

PAIEMENT À DISTANCE

« Il faut une plateforme ouverte de paiement sur Internet »



Laurent Le Moal

Directeur général, Paypal France

À partir de l'e-paiement entre particuliers, Paypal se déploie vers les sites marchands, le paiement par téléphone mobile et les cartes de crédit, mais pas, pour l'instant, vers le microcrédit. Et l'entreprise a ouvert sa plateforme de paiement.

■ Comment Paypal a-t-il traversé la tourmente de 2009 ?

Cela peut surprendre, 2009 a été une très bonne année pour nous en général. Notre référence économique, c'est le commerce électronique et il continue à se développer en France. Nous sommes présents sur neuf des plus grosses boutiques en ligne françaises (les 3 Suisses et Darty nous ont ainsi rejoints cette année). Et nous nous développons toujours sur les petits sites. En France, 18 000 sites marchands nous ont adoptés, soit un peu plus d'un tiers des commerçants électroniques. Nous avons désormais plus de 8 millions de comptes actifs, c'est-à-dire avec au moins une transaction dans les six mois écoulés. Fin 2009, un peu plus d'un milliard d'euros sera passé par notre plateforme et désormais eBay [le site d'enchère propriétaire de Paypal et où le service fait figure de moyen de paiement principal] représente un peu moins de la moitié de nos transactions.

■ Cette année a-t-elle été aussi l'occasion d'élargir votre champ d'activité ?

En janvier, nous avons débuté un service P2P pour les paiements entre particuliers et la gratuité intégrale de nos services pour le grand public, y compris le rever-

sement d'argent de son compte Paypal à son compte bancaire. Cela a ouvert la voie aux paiements mobiles, avec le lancement, cet été, de deux applications de paiement sur téléphone mobile, l'une pour iPhone et l'autre pour Android [ou par SMS sur les autres modèles de téléphone].

■ Allez-vous continuer sur ce rythme en 2010 ?

Pour nous, ce sera une bonne année également, notamment en direction des commerçants. Nous avons noué des partenariats avec de grandes banques (BNP Paribas, Société Générale ou La Banque postale) pour séduire les PME. Nous prévoyons d'améliorer nos processus d'intégration et d'ouverture de compte Paypal pour ces cibles. Pour les TPE, nous allons faire un premier point en janvier prochain sur la « Box e-commerce » lancée avec La Banque postale pour les entrepreneurs sur le Web. Il s'agira d'anticiper le pic de créations de nouveaux sites qui devraient arriver en février. Le grand public ne sera pas oublié. Nous allons également lancer en début d'année une carte de crédit Paypal en partenariat avec Cetelem. Nous réfléchissons avec les sites marchands à une façon de faire du *mobile check-out*, pour réaliser un achat de bout en bout sur son téléphone. Nous envisageons aussi une solution de paiement mobile pour les sites de petites annonces. Celle-ci nous semble particulièrement adaptée pour le paiement entre particuliers, mais il faut y ajouter un élément de protection pour l'acheteur comme pour le vendeur. Nous voulons la même garantie sur tous les sites et quel que soit le mode de paiement choisi que celle qui est disponible sur eBay [paiement garanti d'un côté, livraison d'un produit conforme dans les délais de l'autre].

■ Toutes ces innovations restent-elles centrées autour de votre plateforme ?

Pas nécessairement. Avec le programme PaypalX, nous allons également ouvrir notre plateforme aux développeurs. Nous donnons nos API (*application program interface*) pour que les sites puissent moduler leurs besoins de paiement (via Twitter, répartition entre le site hébergeur et le vendeur, fidélisation, etc.) Il me semble que nous sommes les seuls à le proposer. Pour le monde du paiement, il faut une plateforme ouverte sur Internet pour en développer les usages comme pour le reste du Web.

■ On vous imagine souvent comme un acteur du micropaiement et du paiement entre particuliers. Qu'en est-il réellement ?

