

**GoCardless**

# **ATTEIGNEZ VOS OBJECTIFS**

**Pour améliorer le business, optimisez  
d'abord vos paiements**

# Palements : Quels coûts cachés ?

## Le vrai coût des paiements...

La plupart des entreprises ne savent pas ce que les paiements leur coûtent réellement. Il y a les coûts «évidents» tels que les frais de transaction et de fournisseur, mais qu'en est-il du prix du maintien et de la croissance de vos encaissements ? À mesure que votre entreprise grandit, vos coûts évoluent également.

## La partie visible de l'iceberg ?

Creusez davantage et vous vous rendrez compte que collecter des paiements vous coûte bien plus cher qu'il n'y paraît à première vue. Vous découvrirez le coût réel de la gestion et de la croissance des paiements :

---

FRAIS  
D'INTÉGRATION

RESSOURCES HUMAINES  
ET TEMPS PASSÉ

MAINTENANCE  
TECHNOLOGIQUE

DIFFICULTÉS  
DE DÉVELOPPEMENT  
À L'INTERNATIONAL

Ce rapport vous dévoile toutes les conséquences négatives des inefficacités de paiement : échecs et retards de paiement, churn, tâches manuelles chronophages...

## Plus de transparence pour plus de succès

Les paiements bancaires entrent dans une nouvelle ère de transparence en matière de TCO, ou coût total de possession de vos paiements. Développez une stratégie de paiement rentable et innovante grâce à nos nouvelles solutions qui vous permettront aussi :

---

D'ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS

---

DE RÉDUIRE LA FRAUDE

---

D'AUTOMATISER LA COLLECTE DES PAIEMENTS

---

D'EXTERNALISER LES COÛTS  
ET LES RISQUES

---

D'ÊTRE PAYÉ À TEMPS

Lisez ce guide pour permettre à votre entreprise de naviguer en eaux troubles vers davantage de croissance et de rentabilité

**« Les frais de transaction  
ne sont que la partie  
émergée de l'iceberg.  
Vous devez comprendre  
ce qui se passe sous la ligne  
de flottaison. »**

# LES PAIEMENTS VOUS COÛTENT BIEN PLUS QUE LES FRAIS

# Les paiements vous coûtent bien plus que les frais

La plupart des entreprises se concentrent sur la réduction des coûts de transaction, qui ne constituent que le problème de paiement visible, la partie émergée de l'iceberg.

Si vous voulez vraiment réduire les coûts de paiement et maximiser votre retour sur investissement (ROI), vous devez comprendre ce qui se passe sous la ligne de flottaison, c'est-à-dire, prendre en compte le coût total de possession (TCO) de votre solution de paiement, de la gestion des échecs au churn en passant par les ressources mobilisées et l'intégration du système.

# Une grande partie du coût total de possession (TCO) des paiements n'est pas visible

Frais de transaction

Frais de fournisseur

Coût de la gestion des paiements

Coûts des inefficacités de paiement

## RÉSUMÉ

Une stratégie de paiement efficace fournit des flux de trésorerie stables, nécessaires pour alimenter une croissance rapide et augmenter votre résultat net. En revanche, un système de paiement inefficace peut créer de multiples problèmes qui augmenteront les coûts :

---

### PLUS DE PAIEMENTS ÉCHOUÉS

Temps perdu à relancer les clients

---

### PLUS DE RETARDS DE PAIEMENT

Trésorerie instable

---

### PLUS DE CHURN

Perte de clients subie suite à un échec de paiement

---

### PROCESSUS MANUELS

Plus d'heures de travail

---

### PLUS D'INTÉGRATIONS

Temps de développement supplémentaire

Vouloir réduire le coût total de possession (TCO) des paiements est une chose. Savoir comment s'y prendre en est une autre.

Ce rapport vous explique comment, en adoptant une vision globale de votre fonction de paiement, vous pouvez contribuer à en faire un moteur de croissance plutôt qu'un centre de coûts.

# GÉRER LES COÛTS DE PAIEMENT DE VOTRE ENTREPRISE

**«Chaque fois que vous adoptez un système de paiement pour conquérir un nouveau marché, vos coûts cachés se multiplient. Avant de vous en rendre compte, vous aurez affaire à une armada d'icebergs.»**

# Les coûts indirects de l'intégration directe avec une banque

Pour des paiements moins coûteux et plus efficaces, un bon début serait de faire en sorte que le plus de clients possible règlent vos services par paiement bancaire (nous en reparlerons plus tard). Cependant, vous devrez toujours tenir compte des coûts cachés. Vous gérez ces paiements en interne ? Les coûts indirects pourraient rapidement s'accumuler...

