

# NordPay : sur les chemins de la croissance

> NordPay Financial Limited est l'un des acteurs historiques sur le marché du paiement en ligne sécurisé avec sa solution Paysite-cash qui traite des millions de transactions pour des e-commerçants européens. Depuis l'obtention de l'agrément d'Établissement de Paiement opérable dans les 27 pays de l'Union Européenne, NordPay Financial Limited connaît un fort développement. L'entreprise a récemment lancé deux nouvelles offres pour les marchands français : l'offre Intégral (Monétique + contrat VAD) et l'offre Monétique illimitée pour 19.90 €. Rencontre avec Guillaume Ponsard, directeur et co-fondateur de NordPay Financial.



Guillaume PONSARD  
Directeur

## CARTE D'IDENTITÉ

- Nom de l'entreprise : NordPay Financial Ltd
- Date de création : 2011
- Effectifs : 18
- Positionnement : Service de paiement en ligne pour e-commerçants
- Implantations : France, Espagne, Estonie, Royaume-Uni
- Site web : [www.nord-pay.com](http://www.nord-pay.com)  
[www.paysite-cash.com](http://www.paysite-cash.com)

### VAD & E-commerce : Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

#### Guillaume Ponsard :

NordPay Financial Limited est la fusion de deux entités complémentaires sur le marché des paiements. D'un côté une plateforme monétique PCI DSS et de l'autre une plateforme commerçant bien connue des e-commerçants « Paysite-cash ». Ces deux entités réunissent des technologies de pointe dans le paiement électronique issues de plus de 10 ans de développement.

Notre philosophie est d'apporter plus que la simple fourniture de services de paiement en ligne. Nous facilitons les transactions e-commerce en offrant plus de services, plus facilement intégrables et économiquement plus avantageux. Pour nos commerçants, cela se matérialise par la possibilité d'accepter les paiements dans toute l'Union Européenne, de profiter de notre expérience en matière de détection de la fraude, de gérer en parfaite autonomie leur activité et optimiser leurs conversions.

Dans cette optique, nous avons récemment lancé deux nouvelles offres :

L'offre Intégral, qui s'adresse

aux commerçants qui souhaitent confier l'ensemble du processus de paiement à un seul et même partenaire sans passer par leur banque. Cette offre unifie notamment tous les besoins liés au paiement :

- l'acceptation des cartes bancaires,
- le traitement et la sécurisation des transactions,
- la gestion complète de l'activité depuis le backoffice interface complète,

Un seul modèle économique « Pay as you go » : sans abonnement, sans engagement et sans frais d'installation. Le client ne paye que ce qu'il consomme. C'est donc une alternative très appréciée des nouveaux acteurs du e-commerce qui peuvent lancer leurs services marchands sans investissements et avec l'assurance d'être accompagnés par une société qui a fait ses preuves. Nos tarifs sont dégressifs et accompagnent l'évolution du chiffre d'affaires de nos commerçants.

L'offre Monétique s'adresse au commerçant disposant déjà d'un contrat de Vente à Distance auprès d'une banque. Elle permet de bénéficier de la richesse fonctionnelle de notre plateforme de paiement et notre interface de

gestion à partir de 19,90€ HT/mois pour un nombre de transactions illimitées.

**Le paiement en ligne reste aujourd'hui un frein. Pouvez-vous revenir sur les enjeux, pour un e-commerçant, de bien choisir sa solution ?**

**GP :** Effectivement les consommateurs sont légitimement soucieux de la sécurité sur internet. Nous sommes tout à fait attentifs à les rassurer lors de cette étape cruciale en communiquant sur nos agréments et la sécurité d'une manière générale. Pour les commerçants, le choix d'une solution est souvent un casse-tête autant réglementaire que technique et sécuritaire.

En effet, il n'est pas rare qu'un entrepreneur s'oriente d'abord vers sa banque et se voit refuser son dossier ou proposer une solution sans réelle valeur ajoutée en dehors de la simple acceptation des paiements. Par ailleurs, les frais d'installation et d'abonnement sont des charges qui pèsent sur l'entreprise avant même que des ventes soient effectuées. C'est pourquoi avec Paysite-cash Intégral nous proposons une solution idéale pour lancer son site commerce, où l'on ne paye que ce que l'on consomme.

### **Vous proposez une offre autour des paiements alternatifs. Quels sont les enjeux ?**

**GP :** Nous constatons que certains consommateurs, surtout en dehors de France, ont du mal à communiquer leurs numéros de carte bancaire sur internet. Il fallait donc des offres de paiements alternatives pour ne pas perdre de ventes. Nous laissons donc à nos commerçants la possibilité d'accepter des paiements par virements et chèques s'ils le souhaitent.

