

# Cofidis Retail, le paiement fractionné comme levier de développement

## Pouvez-vous nous présenter Lulli ?

Le groupe multimarques Lulli est un spécialiste de la mode (vêtement, chaussures, sacs, bijoux, déco, beauté, etc.) en plein essor qui affiche une progression de plus de 50% de son chiffre d'affaires sur les deux dernières années. Créée en 2002, son siège est basé à Marseille. Il possède en propre 7 boutiques physiques, un site marchand mis en ligne en 2009, quelques corners, une maison d'hôte et une boutique Isabelle Marant, en franchise. « Nous disposons d'une offre large qui va du prêt-à-porter, aux accessoires en passant par les sacs, et les articles de décoration d'intérieur. Pour cela, nous nous fournissons auprès de 150 créateurs que nous exposons dans des concepts-stores, en point de vente comme sur la toile. En un mot, nous proposons tout pour un univers lifestyle complet ! »



## Pourquoi avoir choisi Cofidis ?

Cofidis est l'un des acteurs les plus connus et reconnus. Ce rapprochement logique se traduit aujourd'hui par un partenariat très efficace.

## Quels ont été les résultats ?

Le paiement fractionné est réservé à notre site web, qui accueille 250 000 visiteurs uniques par mois. Au départ, nous avions fixé un minimum d'achat de 300 euros. Mais nous l'avons baissé, à 200 euros, ce qui élargit la clientèle qui y a accès et renforce nos ventes.

Le plafond maximum a lui augmenté, pour atteindre les 2 000 euros. Le potentiel est plus important puisqu'aujourd'hui la mise en avant reste assez discrète (home page et top line). L'idée étant d'insister sur ce service et d'apporter des éléments de réassurance à notre cliente dès son arrivée sur Lulli sur la Toile. Cela participe à l'élargissement de la politique de services que nous mettons en place : notamment cette année, il est prévu d'offrir le click

& collect, la e-réservation, de proposer de nouveaux moyens de transport pour la livraison et d'intégrer un nouveau moteur de recherche, dédié aux cadeaux. Là aussi, cette nouveauté est liée à la facilité de paiement : beaucoup de nos membres viennent chercher un présent sur notre site. C'est un motif de visites et le paiement fractionné leur permet de procéder à cet achat « supplémentaire » de manière presque indolore. Aussi, nous réaffirmons l'offre de paiement fractionné sur la fiche produit de chaque article. C'est très souvent ce qui permet de convaincre la cliente : elle n'a plus qu'à cliquer dessus et mettre au panier son article pour bénéficier du 3xCB / 4xCB. 70% de notre trafic vient du mobile aujourd'hui, c'est pourquoi, le paiement fractionné est également proposé sur ce device, devenu incontournable pour les consommateurs. Les parcours de souscription sont pensés mobile first et donc complètement fluides sur les mobiles également.

## LE CHIFFRE À RETENIR DE VOTRE COLLABORATION

30%

des commandes sont réglées en  
paiement fractionné

Le paiement fractionné  
apporte un service  
supplémentaire  
permettant de rendre  
le haut de gamme  
accessible

## Quels étaient vos besoins ?

Nous souhaitions rendre accessible les petits créateurs au grand public. Notre panier d'achat étant élevé, de 350 € en moyenne, nous avons apporté un service supplémentaire permettant de rendre le haut de gamme accessible. Le paiement fractionné facilite la conversion.

## Pourquoi recommanderiez-vous Cofidis ?

Nous recommanderions Cofidis car outre, son statut d'acteur incontournable, l'accompagnement proposé est souple et réactif. Les équipes sont aussi force de propositions dans l'accompagnement. Ils nous font avancer !



## ET LE PAIEMENT S'ADAPTE À VOS CLIENTS

Avec 2 millions de clients et 350 enseignes partenaires, Cofidis est depuis plus de 30 ans l'un des principaux acteurs du crédit à la consommation en France (crédits renouvelables et prêts personnels, solutions de paiement, assurance, rachat de créances et partenariats). Acteur fortement engagé dans l'accompagnement de ses clients, Cofidis s'appuie sur un conseil personnalisé, des outils & services innovants et la pédagogie du crédit pour faire du consommateur un acteur de son budget, informé et responsable. Cofidis contribue également

au dynamisme commercial des enseignes de distribution et sites e-commerce avec Cofidis Retail, qui propose l'offre la plus large du marché en matière de solutions de paiement. L'accompagnement de ses partenaires dans le développement de leur activité est au cœur de ses préoccupations. Forte de son positionnement centré sur la satisfaction client, Cofidis Retail apporte des solutions de paiement fluides, omnicanal et parfaitement intégrées dans les parcours d'achats. Pour en savoir plus : [www.cofidis.fr](http://www.cofidis.fr) et [www.cofidis-retail.fr](http://www.cofidis-retail.fr)