

Choisir un partenaire de paiement : les 10 éléments à prendre en compte

En tant que commerçant en ligne, le choix du prestataire de services de paiement (PSP) adéquat est essentiel pour favoriser la croissance de votre activité. Un bon processeur de paiement vous offrira tous les outils nécessaires pour que vos clients se sentent en confiance lors du processus d'achat. Il améliorera également l'efficacité et la sécurité en traitant les transactions en votre nom.

Mais quelles sont les exigences à retenir pour choisir le PSP idéal? Voici les 10 éléments que ce dernier doit offrir pour vous aider à faire prospérer votre entreprise.

Des paiements simplifiés avec Mollie

Notre solution de paiement de pointe offre un checkout personnalisé, toutes les méthodes de paiement populaires, locales et européennes, une réconciliation rapide, une sécurité avancée, une équipe d'assistance multilingue et tous les autres outils dont vous avez besoin pour développer votre activité. Actifs dans toute l'Europe, nous fournissons le meilleur service possible pour aider nos clients à atteindre leurs objectifs. Pour en savoir plus, visitez www.mollie.com/fr



1. Un checkout sécurisé qui reflète l'identité de votre marque

Un bon PSP doit pouvoir transformer votre page de paiement en une expérience personnalisée et professionnelle, afin d'inspirer la confiance et de favoriser les conversions.



2. Une équipe d'assistance impliquée et multilingue

Le e-commerce est un secteur international, le support client doit donc l'être également. Votre PSP doit vous offrir un support local, avec des responsables clientèle et des ingénieurs commerciaux qui parlent votre langue.



3. Les méthodes de paiements adéquates

Afin de booster vos conversions, il est essentiel de proposer à vos clients leurs méthodes de paiement favorites. Le PSP idéal doit vous permettre de les intégrer en un seul clic.



4. Des intégrations pour soutenir votre croissance

Les plugins peuvent contribuer à dynamiser votre activité. Assurez-vous que votre PSP vous fournisse les bons outils, faciles à intégrer.



5. Des prix transparents et des contrats flexibles

Pas de frais minimums ni de frais cachés, sans contrat d'engagement. Les meilleurs PSP ne vous font pas payer parce que vous faites des ventes, ils vous aident à atteindre vos objectifs en se développant avec vous.



6. Des informations commerciales en temps réel

La mission d'un bon PSP ne doit pas s'arrêter une fois le paiement effectué. Au contraire, ce dernier doit vous aider à gérer au mieux vos paiements et vous fournir des rapports d'activité en temps réel.



7. Une sécurité avancée pour une tranquillité d'esprit assurée

Une certification au niveau 1 de la norme PCI-DSS, des agents indépendants chargés de la conformité et des audits, ainsi que des serveurs sécurisés placés sous la surveillance constante d'équipes de spécialistes. C'est le minimum requis pour que vous soyez toujours protégé.



8. Des réconciliations rapides

Avec une réconciliation transparente des paiements, vos recettes et vos dépenses seront toujours à jour, ce qui vous permettra de prendre rapidement des décisions importantes pour votre entreprise.



9. Un suivi technique et fonctionnel en temps réel

Les pannes ne sont pas inévitables, mais un bon PSP se doit de vous alerter et de vous tenir informé de l'évolution de la situation à tout moment.



10. Un onboarding facile et rapide

Aucun marchand n'a envie d'attendre pour commencer à vendre en ligne. Un bon PSP doit offrir une intégration rapide, avec une équipe de spécialistes prêts à vous aider si nécessaire.