

TagPay, une alternative crédible au NFC pour le paiement mobile sans contact

Le système est simple. Grâce à la technologie NSDT (**Near Sound Data Transfer**), le micro et le haut parleur de n'importe quel téléphone permettent le partage d'un signal sonore qui va rendre possible une transaction monétaire. « *Cette solution simple d'utilisation a en revanche nécessité un gros travail en matière de recherche et développement* », précise **Yves Eonnet**, co-créateur avec **Hervé Manceron**, de la société Tagattitude en 2005. En cinq ans, la start-up française a déposé sept brevets internationaux. Un travail qui permet aujourd'hui de présenter **TagPay** comme une alternative crédible et accessible à tous par rapport à la technologie américaine sans contact dominante du moment : la NFC (Near Field Communication). Celle-ci nécessite en effet d'équiper le terminal d'une puce NFC (ou d'intégrer la technologie dans les composants matériels) ce qui n'est à ce jour le cas que pour une poignée de téléphones mobiles.

C'est pourquoi, lancée en 2008, la solution **TagPay s'adresse avant tout aux pays émergents**. Il ne s'agit pas de concurrencer la carte bancaire mais plutôt de permettre « *la bancarisation des populations non bancarisées* ». Dans ces pays, seuls les habitants les plus aisés ont accès aux banques. La majorité de la population a donc besoin d'un moyen de paiement sécurisé, facile d'utilisation et d'accès. Le téléphone mobile s'inscrit comme une solution idéale puisqu'il en existe 50 fois plus que de comptes en banque. Un constat notamment dressé par Orange pour [sa stratégie africaine](#). Ce service permet donc à ces populations de **transférer de l'argent à distance**, de payer leurs achats ou d'effectuer des transactions sur les sites de e-commerce, peu accessibles jusqu'alors, de manière sécurisée.

Dans les pays du Nord, où le système bancaire est largement développé, la stratégie de Tagattitude est différente. La start-up ne cherche pas à supprimer la monnaie mais plutôt à accélérer et sécuriser encore plus le paiement mobile. Les parents pourront par exemple créditer le téléphone de leurs enfants pour qu'ils aillent acheter le pain ou pour effectuer un paiement sur Internet. L'avantage de ce type de service est qu'il est totalement gratuit pour le client. Le fournisseur, quant à lui, ne débourse qu'**un centime d'euro par transaction en moyenne**. A terme ce type d'installation pourra même permettre de payer moins cher qu'avec des espèces sonnantes et trébuchantes.

Aujourd'hui TagPay est donc surtout présent dans les régions du Sud. Tagattitude est représenté dans **27 pays à travers 32 projets dont 5 au stade de la commercialisation**. A partir de cette année, Tagattitude prévoit l'installation de sa solution de paiement dans un nouveau pays par mois. Cette expansion rapide s'explique par le fait qu'aucun *hardware* n'est nécessaire, tout peut donc être fait à distance. Dernièrement le Portugal a démarré l'utilisation de ce système et en France deux boulangeries Poilâne situées à Paris ont elles aussi été équipées. Le développement de ce marché est donc énorme. Tagattitude prévoit une multiplication par deux de son chiffre d'affaires pour l'année prochaine, passant de 600.000 euros cette année à 1,2 million d'euros en 2011.