sont cependant nécessaires car la mise en place du système de paiement en ligne de votre banque sur votre site est un **gage de crédibilité**. Différentes études ont démontré que **les consommateurs accordaient plus de confiance et achetaient plus facilement sur les sites présentant le logo et le moyen de paiement de leur banque**.

Il est difficile de mettre en avant une banque plutôt qu'une autre, que ce soit en terme de services ou de tarifs.

Sachez que les banques fonctionnent avec des **modèles économiques similaires** : vous retrouverez chez tous ces prestataires des **frais de mise en service, un abonnement mensuel et des commissions pour chaque transaction qui peuvent être un pourcentage, une somme définie voire les deux**. Il faut savoir également que tous les **tarifs** proposés sont largement **négociables** en fonction de votre activité, du chiffre d'affaires escompté et... de la personne que vous avez en face de vous.

La sélection peut s'opérer selon les **frais** demandés par la banque, **les monnaies proposées, les options du TPE virtuel** (possibilité de remboursement des transactions par exemple), **les cartes bancaires acceptées** (American express, etc...) ou tout simplement votre souhait de garder votre banque actuelle.

A titre informatif, je vous mets en lien les sites présentant les solutions de paiement en ligne des principaux établissements bancaires et également à titre indicatif, leurs tarifs :

BANQUE POPULAIRE : [CyberPlus Paiement](#)

Frais d'ouverture de 200€ HT, abonnement mensuel de 23€ HT, commission/transaction de 1% + 0,17€ de fixe.

BNP PARIBAS : [Merc@net](#)

Frais d'ouverture de 389€ HT, abonnement mensuel de 30€ HT, commission/transaction non communiquée.

CAISSE D'EPARGNE : [SP Plus](#)

Frais d'ouverture de 300€ HT, abonnement mensuel de 15€ HT, 0,8% + 20€/mois (100 transactions) + 0,5€/transaction supplémentaire.

CREDIT AGRICOLE : [E-transactions](#)

Frais d'ouverture de 242€ HT, abonnement mensuel de 16€ HT, commission/transaction NC.

CREDIT DU NORD : [Webaffaires](#)

CREDIT MUTUEL : [Cybermut](#)

Frais d'ouverture de 150€ HT, abonnement mensuel de 15€ HT, commission/transaction de 0,8% + 0,15€.

LA BANQUE POSTALE : [Scellius](#)

Frais d'ouverture de 300€ HT, abonnement mensuel de 15€ HT, commission/transaction de 1,5% + 0,15€.

LCL : [Sherlock's](#)

Frais d'ouverture de 600€ HT, abonnement mensuel de 16€ HT, commission/transaction NC.

SOCIETE GENERALE : [Sogenactif](#)

Frais d'ouverture de 153€ HT, abonnement et commission/transaction NC.

CIC : [SSL](#)

Frais d'ouverture de 150€ HT, abonnement mensuel de 15€ HT, commission/transaction de 0,8% + 0,20€.

Chapitre 2 : les solutions complémentaires

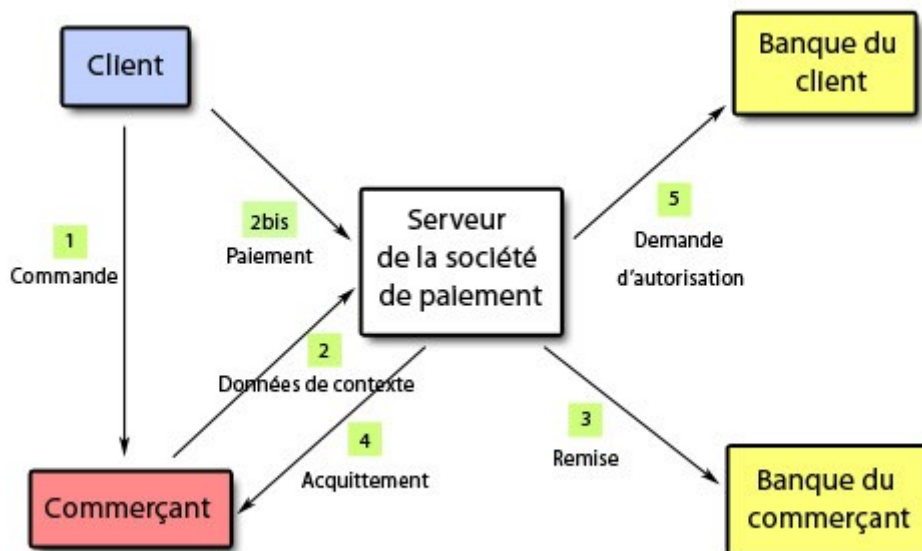
Si je vous cite **Fia-net, Blue Paid, PayBox, Cashtronics, Payline** ou encore **Klik and Pay**, est-ce que ça vous dit quelque chose ? Ce sont des **passerelles de paiement sécurisé** qui permettent de faire le lien entre les acheteurs de votre boutique en ligne et les réseaux bancaires. Ce sont des assurances complémentaires voire supplémentaires à celles proposées par la banque.