Vous souvenez-vous de notre analogie avec l'iceberg ? Visibles, les frais de transaction se situent au-dessus de la ligne de flottaison. Mais sous la surface se trouve toute une série de coûts cachés. Les coûts initiaux de développement, de création de processus internes, de recrutement et de formation se manifestent avant même de démarrer votre activité. S'ajoutent ensuite les coûts opérationnels permanents.

## S'ajoutent ensuite les coûts opérationnels permanents

---

### Système de paiement

vous paierez pour chaque réseau  
dont vous ferez partie

---

### Sécurité des données

réputation et opérations à risque

---

### Heures de travail

gestion et rapprochement  
manuels des paiements

---

### Churn

lorsqu'un défaut de paiement entraîne une  
créance irrécouvrable et une perte de revenus

---

### Intégration

mise en œuvre de chaque nouveau système

---

### Risque et conformité

réglementation en évolution constante

# La gestion des paiements bancaires directs en interne est une lourde charge.

Vous aurez besoin de temps et de ressources humaines pour remplir toutes ces étapes. Or le temps, c'est de l'argent.

## Fonctions principales :

- Envoi des demandes de mandat
- Envoi des demandes de paiement
- Réception des réponses de paiement
- Réception des réponses au mandat

## Frais généraux opérationnels :

- Réconciliation
- Nouvelles représentations
- Notification préalable
- Support

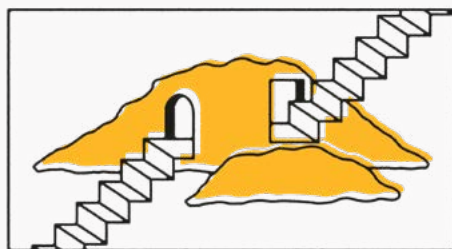
## Impact sur les grandes entreprises :

- Recrutement et formation
- Nouveaux modes de paiement
- Maintenance technologique et CRM
- Conformité et relations bancaires

# **Croissance internationale : vos problèmes de paiement grandissent avec vous**

Vous souhaitez vous développer à l'international ? Collecter des paiements peut devenir encore plus compliqué. L'espace unique de paiement en euros (SEPA) de l'Union européenne a permis d'harmoniser et de faciliter les paiements transfrontaliers au sein de l'Europe. À l'heure actuelle cependant, cela ne fonctionne que pour les paiements bancaires directs et les virements, pas pour les cartes.

La Banque de France a noté que les normes et protocoles très spécifiques relatifs au consortium national de la Carte Bancaire (CB) pourraient poser problème à mesure que le marché des paiements évolue.

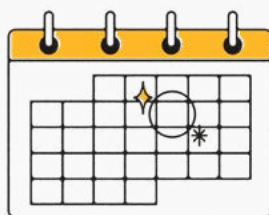


« Ces normes et protocoles pourraient aussi devenir un frein, par exemple au développement d'innovations paneuropéennes (notamment via les grands commerçants), ou au rapatriement en France des centres de traitement des flux de paiement par cartes étrangères »  
— Banque de France

Cela semble être le cas. Dès 2014, la Banque centrale européenne (BCE) a publié un livre blanc appelant à un regain d'intérêt vis-à-vis du SEPA pour les cartes. Huit ans plus tard, cependant, le SEPA ne fonctionne toujours pas pour les paiements par carte.

En attendant, si vous souhaitez accepter des paiements en provenance d'autres pays, vous devrez vous équiper du système de paiement bancaire direct

correspondant pour les traiter. Chaque fois que vous adoptez un nouveau système de paiement, comme Bacs au Royaume-Uni ou PAD au Canada, vos coûts cachés se multiplient. Avant de vous en rendre compte, vous aurez affaire à une armada d'icebergs.



En plus de coûter cher, travailler avec différents systèmes de paiement à travers le monde prend du temps : Comptez 4 à 8 semaines au minimum pour intégrer chaque nouveau système de paiement dans chaque nouveau pays.

En dehors de la zone euro, la variation des taux de change et l'augmentation des frais d'interchange sur les cartes peuvent entraîner des coûts encore plus élevés, tant pour votre entreprise que pour vos clients. Pour vous, les frais d'interchange (frais de transaction que vous réglez en tant que commerçant lorsqu'un client paie par carte) s'ajoutent aux coûts.

Pour votre client, les complications supplémentaires, y compris les frais de transaction à l'étranger, créent une expérience à la fois peu qualitative et coûteuse. Le problème est encore plus grave lorsque les virements bancaires manuels sont utilisés, car ils comportent un risque accru de frais de change élevés et de retards de paiement.

