

Salon Cartes : Allo, tu paies quoi ?

C'est sous le signe du paiement sur mobile que se tiendra le salon « Cartes et identifications », du 4 au 6 novembre prochain, au parc de expositions de Paris-Nord Villepinte. Ce 3 juin, pour pré-annoncer la vingt troisième édition de ce rendez vous professionnel, ses promoteurs ont organisé une table ronde sur cette nouvelle tendance, qui, d'après eux, devrait se révéler majeure.

Les consommateurs veulent-ils du paiement par mobile ? Faut-il un tiers de confiance entre le banquier et l'opérateur télécom ? Quel est le *business model* de ce mode ? Michel Barjansky, directeur du marketing développement de l'offre de la RATP, Roland Entz, directeur général de Visa France, Cédric Ménager, directeur commercial de Paypal France, Jean-Marc Meslin, directeur innovation et développement d'Oberthur Technologies, André Jacques Selezneff, spécialisé dans les nouveaux moyens de paiement pour Mastercard Europe, ainsi que Jérôme Sion, directeur des activités mobile sans contact pour Gemalto, ont débattu toutes ces questions, sous la houlette de Jérôme Ajdenbaum, représentant de Smart Payment association.

« Cela fait longtemps que l'on parle de mobilité, et, aujourd'hui, c'est devenu une réalité. Les opérateurs développent des services et le paiement y devient indispensable. » explique André Jacques Selezneff. Les intervenants sont quasi unanimes : Les consommateurs accueillent favorablement ces nouvelles façons de payer. De fait, Paypal aussi, entend *«accompagner »* ces nouvelles pratiques. Et Jérôme Sion, d'ajouter : *« Les expériences montrent que les consommateurs souhaitent de nombreux services : la transaction, l'accès au réseau de transport...Et cela permet aux marchands de gérer l'achat et le système de fidélisation avec la même technologie ».*

« Goulot d'étranglement »

Mais, outre les consommateurs, ce sont surtout les acteurs potentiels du marché qui sont partants. *« Le secteur est en ébullition »* note André Jacques Selezneff, qui analyse : *« Longtemps, opérateurs et banques se sont regardés en chien de faïence. Ce n'est plus le cas. Aujourd'hui, il s'agit simplement de concilier la prudence des banques et le dynamisme des opérateurs. Le paiement est le goulot d'étranglement du développement des services par mobile. Mais tout est réuni pour que cela marche« .* Coté transporteurs aussi, *« nous sommes pour le sans contact, car le paiement avec contact nous coûte des sommes colossales de maintenance. Le business model, pour nous, c'est de pouvoir vendre à distance«* , explique Michel Barjansky, qui plaide pour l'interopérabilité, arguant du caractère international de sa clientèle.

Reste à définir le territoire de chacun. Pour Jean-Marc Meslin, par exemple, *« la clé de l'écosystème est l'émergence d'acteurs reconnus comme tiers de confiance »* entre les banques et les opérateurs. *« C'est également important pour le consommateurs, qu'un tiers assure cette étanchéité entre la banque et l'opérateur »* ajoute Jérôme Sion.

Las, si les perspectives sont radieuses, elles sont lointaines. Tout d'abord, les normes ne sont pas arrêtées, même si, pour Jean-Marc Meslin, *« la carte SIM se dégage du lot »* et les solutions de sécurisation existent. Autre problème, les infrastructures ne sont pas encore disponibles. *« En 2011, le taux de pénétration des téléphone NFC sera encore faible, de l'ordre de 20 à 30% »*, rappelle Roland Entz. De quoi laisser le temps aux opérateurs, banquiers, transporteurs et distributeurs de s'entendre sur leur rôle respectif.

Le salon « cartes et identification » en chiffres * Plus de 500 exposants 20.000 visiteurs 1.700 congressistes 137 pays représentés 200 journalistes * prévisions pour 2008, d'après les organisateurs