



**Communiqué de presse**  
**Toulouse, le 18 novembre 2013**

## ***BuyBox renforce l'offre e-commerce de Splendia en déployant son système de carte cadeau en ligne***

Splendia, leader dans la réservation d'hôtels de luxe et de caractère dans le monde, a choisi la solution de *Social Payment* BuyBox pour renforcer son offre e-commerce. Une première dans le secteur du e-tourisme !

La mise en place de BuyBox *Social Gift Card* sur **Splendia.com** va faciliter l'organisation d'un cadeau et faire le bonheur des internautes les plus indécis dans le choix de cadeaux. **Directement sur Splendia.com les internautes peuvent offrir seul ou à plusieurs une carte cadeau Splendia pour de nombreuses occasions : mariage, anniversaire...** A plusieurs, chaque participant peut contribuer facilement à l'évènement même s'il habite à l'autre bout de la planète ! Une fois la somme d'argent souhaitée collectée, la carte cadeau est offerte à un bénéficiaire et lui permet de régler sa réservation chez Splendia.

« *Il était temps pour nous d'offrir un service de cartes cadeaux à nos clients. Avec BuyBox nous avons eu la possibilité de le déployer rapidement, et de bénéficier de fonctionnalités innovantes comme le paiement communautaire* » explique **Guillaume Rostand, directeur marketing de Splendia**. « *Le déploiement de BuyBox est une des premières nouvelles fonctionnalités de Splendia.com qui tend progressivement vers un site de vente d'expérience du voyage plutôt que d'être un simple site de réservation. D'ailleurs nous comptons bien intégrer d'autres fonctionnalités de Social Payment développées par BuyBox, notamment liées aux wishlist ou encore à Facebook* » précise Guillaume Rostand.

**Proposées en marque blanche**, les solutions de *Social Payment* BuyBox s'intègrent nativement et rapidement en mode SaaS sur les sites e-commerce, et **apportent une dimension communautaire à l'acte d'achat**.

« *Avec le paiement communautaire, BuyBox nous permet de mieux répondre aux usages quotidiens de nos clients en France et à l'étranger, et de développer ainsi notre activité. La solution BuyBox est privative, l'offre simple et claire, et le service clef en main de bout en bout. De plus, il existe chez BuyBox un réel souci de répondre à la demande de manière efficace : nos besoins spécifiques ont été rapidement pris en compte lors de la mise en œuvre opérationnelle. BuyBox a su adapter sa solution ce qui est un gage de flexibilité* » complète **Elie de Coignac, PDG et fondateur de Splendia**.



## Une solution qui répond aux enjeux des voyageurs

Selon la Fédération E-commerce et Vente à Distance (FEVAD - Chiffres clés 2012), **le e-tourisme est au premier rang des achats en ligne avec un CA en France de 17,7 milliards d'euros, soit 33% des parts de marché du e-commerce.** 84% des français partis en vacances sont passés par internet pour préparer et réserver leur voyage, et 20% des internautes ont utilisé les réseaux sociaux pour préparer leurs vacances. Encore peu connu dans le monde du e-commerce, le *Social Payment* est **un nouveau levier marketing** notamment pour le e-tourisme.

« *La plupart des personnes voyage en groupe et se trouve confrontée par exemple à des problématiques de partage des coûts ou du montant trop élevé du panier lorsqu'il faut passer la carte bleue* » explique **Marc Guedj, CEO de BuyBox.** « **Nous permettons aux e-commerçants d'offrir, directement depuis leur site et sans intermédiaire, la possibilité à leurs clients de payer à plusieurs pour effectuer un achat groupé, contribuer à une cagnotte ou encore offrir une carte cadeau. Le paiement communautaire joue un rôle clé avant, pendant et après l'acte d'achat. Il apporte aux sites marchands de nombreux avantages à savoir : acquérir de nouveaux clients, augmenter le panier moyen et accroître leur visibilité** », conclue Marc Guedj.

BuyBox a un positionnement unique sur le marché : ses services sont proposés en B2B, en marque blanche et entièrement personnalisable, « plug and play » et sans intermédiaire financier puisque utilisant le compte bancaire marchand habituel.

### A propos de BuyBox

**Pionnier et leader du Social Payment en B2B**, BuyBox a créé et développe une offre unique dédiée aux sites marchands leur permettant la mise en œuvre de solutions de paiement communautaire. BuyBox compte parmi ses clients **Celio, Wonderbox, Micromania** ou encore **ProwebCE**. Disponible en mode SaaS sur [www.buybox.net](http://www.buybox.net), la solution est par ailleurs distribuée par LaSer Group et est intégrée à la passerelle de paiement en ligne Sips de **Worldline** (groupe Atos). BuyBox est soutenu par **Iris Capital** (Orange, Publicis) et **Midi Capital**.

### A propos de Splendia

Créée en 2004, Splendia est **le leader de la vente d'hôtellerie haut de gamme en ligne** et créateur d'expériences uniques : 3000 hôtels référencés dans 110 pays, 1 million de visiteurs, 700 000 clients, 40M euros de CA. [www.splendia.com](http://www.splendia.com) et [www.facebook.com/splendia](https://www.facebook.com/splendia).

Pour plus d'informations, contacter :

Loïc Blanc  
BuyBox

+33 561 07 12 79

[loic.blanc@oonetic.com](mailto:loic.blanc@oonetic.com)

**Suivez BuyBox sur**



Dorothée Auphan

Contact presse Splendia en France

Agence Call Me Back

+33 622 27 63 88

[d.auphan@agencecallmeback.com](mailto:d.auphan@agencecallmeback.com)