

Orange et Experian packagent le paiement

Fournir des solutions intégrées de paiement par carte : tel est l'objet du partenariat annoncé ce 19/02, lors d'une conférence de presse conjointe de Orange Business Services et Experian. Le premier, opérateur et intégrateur de services de communication, gère notamment les réseaux de connexion des DAG/GAB. Le second est spécialiste de la gestion des paiements, capable de traiter la chaîne complète de traitement d'une carte.

Le partenariat a été conclu pour une durée de cinq années. Stratégiquement, « *c'est le réseau commercial de Orange qui se chargera de la distribution* » explique Laurent Kocher, directeur intégration et service d'Orange business service. La société apporte également sa prestation réseau. Experian, lui, met au pot son expertise et ses solutions techniques de paiement.

Objectif : l'international, et plus particulièrement l'Europe, dans la perspective du SEPA. « *Nous voulons doubler notre chiffre d'affaires sur les cinq années du partenariat* » expose Eric Benolaut , directeur général d'Experian pour l'Europe de l'Ouest. Plus précisément, sur l'une des solutions proposées, pour le paiement sur internet, les deux, qui détiennent déjà 40% du marché, visent 500 nouveaux comptes chaque année.

Pour remplir ces objectifs, Orange Business services et Experian ont défini une offre commune, sur la base des solutions déjà développées par chacune des entreprises. Elle comprend des solutions qui s'adressent aux banques, et d'autres aux commerçants. « Cette offre sera modulaire, sur des grands projets d'intégration ou packagées, pour répondre à l'ensemble des besoins des commerçants et des banquiers » expose Laurent Kocher .

Pour le nouveau couple, les attentes du marché sont aujourd'hui liées à l'internationalisation, et plus particulièrement à la prochaine application du SEPA, au niveau européen. Une tendance qui accroît aussi les exigences de sécurité. Ainsi, les solutions proposées dans le cadre du partenariat respectent les normes de sécurité PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) qui définissent les exigences en matière de sécurité des données des cartes bancaires. **De l'internet au mobile**

C'est le cas de « central transaction for merchant » qui permet aux commerçants de gérer sous IP leur TPE. Ce dernier est alors connecté à la livebox. Et la vitesse de transaction chute à 3 secondes, contre 14 avec une ligne téléphonique normale, d'après l'opérateur. Avec, en sus, une solution packagée qui offre des services de gestion de l'activité des points de vente. Vinci l'a adopté.

Autre offre, le convertisseur dynamique de devises, qui permet de reconnaître les cartes de la zone hors euro. Le prix s'affiche sur le terminal en monnaie d'origine, et les frais de change sont redistribués de manière plus avantageuse pour la banque du commerçant. BNP l'a adopté, tout comme une banque allemande en Italie.

Le couple s'attaque également au commerce en ligne. Bien que la concurrence y soit présente, une offre à 15 euros pourrait séduire les commerçants. De plus, la solution Payline, proposée par le duo, est déjà largement présente, via Amazone, ou Fnac.

Autres produits, le « bill payment manager », permet de payer ses factures via SMS, dont se servent

déjà les clients d'EDF, la virtual card number, qui compte 700.000 porteurs, et les cartes cobrandées.

Et, pour l'avenir, « *le partenariat est axé sur les solutions avec carte, mais nous avons déjà quelques solutions pour les mobiles. C'est un enjeu important* » précise Laurent Kocher, directeur intégration et service d'Orange business service. Et Eric Benolaut de rajouter « *Toutes les solutions autour du sans contact sont un canal indispensable pour demain* ».