Comment celà fonctionne ?

Concrètement celà permet à chaque transaction par carte bancaire d'être traitée, puis de déposer le montant de la vente sur le compte marchand de votre société.

Concernant le mode opératoire utilisé, ces divers prestataires procèdent tous de la même manière :

- récupération des informations bancaires de votre client en mode sécurisé
- vérification et contrôle divers
- autorisations données par les centres de traitement des cartes bancaires
- informations par email dès que les transactions sont effectuées
- télé collecte et rapatriements des sommes encaissées sur votre compte marchand
- destruction des informations sensibles dès que l'ensemble de ces opérations est terminé



Vous l'aurez compris ces prestataires se placent dans la partie centrale du schéma afin de gérer au mieux les transactions.

Mise en place et tarifs

S'il était utile de le rappeler, pour bénéficier des prestations de ces passerelles de paiement sécurisé il est nécessaire d'être **titulaire d'un contrat VAD** mais rassurez vous si vous n'avez pu l'obtenir, toutes ces sociétés ont des partenariats avec divers organismes bancaires et proposent dans leurs packs, l'obtention d'un contrat VAD.

Pour la **partie technique**, la mise en place sur votre site peut se faire grâce à un **kit de développement** fournit par le prestataire qui se veut simple et assez rapide à installer, ou l'intégration peut se faire à distance par les **services techniques du prestataire**.

En ce qui concerne les **coûts et tarifs**, le modèle économique est assez uniforme entre les différentes assurances : il s'agit pour chaque solution de **frais d'installation et de mise en service, et un pourcentage sur chaque transaction avec parfois un forfait mensuel**. Je vous dresse, ci-dessous, la liste des principaux intervenants avec, à titre indicatif, des tarifs qu'il faut prendre avec modération, car chaque prestataire propose plusieurs formules avec différentes options. A noter également que chaque tarif est négociable, notamment en fonction de votre activité et de votre chiffre d'affaires.

BLUE PAID : frais de mise en service compris entre 235 et 255 euros. Forfait mensuel de 9,50 euros + 21 cts par transaction.

CASHTRONICS : eux sont un peu plus précis, frais d'installation de 149 euros, frais mensuel d'administration de 29,99 euros, frais par transaction de 0,40 euros et taux de commission compris entre 2,5 et 8% selon le type d'activité et le chiffre d'affaires.

EPAY : frais de mise en service de 390 euros HT, formule standard avec 0,89 euros par transaction.

FIA-NET : forfait de 700 euros HT + une cotisation annuelle de 500€ HT (pour un chiffre d'affaires compris entre 0 et 199 999€), et un pourcentage sur le chiffre d'affaires de l'entreprise compris entre 0,25 et 0,70.

KLIK AND PAY : frais de mise en service de 200 euros, frais mensuels suivant les options choisies (20 euros par option), ainsi qu'un pourcentage et un fixe sur chaque transaction (montant non communiqué).

PAYBOX : frais de mise en service de 390 euros HT, forfait mensuel de 21,71 euros/100 transactions et 0,061 euro par transaction supplémentaire.

PAYLINE : frais de mise en service de 149 euros HT, forfait mensuel à partir de 14,90 euros HT pour la formule de base.

OGONE : frais de mise en service de 300 euros HT, forfait mensuel à partir de 85 euros et commission de 0,14 euro par transaction.