## Ce qui est prescrit ? Une intégration fluide

L'un des principaux avantages d'une solution de paiement comme GoCardless est qu'elle s'intègre facilement à vos logiciels de comptabilité, de CRM, d'adhésion, d'abonnement et de e-commerce pour faire partie d'un écosystème connecté.

Un exemple : Doctolib. La licorne française opère en France, en Italie et en Allemagne, fournissant des services de prise et de gestion de rendez-vous pour les médecins et leurs patients en mode SaaS.

« GoCardless offre une intégration fluide avec Zuora, notre solution de facturation d'abonnement. Nous pouvons suivre nos paiements en temps réel, ce qui facilite la gestion de trésorerie et de crédit ; nous économisons du temps et de l'administratif. »

Déclare le directeur financier

The logo for Doctolib, featuring the word "Doctolib" in a blue, stylized script font.

# LES COÛTS CACHÉS DES INEFFICACITÉS DE PAIEMENT

**« À l'échelle mondiale,  
le taux de désabonnement  
annuel des clients qui paient  
par carte est de 14 %. Celui  
des abonnés qui paient par  
prélèvement bancaire n'est  
que de 4 %. »**

# Paielements consommateur vs. paiements entreprise

En tant que consommateur, que vous vendiez un article sur eBay ou que vous payiez un repas dans votre restaurant préféré, vos transactions sont si fluides et si rapides que vous n'y prêtez presque aucune attention.

Mais lorsqu'il s'agit de recevoir des paiements pour votre entreprise, les choses se compliquent.

Par exemple, les chèques sont de loin le mode de paiement le plus lent, avec un délai moyen de 22 jours, mais ils restent populaires en France.

Les chiffres de la Banque de France montrent que l'Hexagone représentait 85 % de tous les chèques émis dans l'UE en 2020

C'est beaucoup de paperasse à traiter, et surtout, beaucoup de temps à attendre pour être payé !

En tant qu'entreprise, votre priorité devrait être de rendre votre processus de paiement aussi efficace que possible, ce qui bénéficiera autant à vos clients qu'à votre résultat net.

## **Passer au sans cash à 100 % ?**

Fait encourageant : l'utilisation des chèques est en recul en France, tandis que les paiements sans espèces sont globalement en hausse.

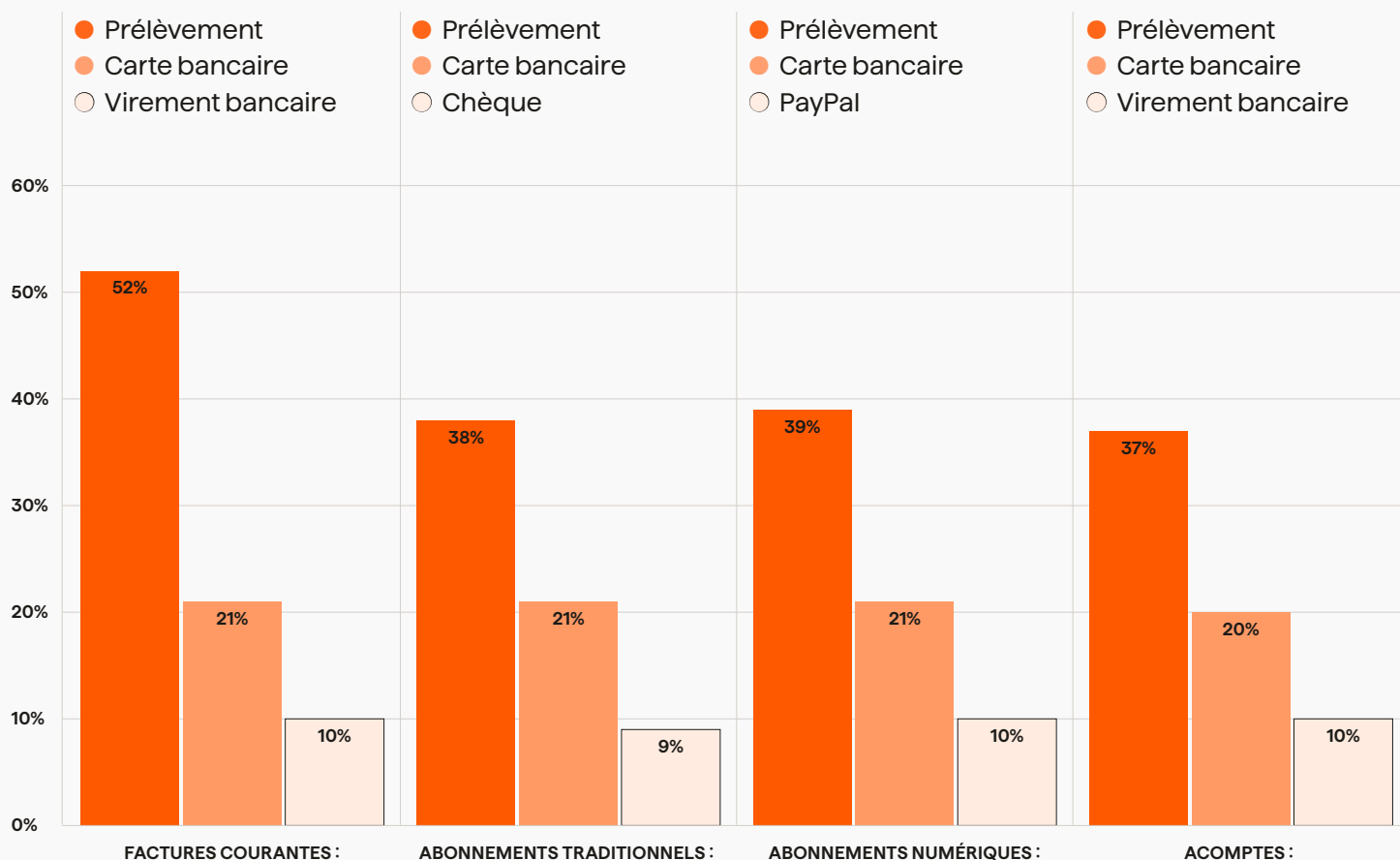
En 2020, la valeur totale des paiements sans espèces à l'échelle nationale a augmenté de 25 %, pour atteindre 35 786 milliards d'euros.

