

Salon Cartes : le mobile peine à passer à la caisse

Villepinte. Le paiement sur mobile va-t-il enfin dépasser le stade des expérimentations ? Ici, on veut y croire. Ce 9 décembre, sur le salon Cartes et Identification, la salle était comble pour écouter le représentant d'Orange, l'opérateur, qui présentait les résultats de l'expérience niçoise (cf. l'article: '[Nice, première ville européenne sans contact](#)') de mobile multi usages (moyen de paiement, carte de transport).

«Après toutes ces années, nous avons une réelle action. Il ne s'agit plus d'une expérimentation» estime Mung Ki Woo, responsable pour les paiements électroniques pour France Télécom Orange, avant d'énumérer les acquis du projet : participation de plusieurs opérateurs, de plusieurs banques, proposition de plusieurs services... mais un seul modèle de téléphone, le **Samsung Player One** .

Pour Mung Ki Woo, les *« consommateurs ne veulent pas seulement un moyen de paiement ou de transport, ils veulent avoir accès à plusieurs services . (...) . Nous avons collecté ces différents besoins dans un nouveau service et nous avons développé une offre commune, sous une marque unique, **Cityzi** »*.

Pousser le pion du mobile

Pour passer à une échelle plus large, Orange a décidé de *« faire de la publicité pour vendre 500 000 de ces téléphones NFC en 2011. On commence le déploiement sans attendre les services, car le problème est que tout le monde attend tout le monde »* annonce Mung Ki Woo, même s'il admet que le business modèle reste à inventer. Mais les potentialités sont nombreuses, estime t il, qui permettent par exemple, à une banque de proposer ses applications de paiement, ou à des chaînes de magasins, des programmes de fidélité. Et la récente **annonce de Google**, dont Gingerbread, la prochaine version de son système d'exploitation Android, supportera le **NFC** (*Near field contact*) pourrait bien peser lourdement. De fait, d'autres fabricants, comme **Nokia**, sont déjà engagés dans cette voie. L'équipement des mobiles semble donc bien engagée.

Glissement des consommateurs

Coté utilisateurs, *« les Niçois avaient l'habitude d'utiliser des cartes sans contact dans les transports publics . Ils comprennent donc vite. En plus, c'est un geste qu'ils effectuent plusieurs fois par jour »* analyse Mung Ki Woo. Bref, l'utilisation de cartes sans contact facilite le glissement vers l'utilisation du mobile comme moyen de paiement. C'est également ce que permettent **les cartes bancaires sans contact**, estime Mary Carol Harris, vice présidente pour l'innovation et les nouveaux produits chez Visa, présente sur le salon. Pour elle, dans la diffusion du paiement via mobile, *« le secteur a sous-estimé le temps de mise en place d'un réseau de terminaux d'acceptation adéquats et le rôle que peut jouer la carte sans contact , qui va habituer les clients à payer de cette façon »*.

C'est le sens de la stratégie de Visa qui encourage la diffusion de carte **NFC**, dans l'espoir de stimuler l'intérêt des commerçants à se doter de terminaux. Aujourd'hui environ **15 millions d'exemplaires de cartes à puce NFC** sont diffusées en Europe, et Visa entend l'accroître.

Mouvement vers les banques

Le mouvement des banques qui migrent vers les mobiles, pour proposer des premiers services devrait également favoriser l'essor du paiement sur ce support. Et, si elles développent leurs

propres applications, les offres qui les accompagnent ne manquent pas comme celle d'**Oberthur**, fournisseur de technologies de sécurité, qui va de la consultation des comptes au transfert d'argent.

Autre exemple, **Visa** a annoncé sur le salon Cartes la mise à disposition d'un nouveau service, « **Visa mobile gateway** » destiné à offrir aux émetteurs de cartes la possibilité de gérer des applications de paiement sans contact intégrées aux téléphones mobiles et reposant sur les systèmes d'autorisation préexistants de Visa. Un service qui devrait encourager les banques à proposer des nouveaux services à leurs clients. Cela peut aller de la consultation du compte, au rechargement des applications pré payées, au blocage de la fonction paiement, si celle-ci existe. Ou quand elle existera ...

La route inverse

A l'inverse, sur le salon Cartes, le téléphone mobile devient... terminal de paiement. Sur le stand d'**Ingenico**, l'**iPhone** d'Apple est couplé à un terminal de paiement de cartes à puce, les deux étant imbriqués dans une structure rigide. Le produit, qui devrait arriver sur le marché français en avril, est doté d'une application qui permet de sélectionner un produit et un prix dans une liste, de taper le prix, ou encore de scanner un code barre. Et il est possible d'émettre la facture qui est générée, en se connectant à une petite imprimante portable, via *bluetooth*. L'avantage du produit, par rapport à un terminal de paiement portable ? « *C'est un moyen de s'adresser à une nouvelle clientèle, avec l'argument de la mobilité, car on n' a pas vraiment l'habitude de considérer le **TPE** comme un outil mobile* » explique Caroline Jeanneau, responsable marketing chez Ingenico, spécialiste des solutions monétiques.

Entre le mobile et le paiement, on cherche encore les ponts...