Des assurances coûteuses mais qui permettent une augmentation de votre chiffre d'affaires

Élément très important à prendre en considération dans votre réflexion de passer par ces prestataires, sachez que **les tarifs imposés par ces différentes solutions se rajoutent aux frais bancaires que vous avez déjà via votre contrat VAD.**

Cela peut représenter un coût non négligeable, mais il faut savoir que la **fiabilité de chaque transaction est sensiblement augmentée**, en effet les systèmes de sécurité mis en place permettent une **meilleure gestion de la fraude et évitent un pourcentage important d'impayés**. Ce qui a pour effet, **un gain direct sur votre chiffre d'affaires.**

On peut mettre en avant, également, l'effet sur les consommateurs de **la visibilité du logo** de ces prestataires, qui est un **gage de crédibilité**, ce qui leur donne plus de confiance dans le bon déroulement de l'achat qu'ils vont réaliser.

Selon des études réalisées, il s'est avéré que sur les sites présentant une de ces assurance, **le taux de transformation était plus élevé**, ce qui s'est traduit par une **augmentation du chiffre d'affaires** de chaque boutique en ligne.

Un petit conseil, lors de votre demande de contrat VAD auprès d'une banque, le fait de souscrire à une de ces assurances peut vous aider à obtenir le contrat VAD.

Chapitre 3 : les solutions sans contrat VAD

Vous êtes marchand, vous souhaitez vendre vos produits sur internet et accepter les paiements par carte bancaire, malheureusement vous n'avez pu obtenir de **contrat de VAD** ? Pas d'affolement, des solutions existent.

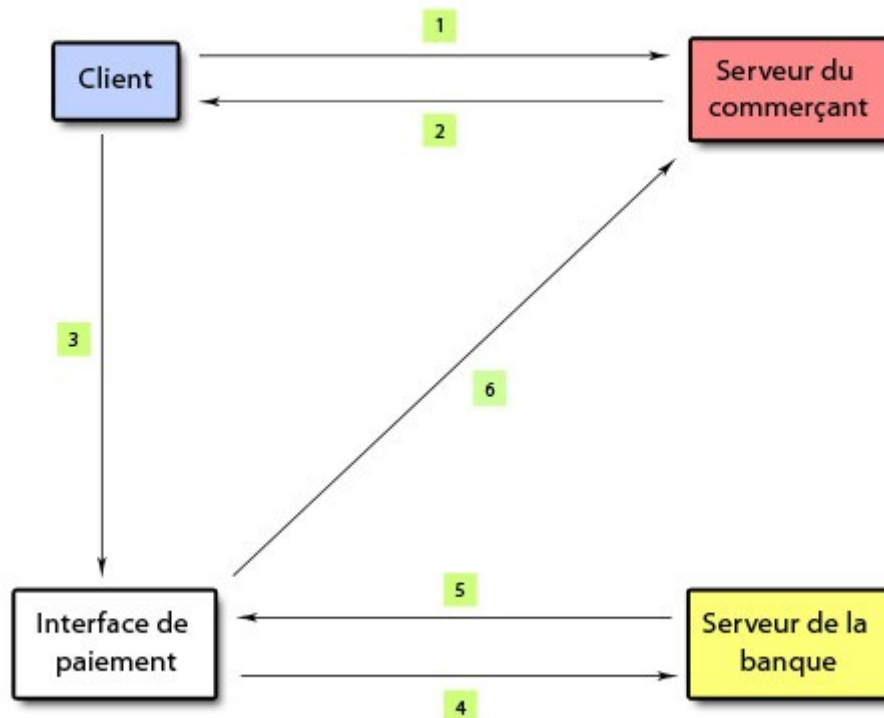
En effet, grâce à des sociétés telles que **Blue Paid, Paysite Cash, Eurowebpaiement** ou encore, la plus célèbre d'entre elles, **Paypal**, vous pouvez bénéficier d'un système de paiement en ligne vous permettant ainsi d'accepter les paiements par carte bancaire.

Je vais, tout d'abord, vous parler de **Blue Paid, Paysite Cash** et **Eurowebpaiement** qui ont un mode de fonctionnement similaire.

L'idée générale est la suivante, vous vous inscrivez chez un de ces prestataires afin qu'ils procèdent à la **création de votre compte marchand**, ensuite vous avez juste à **installer le service de paiement en ligne** et **rediriger l'étape du paiement sécurisé vers leur serveur**. Vous recevez, le mois suivant ou à une date définie par le prestataire, le montant de vos commandes par **chèque ou virement bancaire**.