Les paiements par carte ont continué à dominer les volumes globaux, mais en approfondissant les cas d'usage, il s'avère que les paiements bancaires directs comme le prélèvement ont été fortement préférés pour les paiements récurrents.

(Pour plus de clarté, par « paiement bancaire direct », nous entendons une instruction qui permet au bénéficiaire de recevoir automatiquement des paiements de montants variables à partir du compte des payeurs, de manière récurrente ou ponctuelle.)

**Notre enquête 2021 sur les préférences de paiement des consommateurs, menée en partenariat avec YouGov, a révélé que la France faisait partie des pays ayant une plus grande préférence pour les paiements bancaires directs, devant l'Allemagne et les États-Unis.**

# Préférences de paiement en France, 2021



Ces chiffres sont encourageants mais peuvent encore être améliorés, la France accusant un retard de 13 à 20 % sur le Royaume-Uni en matière de préférence pour les paiements bancaires directs.

La popularité continue en France des chèques et des espèces est particulièrement frappante. À elles seules, ces méthodes de paiement représentent 15 % des abonnements traditionnels.



## **Paiement par carte: un parcours semé d'embûches ?**

Les cartes étant le deuxième choix le plus populaire pour tous les types de paiement récurrent en France, il est très probable qu'en toute logique, vous proposiez cette option à vos clients. En réalité, les cartes présentent d'importants inconvénients par rapport aux paiements bancaires directs.

En tant qu'objet physique pouvant être perdu, endommagé ou volé, les cartes sont tout simplement moins fiables. Autre problème : elles ont une date d'expiration. Alors que les paiements bancaires directs s'effectuent directement d'un compte à l'autre, les paiements par carte passent par plusieurs intermédiaires avant d'arriver sur votre compte.

Tous ces problèmes expliquent que les paiements par carte échouent régulièrement. Vous vous retrouvez alors dépendant de votre client et de sa réactivité pour être payé.

Pas étonnant, dans ce contexte, que la Banque de France ait exprimé ses inquiétudes quant à la dépendance continue de la France vis-à-vis des cartes, qui restent le moyen de paiement privilégié pour les achats courants.

**« La prédominance de la carte bancaire dans le paysage français des moyens de paiement pourrait conduire au retard de la France par rapport à d'autres pays dans l'adoption des modes de paiement émergents. »**

A indiqué la Banque de France dans sa deuxième stratégie nationale des paiements scripturaux.

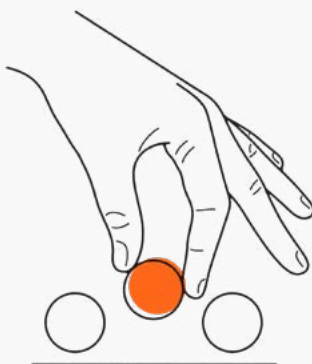
## Payer le prix du traitement manuel

Autre problème majeur pour les entreprises françaises: quels que soient les modes de paiement acceptés, les processus de traitement en interne sont largement manuels. Même les paiements par prélèvement impliquent souvent de soumettre manuellement des demandes de paiement à une banque via CSV, puis de traiter manuellement les réponses.