Pour l'instant, les transactions P2P et le paiement par courriel, qui rassemblent nos transactions de consommateurs à consommateurs, ne représentent qu'un peu moins de 20 % des échanges. Le reste est constitué de transaction B2C (*business to consumer*) ou B2B (*business to business*). Des transactions entre entreprises passent par notre plateforme, mais nous ne pouvons les identifier tel quel. C'est pourtant un usage intéressant que nous chercherons à développer en 2010, en annonçant une tarification mieux adaptée et le développement de nouveaux services liés à la facturation. Nous envisageons ainsi l'envoi de factures par courriel avec incorporation d'un bouton Paypal pour un paiement immédiat. Quant au micropaiement, nous ne sommes pas spécifiquement sur ce marché. Je pense que nous pourrions y faire de belles choses, car notre tarification est beaucoup plus attractive pour les prestataires de contenus. Mais ce n'est pas encore un axe que nous avons développé. ■

AUTHENTIFICATION FORTE Gemalto met la main sur l'activité bancaire de Xiring

■ L'affaire était pressentie dès le salon Cartes et Identification (voir *Revue Banque* n° 719), elle vient de se conclure. Gemalto rachète les activités bancaires de Xiring pour un montant de 20 millions d'euros. Depuis 10 ans, Xiring propose des lecteurs et token d'authentification forte. Dans le monde bancaire, ceux-ci prennent la forme de générateurs de mots de passe aléatoires à relier au PC ou de porte-cartes permettant de vérifier le montant des dernières transactions et le solde de son porte-monnaie électronique. Officiellement Xiring a déployé 12 millions de ces lecteurs en

Europe. Ce rachat, rapide, est en place depuis le 1^{er} janvier 2010. Gemalto a récupéré toutes les équipes techniques et commerciales concernées par ce secteur d'activités, ainsi que toute la propriété intellectuelle qui y est liée. Les autres secteurs d'activité de Xiring – la santé et l'administration électronique – ne sont pas impactés par ce rachat, et Gemalto précise que cette opération n'aura pas d'impact sur les autres activités de la société. À terme, on peut tout de même imaginer qu'il y ait une fusion entre les lecteurs de Xiring et ceux déjà développés par Gemalto.



PAIEMENT MOBILE

Square transforme l'iPhone en TPE



■ Le co-fondateur de Twitter, Jack Dorsey, a un nouveau projet: transformer l'iPhone en terminal de paiement portable. Pour ce faire, il a lancé une nouvelle start-up, Square. Celle-ci, encore en phase expérimentale, nécessite l'ajout d'un petit lecteur de piste magnétique à l'iPhone. L'acheteur passe sa carte dans ce lecteur, signe en utilisant l'écran tactile, et reçoit un reçu par courriel ou par SMS. Positionné dans un premier temps pour le marché américain où l'utilisation de la piste magné-

que reste largement plus répandue que celle de la puce, Square envisage déjà d'éventuelles évolutions pour y ajouter un lecteur sans contact. En attendant de convaincre les commerçants et les banquiers avec des informations plus détaillées sur sa sécurité et son mode de déploiement, Square fait le buzz sur Internet en reversant une partie des transactions à des associations caritatives et en utilisant à tous crins la plateforme Twitter (@Square, @Square/team, @Square/advisors, @Square/investors).

POSTE DE TRAVAIL

HP promet plus d'écologie et d'économie dans sa gamme de PC de bureau

■ Avec le HP Compaq 8000 Elite, HP propose un PC de bureau plus écologique et surtout plus économe aux entreprises. Au plan matériel, il s'appuie sur une plateforme Intel (processeurs Core 2 Duo ou Core 2 Quad, chipset graphique intégré GMA 4500 permettant de brancher deux écrans à la fois) et joue la carte de la modularité (avec la possibilité d'ajouter des cartes mémoires en option, ou de monter deux disques durs internes allant jusqu'à 1 To d'espace de stockage). Au plan logiciel, outre un support standard de Windows 7 et de DirectX 10, il intègre également le logiciel HP Power Manager v2.0 pour paramétrer avec précision la

consommation électrique du poste. Ce logiciel, couplé avec une alimentation électrique certifiée Energy Star et Epeat 80, devrait lui garantir un rendement énergétique optimisé selon le constructeur. Le HP Compaq 8000 Elite sera disponible dès janvier 2010 à partir de 609 euros HT.