On peut détailler le schéma technique d'une transaction de la manière suivante :

- 1) Le client commande les produits de son choix sur votre site
- 2) Après vérification, vous acceptez la commande
- 3) Votre client procède au paiement par carte bancaire
- 4) Echange avec le serveur de la banque
- 5) Réponse du serveur de la banque
- 6) Traitement de la transaction côté vendeur (il est averti par mail de l'état de la transaction)
- 7) Traitement de la transaction côté acheteur (il reçoit un accusé de réception de son paiement sur sa messagerie).



En ce qui concerne les tarifs et conditions de ces trois plateformes :

Blue Paid : frais de mise en service 235€ HT, abonnement mensuel de 9,5€ HT, 0,25€/transaction + % prélevé directement à la base par VISA et MASTERCARD (entre 2.65 et 3.55%).

Eurowebpaiement : pas de frais de mise en service, pas d'abonnement, mais 10% de commission sur chaque vente + une commission fixe de 0,50 euro.

Paysite Cash : pas de frais de mise en service, pas d'abonnement, commissions comprises entre 4,9 et 10%.

Je continue avec **Paypal**, solution de paiement en ligne la plus connue au monde, qui compte aujourd'hui plus de 150 millions de comptes dans plus de 190 pays. A l'origine **Paypal** a été développer pour permettre les paiements de personne à personne sur la plateforme **Ebay**.



Devenue, par la suite, une **filiale d'Ebay**, [Paypal](#) s'est développé et s'est imposé comme une **alternative presque incontournable aux moyens de paiement classiques par carte bancaire**. Je tiens à rajouter que même pour les détenteurs de contrats **VAD** qui utilisent des solutions de moyen de "paiement classique", il est souvent conseillé de proposer également **Paypal** sur son site marchand. Cela permet de toucher une clientèle plus large et d'**augmenter** ainsi son chiffre d'affaires.

Laurent Le Moal, dirigeant de Paypal France, résume les **avantages** de sa société en une phrase "**sécurité pour les acheteurs et augmentation des ventes pour les marchands**" (extrait de l'[excellente interview](#) de **Laurent Le Moal** réalisée par **Jérémy Berrebi**).

En effet, pour revenir à son **fonctionnement**, **Paypal** permet aux acheteurs de ne communiquer leur numéro de carte qu'une seule fois, lors de l'ouverture du compte **Paypal** sur lequel les personnes vont mettre la somme d'argent qu'ils souhaitent. De même, **le commerçant doit posséder un compte Paypal** afin de permettre à ses clients, titulaires également d'un compte **Paypal**, de payer par carte bancaire. **Le client n'a aucune information bancaire à fournir**, tout se passe par virement de compte à compte.

En ce qui concerne les [tarifs proposés](#), sachez que **Paypal** prend une commission sur chaque transaction comprise entre 1,4% et 3,4% + une somme fixe de 0,25 euro. il n'y a pas de frais de mise en service ou d'abonnement.

FIA-NET et Sofinco s'associent afin de proposer également leur solution

Il s'agit de [Receive and Pay](#), solution qui s'adresse à tout le monde, j'entends par là que vous ayez un contrat VAD ou non, vous pouvez l'intégrer à votre site marchand.

La seule condition imposée par [Receive and Pay](#) pour utiliser ses prestations, est d'avoir, au moins, une autre solution de paiement à proposer aux acheteurs, donc soit une solution bancaire, soit une solution type **Paypal** par exemple.

Quel est le mode de fonctionnement de [Receive and Pay](#) ?

Son principe est simple, le client ne paye qu'après avoir reçu et vérifié le produit commandé. Concrètement le client, au moment du paiement, communique son numéro de carte sur la page hébergée par [Receive and Pay](#). Après vérification de la fiabilité de la transaction, **le commerçant est crédité immédiatement** sur son compte du montant de la commande tandis que le client, lui, ne sera débité qu'une fois la commande reçue, s'il valide la conformité de celle-ci.

De plus, grâce au partenariat avec **Sofinco**, le client a la possibilité de contracter des micro-crédits et ainsi de payer en plusieurs fois. A noter que pour le commerçant, cela ne change rien, il aura la totalité de la somme virée immédiatement sur son compte.

Quel est son coût ?

Vous n'avez aucun frais de mise en service, aucun abonnement, [Receive and Pay](#) prend une

commission de 1,5% sur chaque transaction réalisée. A noter que l'assurance **FIA-NET** est comprise dans ce pourcentage.

