

## INTERVIEW

# “Nous entrons dans l'ère du Mobile & Mortar”

La dématérialisation du paiement passe par le téléphone mobile non sans créer des rapports de force inédits entre acteurs traditionnels et nouveaux entrants, et entre modèles éprouvés et émergents.

■ **Comment voyez-vous évoluer le rôle du téléphone mobile comme instrument ou moyen de paiement sans contact, de paiement ou transfert de fonds à distance, mais aussi comme terminal d'accès à des services de banque en ligne ?**

Ces trois domaines – paiement de proximité, paiement à distance et banque en ligne – ne sont pas à ce jour réunis dans des offres globales, et surtout ils n'en sont pas tous au même stade d'évolution technologique et commerciale. Autant on peut aujourd'hui dire que l'accès à des services de banque en ligne, via le mobile, est une chose acquise, déjà derrière nous, autant il est difficile de dire que le paiement sans contact mobile est une affaire entendue. Il reste beaucoup à faire. Pour le paiement à distance utilisant principalement le SMS – je pense en particulier aux possibilités à peine explorées de P2P (personne à personne), et aux transferts de fonds dans le domaine du co-développement –, c'est encore différent : l'offre est peu développée à ce jour mais elle est imminente. Quant à la question de savoir si au travers de ces différents types de services, le téléphone mobile apparaît plus comme un moyen ou un instrument de paiement, elle reste assez

\* Weave est une société de conseil en management et technologies de l'information qui opère notamment dans le secteur bancaire.



Éric Delannoy

Vice-Président  
Groupe Weave\*

ouverte. J'aurais tendance à considérer que dans le premier et le troisième cas, le téléphone mobile est plutôt utilisé comme un instrument de paiement – on utilise les circuits bancaires classiques –, tandis que dans le deuxième, on le voit émerger comme un véritable moyen de paiement, avec ses propres modèles de transactions, ses protocoles, sa gestion de risques, son système d'émission, d'acquisition et de traitement de bout en bout. Une chose est sûre : avec tous ces services, nous entrons dans l'ère du “Mobile & Mortar” où les nouveaux modèles vont cohabiter avec les anciens non sans conflits. Le mobile est en passe de devenir la carte d'identité de la personne, et son ubiquité alliée aux technologies d'Internet favorise la convergence et la multiplication des services qu'il peut apporter en plus de la voix.

■ **Le paiement sans contact paraît porteur de ruptures fortes. Le rôle que les banques, les opérateurs télécoms, les fabricants de téléphones et les nouveaux entrants de l'Internet comme Google sont appelés à jouer est loin d'être clair. Les nouveaux “modèles” se cherchent encore. Les vraies difficultés ne sont-elles pas là ?**

Il y a en effet en ce moment de grandes difficultés à dégager des normes dans ce domaine. Mais le mouvement est inexorable. L'une des difficultés tient notam-

ment à l'écart qui existe encore entre, d'une part, les projets de nature industrielle comme Pegasus et MotesPay au sein du pôle de compétitivité TES (transactions électroniques sécurisées) de Caen et, d'autre part, les expériences pilotes qui ont nécessairement un côté artisanal et pour lesquelles il reste à trouver des solutions d'industrialisation. Ces projets et ces pilotes proposent des schémas différents qui induisent des rapports de force plus ou moins équilibrés entre les différents acteurs.

On parle beaucoup de Pegasus – dont la majeure partie des brevets est détenue par les opérateurs télécoms –, et de l'expérience du Crédit Mutuel à Strasbourg, mais bien peu de MotesPay qui me paraît pourtant favoriser un meilleur équilibre des forces en présence. Et on devrait s'intéresser davantage à l'expérimentation Monéo Mobile de Besançon, qui démontre qu'il y a la place pour une solution capable de s'adapter à toutes les configurations, et dont le coût global de la transaction est sans doute très largement inférieur – dans un rapport 8 ou 10 –, à celui des transactions Paypass ou VisaWave. Outre les problèmes d'industrialisation, je vois deux autres difficultés à surmonter pour achever les développements touchant au paiement sans contact (NFC) : la première tient à la sécurisation des opérations de téléchargement et de maintenance des applications over-the-air (OTA), et l'autre est celle du partage de la valeur produite. Et là, plus il y a de monde, plus c'est compliqué. Surtout avec des petits montants.

■ **Les banques sont-elles “condamnées” à s'entendre avec les opérateurs télécoms ?**

Je crains que cette entente soit difficile à maintenir parce que les unes et les autres sont finalement concurrents au quotidien dans leurs relations clients respectives. Je crois que les banques auraient davantage intérêt à se rapprocher des fabricants de téléphones de façon à se soustraire à tout risque de dépendance captive vis-à-vis des opérateurs télécoms. On pourrait même de façon un peu iconoclaste, imaginer qu'elles rachètent un jour des réseaux de vente de téléphones. ■

Propos recueillis par Yvon Avenel