SÉCURITÉ

Microsoft ajoute deux nouveaux modules à Forefront

■ Microsoft lance deux nouveaux modules dans sa gamme de sécurité pour entreprise Forefront. Il s'agit de Forefront Threat Management Gateway (TMG) 2010, qui remplace ISA Server 2006, une passerelle Web sécurisée qui regroupe pare-feu, VPN, détections des logiciels malveillants et des intrusions, et vérification des identités des sites pour bloquer l'accès à des sites dangereux. Le deuxième module, Forefront Unified Access Gateway (UAG) 2010, sécurise les différents modes d'accès à distance (à partir d'un PC ou d'un smart-



phone) au réseau de l'entreprise. Forefront TMG est d'ores et déjà disponible et une version d'évaluation peut se télécharger gratuitement à partir du site américain (www.microsoft.com/forefront/threat-management-gateway/en/us/). Forefront UAG devrait être lui commercialisé d'ici à quelques semaines.

BANQUE MOBILE

Monabanq s'installe sur l'iPhone

■ Pure player de la banque en ligne, Monabanq (www.monabanq.com) s'essaye désormais à de nouvelles plateformes. Début décembre, la société a lancé une application gratuite sur l'iPhone et l'iPod touche. Baptisée Taux d'épargne (<http://itunes.apple.com/fr/app/taux-epargne/id339491299?mt=8>), elle permet de comparer les performances des produits d'épargne réglementés (livret A, livret de développement durable, livret d'épargne populaire, compte épargne logement, plan d'épargne logement) et le livret d'épargne Monabanq, à des échéances de 6 et 10 mois suivant les sommes déposées. Ce joli coup



de publicité peut s'avérer très utile même pour les non-clients de Monabanq car l'application met notamment à jour en temps réel les taux d'intérêts et la réglementation propre à chaque livret.

EN BREF

■ **Le module Luna SA de Safenet reçoit la certification EAL 4+ [1].** Ce module matériel de cryptographie s'intègre au réseau pour servir de plateforme de chiffrement et d'émetteur de clés cryptographiques internes. Outre cette certification, le Luna SA disposait déjà des certifications FIPS 140-2 [2] de niveaux 2 et 3, délivrée par le NIST (l'Institution nationale des standards et technologie) et valable sur le marché américain (notamment auprès des administrations fédérales).

■ **BIAN et IFX s'associent pour plus d'interopérabilité.** IFX (Interactive Financial eXchange Forum) et BIAN (Banking Industry Architecture Network) ont signé un protocole d'accord pour développer de nouveaux standards pour faciliter l'interopérabilité au sein de l'industrie bancaire. IFX propose déjà une spécification, IFX 2.0, pour simplifier l'implémentation de messages dans une architecture orientée service.

■ **40 % des entreprises hésitent à passer au cloud computing pour des raisons de sécurité.** L'étude du Forrester Group montre que 39 % des directeurs informatiques des grandes entreprises françaises et 50 % de leurs homologues en PME avancent des craintes pour la sécurité et la confidentialité des données pour freiner leur adoption du cloud public, puisqu'en revanche 52 % des grandes entreprises ont déjà virtualisé leurs serveurs x86, première étape avant l'installation d'un cloud privé interne à la société.

■ **Le Clusif se penche sur le standard PCI-DSS.** Le Club de la sécurité informatique vient de publier un premier document de présentation sur le standard PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) à télécharger gratuitement sur son site (www.clusif.asso.fr/fr/production/ouvrages/pdf/CLUSIF-2009-PCIDSS-Une-presentation.pdf). L'association annonce déjà travailler sur un autre document plus technique pour faciliter son implémentation.



■ **Issy-les-Moulineaux autorise le paiement mobile pour son stationnement.** Depuis le 15 décembre 2009, la ville permet à ses habitants et à ses visiteurs de payer leurs tickets de stationnement par téléphone mobile en appelant le 01 74 18 18 18 ou en se connectant à m.paybyphone.fr. Il faut toutefois auparavant ouvrir un compte gratuit sur Paybyphone et y enregistrer sa carte bancaire pour utiliser ce service.

■ **Rectificatif.** Une erreur s'est glissée dans notre article de La Revue Banque n° 718 sur Crédit Mutuel Arkea et OpTier. La solution CoreFirst d'OpTier est vendue à 6 000 euros par processeur surveillé, et non 60 000 comme nous l'avions indiqué.

[1] Evaluation Assurance Level.
[2] Federal Information Processing Standard.