### **Spécialiste du paiement en ligne, pouvez-vous revenir sur les principaux défis et évolutions du secteur ?**

**GP :** Le paiement en ligne s'adapte face à l'extension des possibilités offertes par le mobile et face aux attentes des consommateurs. L'extension de l'usage des terminaux intelligents aura plusieurs conséquences sur l'évolution du paiement avec notamment le prolongement naturel du e-commerce :

- Les processus d'achat seront de plus en plus « responsive ». Les interfaces s'adaptent aux différents formats d'écrans des PC et terminaux pour être nativement optimisés au format mobile. Chez NordPay, l'affichage de nos formulaires de paiement a suivi cette évolution. Tous nos formulaires et processus de vente sont optimisés pour payer sur le mobile.
- Le mobile devrait aussi devenir le support d'une carte de paiement dématérialisée. Il permettra au consommateur de stocker ses informations personnelles et ses numéros de cartes bancaires dans la puce sécurisée de son téléphone. Un point qui reste une attente forte et légitime des consommateurs. En parallèle, grâce aux technologies NFC (Near Field Communication), le paiement sans contact devrait se développer pour des opérations à faibles montants en magasin physique.
- Enfin, une bataille féroce se prépare autour des porte-monnaie électroniques aussi

appelés e-wallets. Elle se concentrera autour de quelques grands acteurs mondiaux tels que Google ou Apple, les opérateurs de télécommunication ainsi que les grands réseaux cartes. Ces solutions seront utilisées pour régler les opérations courantes à faible montant, mais aussi et surtout à des fins marketing (couponing, opérations promotionnelles...).

Toutes ces applications convergent vers le même enjeu : simplifier au maximum l'acte de paiement en se rapprochant du paiement one clic déjà existant sur les sites internet. Son succès reposera sur les capacités à garantir l'authentification forte de l'utilisateur quel que soit le support mobile utilisé et à enrichir l'expérience utilisateur dans un commerce résolument multicanal.

### **Quelles sont vos dernières actualités ?**

**GP :** Nous avons en cette fin d'année participé à deux salons

d'envergure nationale que sont E-commerce Paris et Micro-entreprises afin de promouvoir nos nouvelles offres et accroître la notoriété de Paysite-cash auprès du grand public et des e-commerçants. Ces deux événements nous ont permis d'augmenter de 48% les demandes d'intégration de la solution Paysite-cash par rapport à la même période il y a un an, confirmant le bon positionnement de notre offre de service.

En parallèle, nous consolidons continuellement notre leadership en Europe avec une nouvelle implantation en Espagne depuis le mois de novembre. De nouveaux locaux dans lesquels se trouvent un département intégration, support ainsi qu'un service commercial et marketing. Enfin, nous prévoyons une forte intensification du développement de la solution Paysite-cash pour 2013, avec notamment une implantation supplémentaire en Italie, un développement de notre réseau de partenaires et bien sûr de nouveaux services à destination de nos clients. ■

## CAS CLIENT

### NordPay Financial apporte sa solution de paiement en ligne Paysite-cash à Hosteam acteur majeur du cloud.

Hosteam, fondée en 2005 est une division du groupe Cyrès et fait aujourd'hui partie des leaders français de la fourniture de services dans le cloud pour les entreprises. Une position acquise notamment grâce à une forte expertise dans l'hébergement d'applications Microsoft en mode SaaS. Hosteam propose ainsi des solutions de messageries collaboratives, de virtualisation de postes de travail, d'hébergement mutualisés ou dédiés. Au-delà de présenter ses offres sur son site internet, Hosteam souhaitait donner la possibilité à ses clients de payer en ligne leurs services mensuellement de manière sécurisée. Hosteam a fait appel à Paysite-cash pour ajouter cette fonctionnalité.

#### **Un service commercial réactif**

Durant notre phase de recherche de prestataires, nous avons pris contact avec les équipes de Paysite-cash par mail. Nous avons été rapidement rappelés dans la journée par leur service commercial qui nous a transmis les informations sur le fonctionnement de la solution, tout en se renseignant sur notre activité. Après cet échange, nous avons reçu dans les heures suivantes une offre tarifaire personnalisée ainsi que la procédure à suivre si nous souhaitions ouvrir notre compte. Une réactivité qu'en tant que professionnels nous avons particulièrement appréciée dans la mesure où nous nous efforçons éga-

lement d'apporter une réponse fiable et rapide à chaque demande que nous recevons.

#### **Un accompagnement personnalisé**

Nous avons trouvé chez Paysite-cash l'accompagnement que nous recherchions et la solution pour encaisser les CB de clients. Ils ont su se rendre disponibles. Le module de paiement est simple à installer. Nous recevons l'argent de nos ventes. C'est simple, ça marche et nous n'y avons pas consacré beaucoup de temps et c'est ce que nous voulions. Quelque chose de simple et d'efficace.

*J. GELUGNE, Directeur de projet Hosteam.*