Le coût de ces ressources tend à augmenter avec la croissance de votre entreprise. Une étude de Forrester menée auprès de 700 décideurs dans des entreprises B2B et B2C en France, en Allemagne, au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Australie a révélé que la plupart des entreprises disposent d'importantes équipes pour gérer les paiements.

Ainsi, 86 % des entreprises interrogées comptent plus de 20 salariés à temps plein pour gérer les paiements récurrents.

Les coûts en termes de salaires supplémentaires sont évidents.



## Perdre des clients fidèles, une erreur qui coûte cher ?

Votre activité repose sur un système d'abonnement ?  
Augmenter votre base de clients fidèles est un facteur-clé  
de succès. Minimiser les échecs de paiement est bénéfique pour  
votre trésorerie et vous permet de réduire les coûts  
administratifs tout en vous évitant de perdre des clients.

Des études montrent que le mode de paiement des clients a un impact sur la durée de leur abonnement. En effet, une grande partie des désabonnements n'est pas due à des clients mécontents :

20 à 40 % des  
désabonnements sont  
involontaires

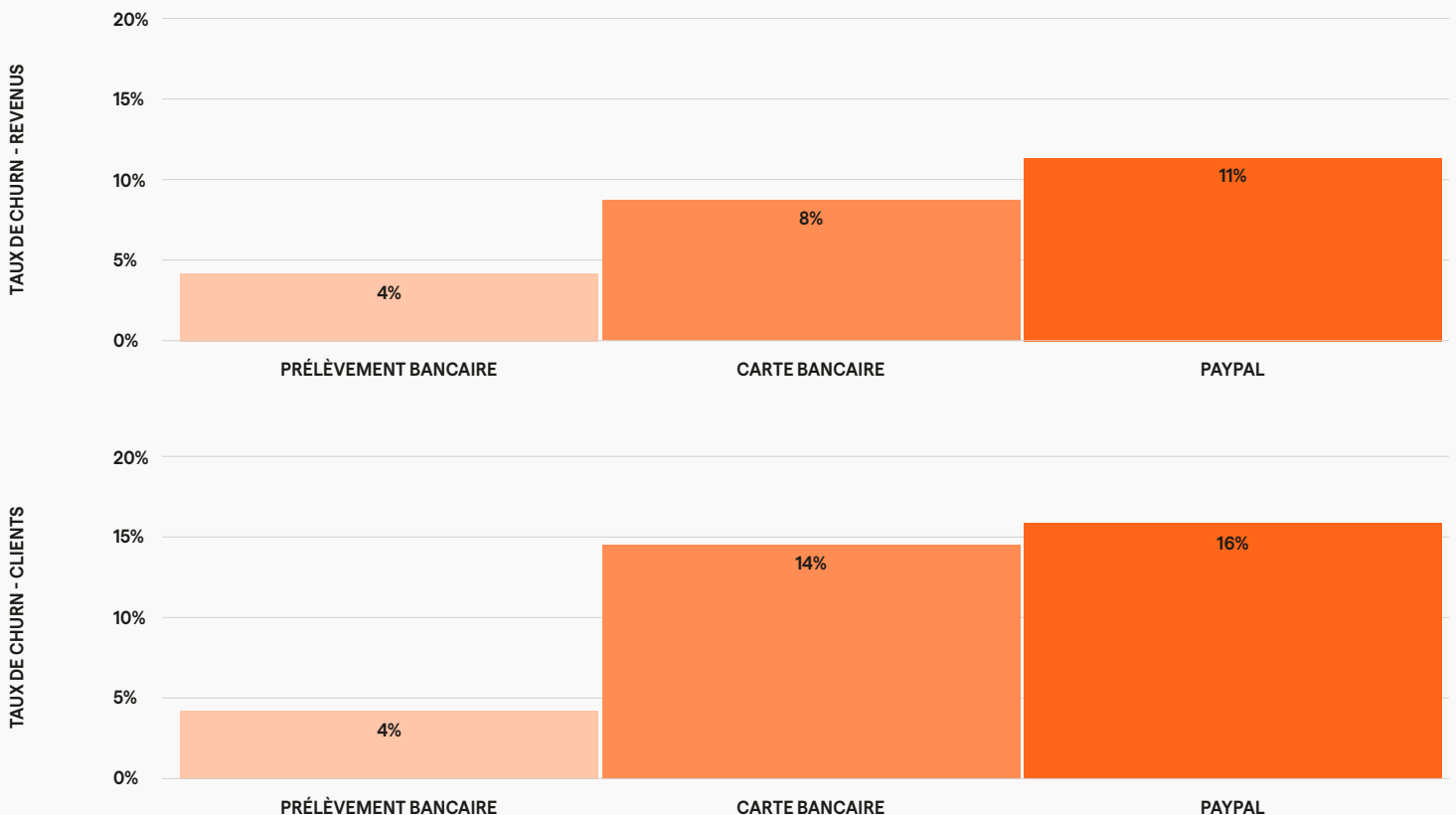
C'est-à-dire qu'ils ne relèvent pas d'une décision réfléchie des clients, mais sont dus à une insuffisance de fonds ou à l'expiration d'une carte qui fait échouer le paiement.

