

# Un développement digital réussi grâce au paiement en ligne



## Pouvez-vous nous présenter St Maclou ?

Entreprise française de plus de 50 ans, l'ADN de St Maclou est avant tout industriel. Preuve en est, elle fabriquait par le passé ses propres moquettes. Si son image reste traditionnelle, elle amorce aujourd'hui le virage de la modernité par l'omnicanalité. Elle s'oriente vers des produits de qualité et exclusifs de l'univers de l'aménagement et de la décoration. Autrement dit, chez Saint-Maclou, on trouvera les produits qu'on ne verra pas ailleurs.

La gamme de Saint-Maclou, à travers ses 140 magasins, s'étoffe dans sa largeur allant des sols stratifiés, aux parquets, en passant par les rideaux, les coussins, tapis et stores, le tout sur-mesure ! Saint-Maclou a donc su évoluer avec son temps. Aujourd'hui, fort de ce concept déco renforcé, l'entreprise doit communiquer sur ce changement.

Nous avons en mars trois solutions devant nous : rester pétrifié, fuir ou se battre. Se battre contre une pandémie n'avait pas de sens ; rester pétrifié n'aurait pas fait avancer l'entreprise alors, nous avons fui vers un chemin de traverse, celui de la digitalisation.

La crise de la Covid 19 a accéléré ces développements : Au mois de mars l'entreprise ne disposait pas de site web marchand en a développé un en moins de 45 jours, un temps record, avec des résultats enregistrés au-delà de ses espérances.

En moins de deux mois, l'entreprise a également proposé, via son site, des prises de rendez-vous on line, des solutions de paiement à distance, un chat avec une équipe de vendeurs dédiée.

L'enjeu social et humain que représentent les 1500 collaborateurs rendait indispensable cette avancée.

## LE CHIFFRE À RETENIR DE VOTRE COLLABORATION

Un panier d'achat multiplié par

4

## Quels étaient vos besoins ?

Nous recherchions une solution qui pouvait répondre à différents critères. D'une part, la fiabilité de l'entreprise que nous allions choisir était un critère fondamental.

D'autre part, nous souhaitions aussi trouver une solution qui permette à nos clients, dont 1 sur 4 réalisent un financement pour leurs travaux, de bénéficier du paiement fractionné. Les clients peuvent ainsi, grâce à Oney, aller du paiement en 4 fois sans frais à hauteur 5000 € jusqu'au paiement en 15 fois.

Enfin, nous voulions innover et c'est ce que nous avons fait grâce à l'offre Bundle

qui permet aux clients de finaliser sa commande chez lui, à distance par mail ou SMS.

Très peu d'enseignes sont allées aussi loin dans cette démarche : offre full client paiement à distance (magasin et web) et financement long.

## Pourquoi avoir choisi Oney ?

Oney est un partenaire reconnu pour une relation durable. A travers son offre large et souple, les équipes ont compris très vite nos besoins en les rendant opérationnels dans des délais très courts. Oney a été un véritable booster pour notre entreprise et continue de l'être par ses conseils pertinents. Fiabilité, durabilité et qualité de la relation qualifient Oney et ses équipes.

## Quels ont été les résultats ?

Le panier a été multiplié par 4 avec un taux d'acceptation des paiements de 95% pour un chat serein. Nos clients ont pu se faire plaisir ! Par ailleurs, nous avons constaté que dans 80% des cas, le 4 fois sans frais est plébiscité.

Le panier a été multiplié  
par 4 avec un taux  
d'acceptation des  
paiements de 95% pour  
un achat serein

## Pourquoi recommanderiez-vous Oney ?

Oney est résolument tourné vers et pour ses clients. Les équipes sont soucieuses des consommateurs et grâce à leur agilité, nous avons réussi un pari un peu fou.

## UN BANQUIER COMMERÇANT

Depuis plus de 35 ans, notre double culture de banquier-commerçant et notre compréhension des enjeux du commerce nous positionnent comme un acteur majeur capable de vous accompagner dans le développement de votre business, en France et à l'international. Nous mettons à votre disposition nos expertises, reconnues par plus de 500 commerçants et ecommerçants, en matière de paiement fractionné, de financement, d'assurances, de gestion de la fraude, de reconnaissance client et de sécurité (Oneytrust) pour offrir à vos

clients des parcours d'achats simples, sécurisés et omnicanaux. Notre objectif : booster votre chiffre d'affaires, vous permettre de capter de nouveaux clients, augmenter votre panier moyen et favoriser le ré-engagement de vos clients.

Chaque jour, nos 2 600 collaborateurs, dans 11 pays, réinventent la banque en mettant l'humain au centre de nos préoccupations et ainsi permettre à plus de 7,7 millions de consommateurs de réaliser leurs projets.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.oney.fr](http://www.oney.fr)