

# Izipizi poursuit son internationalisation avec succès

Izipizi, créateur français de lunettes originales, choisit HiPay pour l'accompagner dans son internationalisation.



---

En 2010, trois amis d'école créent une entreprise qui met à disposition des lunettes de lecture dans les espaces publics tels que la poste.

Dans les années qui ont suivi, leur entreprise a connu une croissance rapide, et est passée de fournisseur de lunettes pour espaces publics à une start-up créatrice de lunettes originales et accessibles à tous.

Izipizi a transformé les lunettes de lecture en un accessoire de mode, dynamique et coloré, proposé à un prix avoisinant les 30 euros.

Aujourd'hui les lunettes Izipizi sont disponibles dans trois grands magasins, mais aussi dans leur concept store parisien, et bien sur en ligne.

---



---

## CHALLENGE

---

### ● Développer la marque à l'international

Avec une croissance continue de Izipizi, la marque a étendu sa gamme de produits sur le marché Français. Izipizi avait pour ambition de s'étendre à l'international. Pour porter cette ambition, Izipizi a fait appel à un prestataire de paiement : HiPay. La marque devait accepter les devises locales et les moyens de paiements locaux, mais aussi s'adapter à la réglementation locale tout en conservant une expérience client agréable.

### ● Disposer d'une infrastructure de paiement fiable

Avant de mettre en place la solution de paiement de HiPay, le taux d'échec des transactions, sur les sites Izipizi, avoisinait les 30%, il atteignait même 40% pour les Etats-Unis. Lorsqu'un paiement échouait, le client ne recevait pas de message lui expliquant la raison de cet échec, ce qui entraînait de la frustration.

En dehors de la réduction du taux d'échec, envoyer un message clair et précis aux clients à propos du statut de leur transaction était clef pour maintenir la confiance de l'utilisateur et pour ne pas entacher l'image de marque.

---

## LES SOLUTIONS

---

### ● Une expansion à l'international simple et rapide

Izipizi devait créer un parcours d'achat et une expérience client fluides, pour tous ses utilisateurs, et sur toutes ses boutiques en ligne.

Izipizi a défini différentes zones géographiques pour proposer les devises locales, ainsi que les moyens de paiement adéquats correspondants aux besoins locaux, réparties comme ci-suit : France, Union Européenne, Europe hors Union Européenne, Etats-Unis et reste du monde.

Certains pays ont des législations, des taxes et des droits de douanes différents les uns des autres. Avec ce nouveau modèle, les produits, les prix, la livraison et les moyens de paiement peuvent être adaptés pour répondre aux besoins des acheteurs locaux. Forte de son expérience et de son expertise à l'international, HiPay était un choix logique pour Izipizi.

La solution proposée par HiPay a permis à Izipizi.com d'afficher le montant total des achats dans la devise locale de l'utilisateur et de proposer une sélection d'une quinzaine de modes de paiement. L'intégration de cette solution de paiement a été des plus simples grâce à un connecteur standard.



# BÉNÉFICES

---

## ● A la conquête du monde

L'équipe modeste des débuts, il y a maintenant une décennie, a aujourd'hui laissé place à une équipe internationale à la fois jeune et dynamique. "Nous sommes une start-up Parisienne à la croissance rapide et nous sommes constamment à la recherche de nouveaux talents pour nous accompagner dans notre aventure internationale. Nous n'aurions pas pu atteindre ces résultats sans le soutien de Hipay, et leur approche "orientée résultats", déclare Quentin Couturier, co-fondateur et directeur e-commerce de Izipizi.

## ● Augmentation des ventes mesurable

La solution fournie par HiPay a été mise en place rapidement et, depuis, les sites internet de Izipizi ont connu une augmentation significative de leurs ventes.

Le site américain représentait par exemple moins de 10% du chiffre d'affaires fin 2017, en à peine 6 mois ce pourcentage est passé à 16%. Globalement sur l'ensemble des sites, le taux de succès des paiements a progressé de 30 points et ce n'est qu'un début. C'est une formidable réussite !

## ● De la transparence apportée lors du paiement

Les clients internationaux atteignent la page de paiement sur laquelle s'affichent des icônes de paiement familières et le montant total dans leur devise locale, ce qui a considérablement amélioré les taux de conversion. De plus, si le paiement d'un client est refusé, il reçoit maintenant un message décrivant en détail le problème survenu, ce qui limite la frustration engendrée et l'abandon du panier.

## ● Le paiement au coeur du développement d'une marque

Les solutions fournies par HiPay prennent en charge les paiements locaux de 100 pays, les possibilités d'expansion à l'international sont donc immenses.

---

*"A la vue des améliorations commerciales constatées depuis ces changements, notre stratégie à long terme sera axée sur l'expansion dans de nouvelles régions. Nous espérons lancer un nouveau pays tous les six mois. Grâce à HiPay, l'ajout de nouveaux modes paiement ou la configuration de nouvelles devises sont simples et rapides, nous pouvons consacrer plus de temps au développement de notre image de marque."*

Quentin Couturier, co-founder et e-commerce directeur Izipizi

---





Payments  
Analytics  
Insights

## A propos de HiPay Group

---

HiPay est une plateforme de paiement globale. Chez HiPay, nous considérons que le paiement va bien au-delà du simple traitement des transactions. Grâce à une plateforme unique et agile, nous permettons aux marchands de valoriser leurs données de paiement quel que soit le canal de vente. Nous les aidons ainsi à améliorer leur taux de conversion, augmenter leur chiffre d'affaires et créer de nouveaux parcours d'achats.

---

Retrouvez-nous sur



[hipay.com](https://hipay.com)

---