

Moneo vise les 30 millions de transactions en 2007: réaliste?

En 2006, plus de 20 millions de transactions auraient été effectuées à l'aide de Moneo, solution de micro-paiement poussée par le GIE Carte bancaire. C'est le « fruit d'une stratégie tournée depuis deux ans vers les grands émetteurs », a expliqué Patrick Werner, président de BMS, billettique monétique services, société chargée du développement du porte-monnaie électronique par les établissements bancaires et financiers français, ainsi que la RATP, la SNCF et France Télécom. C'était le 19 janvier dernier, lors d'une conférence de presse, à Paris.

Grands clients pour micro-paiement

Le stationnement, la distribution automatique et les Centres universitaires CROUS représentent aujourd'hui 70% des micro-paiements de la carte Moneo, avec une progression de 58%, par rapport à l'année précédente.

« Le fait que la carte soit multi-applications représente un atout important » estime Patrick Werner. Par exemple, dans les CROUS (Centres régionaux des Œuvres universitaires et scolaires), les cartes servent au paiement des restaurants universitaires, en permettant également la gestion des profils tarifaires : un professeur ne paie pas le même prix qu'un étudiant. Fin 2006, 13 CROUS sur 23 en étaient équipés, et trois autres devraient franchir le pas cette année.

Autres grands clients : les municipalités qui choisissent de doter leurs résidents d'une carte 'ville' ou d'une carte de stationnement. A ce jour, 6.500 distributeurs automatiques ont été installés dans les entreprises ou sur des lieux de passage publics.

Des rechargements à la pelle Pour en favoriser l'expansion, BMS a fait un effort sur les possibilités de rechargement des cartes. Aujourd'hui, 28 000 bornes sont disponibles dans les banques et les bureaux de poste. S'y ajoutent 17.000 cabines téléphoniques, à partir desquelles le porteur peut également passer ses coups de fils, via la carte. Le rechargement express est également proposé sur les points de vente : le TPE détecte lorsque le solde est inférieur à 5 euros, et invite à un rechargement.

Petits commerçants au passé Depuis 2004, BMS se concentre donc sur ces segments, laissant de côté sa cible de départ, auprès de laquelle la carte avait fait chou blanc : les petits commerçants.

Toutefois, ce secteur représente encore 20% des transactions. La carte a percé moins à Paris qu'en province, où la masse critique est plus facile à atteindre. Aujourd'hui, BMS compte surtout sur les consommateurs, pour qu'ils fassent pression sur leur boulanger.

L'avenir au sans contact et mobile

Pour l'avenir, BMS mise sur le sans contact. Au Crous de Créteil, les 20 000 cartes livrées fonctionnent déjà de la sorte. Et, en 2007, ce sont 150 000 cartes semblables qui devraient être livrées.

Seul bémol : les terminaux de paiement devront être enrichis d'une extension pour gérer le sans contact.

Autre piste d'avenir, le micro-paiement sur téléphone mobile. « Techniquement, nous sommes prêts » affirme Patrick Werner. Et ce, qu'il s'agisse de paiement de proximité sans contact, de paiement à distance avec livraison sur le téléphone ou encore du chargement de la carte, dont le solde pourra également être consulté. Le tout, à condition que les téléphones mobiles sont de technologie 3G et dotés du protocole de communication NFC, Near field communication. Reste à attendre les conclusions de l' AFOM, association française des opérateurs mobiles, qui devrait définir les normes pour l'intégration du micro-paiement dans les mobiles d'ici la fin de l'année.

Dernière perspective :le 'on line', qui se heurte toutefois à l'insuffisance du parc de lecteurs de cartes... Alors succès complet?...