## PARTIE 2

Heureusement, proposer les bons moyens de paiement peut radicalement améliorer la situation. À l'échelle mondiale, le taux de désabonnement annuel des clients qui paient par carte est de 14 %. Celui des abonnés qui paient par prélèvement bancaire n'est que de 4 %.

### PERTE DE CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL MOYEN ET TAUX DE DÉSABONNEMENT CLIENT PAR TYPE DE PAIEMENT

● Prélèvement bancaire ● Carte bancaire ● Paypal



ATTEIGNEZ VOS OBJECTIFS



## Minimiser la fraude... tout en augmentant les frictions ?

Avec l'augmentation de la fraude aux paiements en ligne, il n'est pas surprenant que les régulateurs cherchent de nouvelles façons de résoudre ce problème. L'un des trois principaux domaines législatifs de la deuxième directive européenne sur les services de paiement (DSP2) est le renforcement de la sécurité. Plus précisément, la DSP2 introduit un ensemble d'exigences appelé Authentification forte du client (Strong Customer Authentication, ou SCA). Il ajoute une couche de sécurité supplémentaire lorsque les clients finaux effectuent un paiement en ligne, en imposant deux formes de validation parmi trois catégories disponibles avant que les paiements ne soient approuvés.

C'est une bonne nouvelle pour la sécurité des paiements, mais une mauvaise nouvelle pour les entreprises qui souhaitent créer un parcours client sans friction maximisant les taux de conversion, en particulier dans le domaine B2C.

Interrogés sur leur ressenti face à un processus de paiement plus complexe, 46 % des consommateurs français se sont dits « méfiants », tandis qu'un tiers a admis avoir abandonné un paiement complexe.

La SCA est requise pour déclencher le premier d'une série de paiements récurrents par carte ou « e-mandat » initiés par le commerçant qui reçoit les fonds. Cela signifie qu'en général, les entreprises par abonnement, par adhésion ou de logiciel SaaS doivent être configurées à cette fin. Toutefois, les paiements bancaires directs ne sont pas soumis à ces exigences.



## La bonne solution pour PayFit et ses clients

PayFit est une licorne française qui propose des services automatisés de paie et de gestion des RH en mode SaaS, en France et à l'international. Lancée en 2015, elle compte plus de 700 salariés. Pour gérer efficacement ses flux de trésorerie et se doter de revenus prévisibles, PayFit privilégie la collecte de paiements bancaires récurrents via GoCardless

«Par rapport au virement, le prélèvement bancaire direct offre un contrôle sur le cash flow puisque nous collectons l'argent nous-mêmes, au lieu d'attendre que le client nous transfère les fonds.»

Très appréciée par Payfit, cette solution remporte aussi l'adhésion quasi-unanime des entreprises servies par la plateforme SaaS : 98 % des 6 500 clients de PayFit ont choisi de payer leur abonnement par paiement bancaire direct GoCardless.

# UNE NOUVELLE ÈRE DANS LE DOMAINE DES PAIEMENTS

## Une solution innovante pour gagner en sérénité

Et si, au lieu d'essayer de piloter vous-même vos paiements, vous confiez cette tâche à un tiers de confiance comme GoCardless ? GoCardless offre une solution de paiement unique et intégrée qui vous permet de réduire considérablement votre TCO.

