

# Salon Cartes: les tendances du marché du 'sans contact'

Ce salon, devenu le rendez-vous mondial du secteur de la carte à puces, n'aura pas dérogé pas à sa règle. Une des vedettes de cette année aura été le « sans-contact ».

Chacun y va de ses prévisions de marché, mais on peut porter un crédit particulier à celles du numéro 1 du secteur, OBERTHUR Card Systems. En interrogeant le passé, on voit sans doute mieux l'avenir, comme le fait remarquer Jean-Marc Meslin, responsable produits chez Oberthur. On constate que ce sujet du sans-contact est présent depuis le milieu des années 90, à travers des expériences pilotes plus ou moins réussies. Les premiers projets sont nés en Asie et concernaient les applications liées au domaine du transport. Aujourd'hui ce sont les applications du « paiement sans contact » qui ont le vent en poupe. Il s'agit tout simplement de remplacer les paiement 'cash', pour les petits montants (ce que l'on appelle les « micro-paiements »). C'est la tendance qui domine nettement aux USA, où le volume des cartes sans-contact produites devrait passer de 15 millions d'unités en 2005 à 40 millions en 2006. Oberthur s'étant approprié environ un tiers du marché cette année, pourrait même connaître des difficultés de production pour 2006? Le paysage est sensiblement différent dans la zone Asie-Pacifique, où l'on ne compte « que » 500.000 cartes produites en 2005, et où les applications sont plus dispersées (paiement, bien sûr, mais aussi transport). Le taux de développement y est très fort aussi. Quant à l'Europe, paradoxalement la prévision y est moins précise. Comme pour l'Asie, les applications liées au transport et au paiement se partagent la vedette? Selon Jean-Marc Meslin, pour que l'on arrive à « une carte sans-contact pour tous », deux conditions doivent être réunies : ? Le niveau de sécurité lié à la carte elle-même (type de cryptage, facilité ou non à dupliquer le support) devrait se stabiliser « vers le haut » ; ? Le niveau de sécurité lié à la procédure de vérification et d'authentification du porteur doit être standardisé. Du pain sur la planche pour les offreurs. Mais on sait que les leaders du marché (AXALTO, GEMPLUS, OBERTHUR, SAGEM,?) y travaillent. (\*) Consultant, Bream & Laania