Pour résumer, on peut dire que cette solution présente une grande souplesse pour les acheteurs et permet aux commerçants de pouvoir proposer un paiement différé à ses clients et ainsi de les rassurer dans leur achat. On peut en déduire qu'utiliser cette solution permet d'élargir sa clientèle et ainsi augmenter son chiffre d'affaires.

Chapitre 4 : les autres systèmes de paiement

Dans ce dernier volet de mon dossier sur le paiement en ligne, je vais aborder d'autres solutions, qui peuvent être complémentaires avec les solutions de paiement déjà évoquées dans les chapitres précédents.

Les banques... et Carrefour proposent aussi de la monnaie virtuelle : les e-card

E-carte Bleue, PayWeb card et Virtualis permettent de payer sur internet sans communiquer son numéro de carte bancaire. Ces services ont été créés pour les gens qui hésitent à communiquer leur numéro de carte sur internet. Lors du paiement de la commande du bien ou du service, le souscripteur d'une e-card est invité à ouvrir un logiciel qui va lui générer un numéro de carte virtuel à 16 chiffres, c'est ce numéro à usage unique et avec un montant bien précis que l'utilisateur doit saisir lors du paiement sur internet.

Au préalable, l'internaute doit souscrire à ce service auprès de sa banque. **Le service e-carte bleue** est proposée par plusieurs grandes banques : LCL, la Banque Postale, Société Générale, des Caisses d'Epargne, le groupe Banque Populaire. **Le service PayWeb Card** est proposé par le groupe Crédit Mutuel/CIC et **le service Virtualis** est proposé par le Crédit Mutuel de Bretagne et celui du Sud-Ouest notamment.

Pour les utilisateurs, il faut savoir que plusieurs types de tarifications co-existent, certaines banques rendent l'accès à ces services gratuits et d'autres prennent des frais d'activation et une commission par transaction, comme par exemple la Société Générale, ou proposent un forfait annuel.

Ces cartes virtuelles s'utilisent sur tous les sites marchands acceptant les cartes Visa ou Mastercard et qui acceptent les paiements par e-card, en France comme à l'étranger. A noter qu'elles ont les mêmes assurances et garanties qu'une carte habituelle.

Pour les e-commerçants, titulaire d'un contrat VAD proposant un système de paiement d'une banque, il faut savoir que pour accepter ces cartes virtuelles, cela nécessite parfois une intervention technique de la part de la banque. Je vous invite donc à vous tourner vers votre banque afin de connaître les modalités tarifaires et techniques.

Comme je l'annonçais plus haut, **Carrefour** a lancé également sa carte virtuelle, la **S-pass**. Son lancement m'avait donné l'occasion d'écrire [un article](#) sur le sujet il y a quelques mois. Pour résumer, il s'agit d'un logiciel de carte de paiement virtuelle au même titre que la e-carte bleue, qui doit être installé lors de l'inscription au service **S-pass**. Au moment de régler un achat, le **logiciel S-pass** permet de créer un numéro de carte bancaire unique correspondant aux besoins du client (crédit, paiement comptant...).

Pour les e-commerçants, la transaction est complètement transparente. Rien à installer sur le site et aucune inscription auprès du **service S-pass** n'est nécessaire.

Wexpay, un autre moyen de paiement sans carte bancaire

Sortie en octobre 2007, **Wexpay** présente quelques similitudes avec **Paypal**. Je vous invite à [relire l'article](#) que j'avais écrit au sujet de cette société française. Ce nouveau moyen de paiement est destiné, également, à ceux qui ont peur de divulguer leur numéro de carte sur internet, ou ceux qui n'ont pas de carte bancaire tout simplement (de nos jours cela reste malgré tout une infime minorité). En effet **Wexpay** dispose de nombreux points de vente à travers la France grâce à des partenariats passés avec **les bureaux de tabacs et les maisons de la presse**, ceux-ci distribuent des **cartes Wexpay**, d'une valeur maximum de 30 euros, en échange de liquide ou d'un chèque. Ces cartes, présentant des numéros uniques, sont utilisables sur tous les sites les acceptant. Egalement, directement sur le [site Wexpay](#), les internautes peuvent grâce à leur carte bancaire acheter des cartes virtuelles d'une valeur maximum de 150 euros .

Comme pour **Paypal**, **Wexpay** nécessite quelques heures de travail afin d'être intégré sur le site. Il se veut gratuit pour les internautes mais prend une commission sur les transactions (3 à 10% selon l'activité) réalisée sur chaque boutique en ligne. Il n'y pas d'autres frais pour le commerçant.