Selon une étude menée par IDC, utiliser notre plateforme se traduit par :

**59%**

DE TEMPS DE PERSONNEL EN  
MOINS POUR GÉRER LES PAIEMENTS

**56%**

DE RÉDUCTION DU COÛT  
MOYEN PAR TRANSACTION

**47%**

DE RÉDUCTION DU TEMPS DE PAIEMENT

**21%**

DES ÉQUIPES FINANCIÈRES ET COMPTABLES  
PLUS EFFICACES

## Répondez aux préférences des payeurs. Attirez plus de clients

Pour la plupart de leurs achats, les clients ne prennent pas de décision instantanée. En particulier, les engagements de long terme tels que les abonnements constituent rarement un achat impulsif. Accompagner vos prospects sur le chemin qui les mènera de leur besoin jusqu'à votre solution prend du temps et de l'argent, aussi, vous gagnerez à mettre toutes les chances de votre côté. La prise en compte des préférences de paiement est l'un des leviers que vous pouvez actionner pour y parvenir.

Comme nous l'avons déjà vu dans la première partie, les paiements bancaires directs constituent de loin le mode de règlement préféré des consommateurs français pour leurs paiements récurrents. L'offrir comme option de paiement principale est donc une évidence.

## Externalisez vos coûts et vos risques

Travailler avec un fournisseur de solutions de paiement reconnu comme GoCardless supprime de nombreux coûts cachés liés au traitement des paiements bancaires directs en interne. Nous pouvons agir en tant que commerçant pour vous, ce qui vous évite le coût d'adhésion à plusieurs systèmes et minimise le nombre d'intégrations dont vous avez besoin pour pouvoir collecter des paiements sur différents marchés.

Nous pouvons également prendre en charge la sécurité des données et la gestion de la conformité liée au paiement, ce qui vous permet non seulement d'économiser de l'argent mais aussi de réduire votre exposition au risque.

## Pérennisez vos paiements

Configurer vos paiements de manière à les pérenniser est crucial pour la croissance de votre entreprise. Grâce au machine learning, vous pouvez prévoir, éviter et gérer intelligemment d'autres risques pesant sur votre entreprise.

Vous pouvez automatiser les processus de nouvelle représentation et de récupération des paiements, et réduire le taux d'échec à 0,8 %. Finie la chasse aux

paiements retardés. Selon Forrester, deux tiers des entreprises B2B et des entreprises B2B+B2C affirment que les coûts de recouvrement représentent plus de 11 % du montant moyen du paiement.

Selon Forrester, deux tiers des entreprises B2B et des entreprises B2B+B2C affirment que les coûts de recouvrement représentent plus de 11 % du montant moyen du paiement.

## Soyez payé à temps

Minimiser les retards de collecte et réduire les délais de paiement est essentiel pour les entreprises de toute taille. Dans le cas des grandes entreprises, le contraire pourrait avoir un impact important sur leur capacité à investir, à se développer et à attirer des financements. Quant aux startups et aux petites entreprises, c'est leur survie même qui est en jeu.

La plupart des entreprises se font payer sous 20 à 30 jours en moyenne après réception de la facture par le payeur. Les méthodes de paiement pull tels que les

paiements bancaires directs, initiés par le bénéficiaire, réduisent systématiquement les délais de paiement parce qu'ils offrent plus de contrôle aux entreprises sur leurs encaissements. L'utilisation du paiement bancaire direct via une solution tierce automatisée optimise le processus davantage encore : par exemple, une solution de paiement bancaire comme GoCardless vous permet de recevoir l'argent sur votre compte sous 3,6 jours, voire sous 1 jour seulement pour les paiements Open banking.

## Levez les freins à la croissance

Mettre en place et développer une équipe dédiée aux paiements en interne demande du temps, des efforts et de l'argent (coûts de recrutement et de formation, augmentation de la masse salariale...). Travailler avec un partenaire spécialisé vous permet d'adapter progressivement votre solution d'encaissement en fonction de vos besoins. Grâce à une visibilité optimale sur les recouvrements, les échecs, les représentations et la réussite des paiements, vous pouvez isoler ou même automatiser la résolution des problèmes sous-jacents.

Résultat : plus de temps pour vous consacrer à l'essentiel et un time-to-market réduit. Vous améliorez aussi la prévisibilité de vos revenus.

Vous souhaitez vous développer à l'international ? Grâce à GoCardless, vous partez à la conquête de nouveaux marchés sans avoir à intégrer un nouveau système de paiement bancaire direct pour chaque destination. Notre plateforme vous permet d'accepter des paiements en devise locale à travers huit systèmes, atteignant plus de 97 % des payeurs dans plus de 30 pays.



## Réduisez le risque de fraude

GoCardless est entièrement conforme à la directive DSP2, mais parce que notre plateforme utilise des mandats de prélèvement dématérialisés, l'authentification forte du client ne s'applique pas, supprimant ainsi les frictions associées. Les paiements transitant par GoCardless bénéficient d'autres formes de protection.

