

Bluepaid : la petite entreprise française qui concurrence Paypal et les banques

Solutions de paiement : Le e-commerce a le vent en poupe, Bluepaid aussi !

Le e-commerce français ne connaît pas la crise ! En 2014, le secteur affichait une belle progression de 11,5%. En 2015, la croissance devrait encore être en hausse de 10 % et le CA global va atteindre 62,5 milliards d'euros (source Fevad).

79% des internautes français font déjà leurs achats en ligne ce qui représente une gigantesque base de 34,7 millions d'acheteurs (dont 6 millions de mobinautes qui font leurs achats directement via leur mobile).

Le nombre de transactions est également en pleine augmentation. En 2010, les cyberacheteurs ne réalisaient en moyenne que 12 transactions par an. En 2015, ils en font 20.

Trop d'auto-entrepreneurs, d'artisans, de TPE et de PME passent pourtant à côté de ce formidable vivier d'opportunités pour 3 raisons majeures :

1. Ils n'ont pas de contrat VAD (vente-à-distance) avec leur banque
2. Ils redoutent les risques liés aux paiements par carte bancaire : en 2014, la fraude à la carte bancaire a représenté 500 millions d'euros
3. Les solutions existantes, comme Paypal par exemple, sont souvent trop contraignantes pour les clients (elles nécessitent l'ouverture d'un compte).

D'où l'intérêt et le succès des solutions de paiement Bluepaid ! Cette société française a su innover et séduire les investisseurs en permettant à toutes les entreprises d'encaisser sans risques et sans contrat VAD les paiements par carte bancaire.

Résultat : son chiffre d'affaires a progressé de 18,8% entre 2013 et 2014, et la société est déjà rentable.



Bluepaid : une solution pratique et innovante pour encaisser les paiements en ligne

Chaque seconde en France, il y a en moyenne 185 transactions effectuées par carte bancaire. Les clients des petites entreprises (auto-entrepreneurs, TPE/PME, VDI, artisans, artistes) veulent pouvoir utiliser ce moyen de paiement à chaque fois qu'ils le souhaitent, que ce soit en ligne ou hors ligne.

Bluepaid apparaît alors comme une alternative simple, sécurisée et efficace pour répondre à leurs attentes. Contrairement à Paypal dans la majorité des cas, **le client n'a pas besoin d'avoir un compte pour pouvoir payer via Bluepaid.**

Pour les professionnels, ce gain de temps et de simplicité est un avantage concurrentiel déterminant pour augmenter leurs ventes.

Il n'y a pas non plus de mauvaises surprises à redouter. Bluepaid est agréée, au travers de son établissement de paiement de tutelle, par l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) via une accréditation de la Banque de France sous le numéro 510273766, pour exercer le métier d'agent financier en toute légalité et en toute transparence.

Avec une croissance forte, Bluepaid séduit les investisseurs

Pour les investisseurs, financer le développement d'une société comme Bluepaid est la garantie de faire un placement fructueux et sûr dans le monde de la Fintech française.

La loi sur la modernisation de l'économie, qui a conduit au développement des auto-entrepreneurs, et la croissance de l'e-commerce ont eu un effet boule de neige. Résultat : le chiffre d'affaires de Bluepaid continue d'augmenter. L'entreprise française est même devenue le quatrième opérateur de paiement indépendant de l'hexagone ! Elle a désormais atteint son seuil de rentabilité et elle ne perd donc plus d'argent.

Sa petite équipe de professionnels expérimentés continue d'ailleurs d'innover pour apporter toujours plus de satisfaction aux clients :

- mise en place d'une technologie de pointe pour lutter contre la fraude et le blanchiment
- système d'accompagnement pour le commerçant et tous les utilisateurs du service afin de renforcer la confiance numérique en cas de litige lors des échanges commerciaux

De nouveaux projets sont déjà à l'étude comme l'ajout d'une option pour réaliser en quelques clics des virements et des prélèvements bancaires, et bientôt l'émission d'une carte de paiement aux couleurs de Bluepaid.

Bonne nouvelle : la société est en cours de recapitalisation avec les actionnaires historiques mais elle est aussi **ouverte aux nouveaux investisseurs**. C'est donc le bon moment pour investir !

Des solutions de paiement sécurisées pour les pros sur Prestashop, WordPress et Magento

Bluepaid a développé des partenariats stratégiques avec des plateformes de création de site internet. Pour être au plus proche des besoins des professionnels, des modules d'intégration ont été créés en interne pour s'adapter aux plateformes de gestion de contenu (CMS) comme **Prestashop, Magento ou WordPress**.

Il suffit de 24 heures à peine pour ouvrir un compte et proposer un paiement par cartes bancaires réellement sécurisé sans avoir besoin de contrat VAD.

L'offre Pro inclut :

- la mise à disposition d'une page de paiement avec ou sans site web (TPE virtuel)
- la sécurisation de la récupération des informations bancaires des clients
- les procédures de contrôle et de vérification
- les autorisations des centres de traitement des cartes bancaires
- la confirmation par e-mail de la réalisation des transactions
- le suivi des litiges et des impayés
- la possibilité de définir un abonnement
- la fonction multi-sites et multi-langues
- ...

En prime cette formule est très économique : sans abonnement et avec une commission de 2,4% du montant + 0,24 € par transaction (ou 1,9% lorsqu'il y a plus de 8000 € de transactions) sans frais d'installation et sans engagement.

A propos du fondateur de Bluepaid, Frédéric Benhaïm



A 46 ans, Frédéric Benhaïm cumule déjà **26 ans d'expérience dans les domaines de l'informatique, du commerce, du e-marketing**.

Il débute sa carrière en travaillant pour des sociétés américaines : d'abord Général Electric, puis pendant 11 ans dans une entreprise spécialiste du marketing sur les points de vente.

En 2003, il lance une des toutes premières entreprises d'emailing et de mailing-fax via internet (fax over IP) Euro-Fax, puis il la vend trois ans plus tard à Odyssey messaging.

En 2004, toujours en véritable pionnier, il crée un des premiers CMS du marché.

Le projet Bluepaid naît en 2007 avec l'étude de la Directive sur les services de paiement (DSP) qui est entrée en vigueur en 2009, date à laquelle Bluepaid voit enfin le jour.

Dès le départ, cette entreprise innovante attire les investisseurs puisque **Bluepaid réussit 3 levées de fonds entre 2009 et 2012.**

« Depuis 2012, nous sommes entrés dans une phase de pleine croissance. Entre 2013 et 2014, notre chiffre d'affaires a augmenté de 18,8%. »

Spécialiste dans le domaine du paiement et du suivi des transactions par carte bancaire à distance, Bluepaid accompagne les professionnels en leur fournissant des solutions pour développer leur business en monétisant leurs sites e-commerce.

Frédéric Benhaim a d'ailleurs créé un blog qui leur est destiné : [le blog de Bluepaid](#)

Contact presse

BLUEPAID INVEST

Frédéric Benhaim

E-mail : frederic.benhaim@bluepaid.com

Tel : 01 83 62 63 18

Site web : www3.bluepaid.com

Blog : www3.bluepaid.com/le-blog.php