Au même titre que **Paypal** également, **Wexpay** est une solution **alternative et complémentaire** aux moyens de paiement présentés sur les sites marchands.

Le paiement à crédit

Autre moyen de faire des achats sur internet, c'est de payer à crédit. Des solutions existent, je vous ai présenté dans l'article d'hier [Receive and Pay](#) qui peut proposer également le paiement en plusieurs fois via **Sofinco**. Une autre solution, que je souhaite mettre à l'honneur, est [1euro.com](#), filiale de **Cofidis**, qui propose le paiement en 3, 5, 10, 20 fois ou petites mensualités à partir de 30 euros/mois. **Pour le commerçant**, cela ne coûte rien, le seul engagement est de mettre le logo sur la boutique en ligne à côté des autres moyens de paiement et d'accorder l'exclusivité des paiements à crédit à [1euro.com](#). De plus, élément non négligeable, vous touchez immédiatement la totalité du règlement et n'avez pas à vous soucier du crédit contracté par le client.

Internet + : le client paie directement sur sa facture de fournisseur d'accès à internet (FAI)

Internet +, né de l'association fondée par les fournisseurs d'accès à internet (FAI), **AOL, Alice, Neuf Cégétel, Orange et Club Internet**, permet aux internautes, s'ils choisissent ce type de règlement au moment du paiement, de ne payer le service ou contenu qu'ils ont acheté que le mois suivant, directement sur leur facture délivrée par leur FAI.

En fait, au moment du paiement, il n'y a aucune information bancaire qui est communiquée puisque **l'internaute est reconnu grâce à son adresse IP** (numéro d'identification de l'ordinateur sur le

réseau internet).

Pour les internautes, il faut savoir que le montant mensuel maximum facturé est de 60 euros.

Pour les commerçants, vous devez savoir qu'['Internet +](#) ne s'adresse qu'aux e-marchands qui proposent des **services ou des biens immatériels** dans tous les domaines d'activités tels que : actualités, médias, annuaires, astrologie, bourse, banque, droit, formation, personnalisation des mobiles, culture, jeux, logements... Pour l'installation sur votre site, [Internet +](#) vous fournit un kit technique, les **frais de mise en service sont de 1400 euros**, il faut rajouter à cela un **abonnement annuel de 360 euros** et une **commission sur chaque transaction de 10 à 30%** suivant le chiffre d'affaires réalisé.

Solutions de micro paiement sur internet

[Allopass](#), [Rentabiliweb](#) ou encore [Nocreditcard](#) sont des **solutions de micro paiement**. Grâce à ces solutions vous pouvez protéger l'accès à une partie de votre site ou n'importe quel contenu en particulier tout en gagnant de l'argent. **Seuls ceux qui auront payer leur accès via un de ces prestataires pourront accéder à votre contenu.**

Le mode de fonctionnement est **simple**, l'utilisateur qui souhaite accéder à votre contenu (images, sons, textes...) est invité appeler un **numéro de téléphone qui sera surtaxé ou à envoyer un sms**, tout dépendra de la formule choisie. Ainsi un **code d'accès** lui sera communiqué.

Pour les e-commerçants, ces solutions n'impliquent aucun frais de mise en service, ni abonnement, ces prestataires prennent un **pourcentage sur chaque transaction**.

En ce qui concerne les **versements** dont vous pouvez bénéficier , il faut savoir que tout dépend de la **formule** que vous choisirez bien entendu.

Vous pouvez opter pour du **micro paiement à l'acte**, c'est à dire que votre visiteur paie une somme forfaitaire pour obtenir son code, quelque soit la durée de sa visite sur votre site, cela peut se faire **par sms, audiotel, carte bancaire** chez les trois prestataires cités, ainsi que par **carte neosurf ou par le système w-HA** (voir chapitre [Internet +](#) : paiement via votre FAI) chez [Allopass](#) et [Rentabiliweb](#), ou vous pouvez choisir du **paiement à la durée**, c'est à dire que le client paie une somme à la minute pendant toute la durée de sa visite sur votre site.

N'oubliez pas que vous pouvez suivre [Wizishop](#) au quotidien pour découvrir l'actualité du e-commerce, des chiffres et des analyses sur la vente en ligne, la présentation d'autres blogueurs ainsi qu'une revue de presse hebdomadaire des articles incontournables... www.wizishop.com/blog !