Le système de prélèvement permet aux payeurs d'annuler un paiement frauduleux ou erroné après qu'il ait été débité de leur compte bancaire.

En plus d'être coûteux et compliqué, lutter contre la fraude d'identité peut impacter négativement l'expérience d'achat pour vos clients. Mais comment être sûr que chaque client est bien celui qu'il prétend être ? Le meilleur moyen de prévenir l'usurpation d'identité est de procéder à la vérification des clients lors de la mise en place d'un nouveau mandat de prélèvement bancaire, sans compromettre l'expérience de paiement.

Il existe cependant d'autres types de fraude dans le réseau de prélèvement bancaire : l'absence d'intention de payer et la fraude par rétrofacturation injuste. L'intelligence des paiements et le machine learning vous permettent de résoudre ces problèmes tout en minimisant les frictions.

En évaluant le risque de chaque payeur au moment de la création d'un mandat, vous pouvez envoyer pour vérification uniquement ceux qui présentent un risque de fraude accru et protéger l'expérience des véritables payeurs. Cela vous permet d'identifier, de prévenir et de gérer de manière proactive les payeurs frauduleux, ce qui vous aide à réduire les pertes, à garder le contrôle sur l'expérience du payeur et à remplir vos objectifs de réduction des paiements frauduleux.



## Un million de paiements, personne pour s'en occuper

Les entreprises qui ont mis en place un système de paiement tiers automatisé peuvent potentiellement entièrement supprimer la fonction de gestion des paiements en interne. Un exemple : l'assureur en ligne Luko, une entreprise française en pleine croissance avec plus de 300 000 clients.

« Malgré plus d'un million de paiements par an, personne ne traite les paiements chez Luko. C'est un rôle dont nous n'avons tout simplement plus besoin depuis GoCardless. »

Constantin Lagneau  
Lead Product Manager

# Réduisez le TCO et augmentez le ROI avec GoCardless

Maîtriser le coût total de possession des paiements est essentiel pour maintenir l'efficacité et la rentabilité de votre entreprise. Comme nous l'avons vu, les paiements par carte, chèque et virement bancaire causent des frictions pour les clients et les entreprises, augmentant le coût total de possession et entravant le retour sur investissement.

---

## UN PIONNIER DANS LE DOMAINE DES PAIEMENTS :

GoCardless est le premier réseau mondial qui relie marchands, partenaires et fournisseurs de services de paiement afin de permettre à chacun d'effectuer et de percevoir des paiements directement depuis son compte bancaire, dans plusieurs pays et devises. Paiement domestique ou international, ponctuel ou récurrent, planifié ou instantané : nous couvrons tous les cas de figure.

---

## UN SAVOIR-FAIRE INÉGALÉ :

GoCardless s'appuie sur une équipe d'experts dédiés à la création d'une nouvelle génération de solutions de paiement bancaire toujours plus modernes et efficaces, conçues pour les entreprises d'aujourd'hui.

---

## LE COÛT DE LA GESTION DES PAIEMENTS :

Gérer votre propre solution de paiement est compliqué et coûteux en termes de développement, d'administration, de frais de système, de sécurité des données, de gestion des risques et de conformité.

Quant à la gestion des paiements en interne, elle est complexe et coûteuse. Une grande partie du coût total de possession des paiements étant cachée, ce dernier est souvent ignoré.

---

## LE COÛT DES INEFFICACITÉS DE PAIEMENT :

Les délais de transaction, les échecs de paiement, les retards, la fraude et le churn clients peuvent tous augmenter votre coût total de possession, rogner vos bénéfices et entraver la croissance de votre entreprise.

Heureusement, avec GoCardless, les paiements entrent dans une nouvelle ère.

---

## UNE INTELLIGENCE INTÉGRÉE :

En appliquant le machine learning aux données issues de plusieurs milliards de dollars de transactions, GoCardless génère une intelligence en amélioration continue. Cela nous permet d'optimiser les paiements et de lutter contre la fraude dans la durée, tout en conservant des taux de conversion élevés pour votre entreprise.

## Souhaitez-vous réduire vos coûts ? Faites-vous payer autrement.

Nous facilitons l'encaissement des paiements ponctuels et récurrents directement depuis les comptes bancaires de vos clients pour vous aider à gagner du temps et de l'argent, être payé à temps, fidéliser plus de clients et réduire le stress. Accédez à plus de 30 pays en une seule intégration et boostez la croissance de votre entreprise.

Dites adieu aux processus manuels, complexes et coûteux. Contactez nos experts en paiements dès aujourd'hui.

[CONTACTEZ-NOUS](#)