

## INTERVIEW

# “Moneo a trouvé son vrai territoire”

De nouvelles orientations sont aujourd'hui données au porte-monnaie électronique Moneo : offrir avec ce moyen de paiement, des services aux commerçants et à leurs clients que les espèces ne peuvent pas apporter.

■ **Moneo, semble-t-il, peine à s'imposer sur le marché du paiement de proximité et des petits montants. Le déclin en Europe des solutions de porte-monnaie électronique a encore augmenté l'impression que ce concept, après une période d'engouement, n'était plus en phase avec la demande. Quel bilan peut-on aujourd'hui dresser de l'évolution de ce type de produit ?**

C'est un fait : Moneo a raté son premier rendez-vous dans les années 2002-2003. Et cela pour une raison qui est précisément celle qui est aussi à l'origine du déclin des solutions de porte-monnaie électronique telles que nous les avons vues se déployer en Europe dans les années quatre-vingt-dix : l'hypothèse selon laquelle, en remplaçant les espèces, les économies réalisées dans la gestion de celles-ci allaient suffire à tirer le marché et faire une place au porte-monnaie électronique ne s'est pas confirmée... même si les économies de gestion sont bien réelles. En outre, nous avons sous-estimé l'attachement de certains commerçants pour les paiements en espèces. Tout cela a été pris en compte dans les orientations nouvelles que nous avons imprimées depuis 2003 à la solution Moneo dont l'image de marque s'améliore depuis en dépit d'un contexte difficile. Selon un baromètre CSA réalisé en janvier dernier, le taux de notoriété totale reste élevé et progresse de 3 points par rapport à 2004 (78 % contre 75 %). 72,5 % des personnes connaissent Moneo et reconnaissent son caractère inno-



Olivier Méric

Directeur général  
BMS\*

vant (contre 71 % en 2004), 62 % le considèrent comme un moyen de paiement pratique (contre 55 % en 2004). Parmi les porteurs, la confiance dans l'avenir de la solution s'est renforcée : 43 % pensent que Moneo va bien marcher dans les mois à venir (contre 33 % en 2004).

■ **Comment résumer ces nouvelles orientations données au projet Moneo ?**

Le sujet n'est plus de savoir si le porte-monnaie électronique est une bonne ou une mauvaise alternative aux paiements de petits montants, la question est de savoir comment offrir avec ce nouveau moyen de paiement, des services aux commerçants et à leurs clients que les espèces ne peuvent pas apporter. Aux économies de gestion ou de maintenance déjà mentionnées, on peut ajouter la sécurité (c'est particulièrement crucial dans le cas des horodateurs), l'accroissement du nombre de transactions et du chiffre d'affaires chez les commerçants, et celui du niveau et de la qualité de service (un niveau de finesse tarifaire pour le stationnement, par exemple) chez les porteurs. Depuis 2003, Moneo s'est ainsi recen-

tré sur quatre secteurs clés : le stationnement en centre-ville, la distribution automatique, les grandes enseignes, et enfin le monde universitaire au travers des CROUS (2 millions d'étudiants). Sur le premier semestre 2006, nous enregistrons globalement une croissance de 15 % en volume ; dans le domaine de la distribution automatique, nous allons doubler cette année par rapport à 2005. De nouveaux types de distributeurs (musique via l'usage de clés USB, tickets de transports) vont encore favoriser cette croissance. Sur nos secteurs stratégiques, notre progression devrait être de l'ordre de 70 %. Nous avons trouvé le vrai territoire de Moneo.

■ **D'autres axes de développement sont-ils envisagés ?**

En mai dernier, nous avons innové en Ile-de-France en développant des nouveaux modes de chargement de Moneo : sur les DAB/GAB, les cabines téléphoniques et via des recharges en vente dans les magasins presse Relay. Pour le reste, nous travaillons à favoriser le développement du multi-applicatif : à partir du stationnement, par exemple, on voit bien des synergies s'établir dans les villes avec des applications d'accès liées à des activités culturelles, sportives, de transports collectifs, voire commerciales. Mais ce que l'on voit se développer autour d'une carte ville, on le voit également se développer avec une carte d'entreprise (restaurant, contrôle d'accès, etc.), et avec une carte de campus (restaurant, photocopieuse, distribution automatique, etc.). Et il y a bien sûr, le sans contact avec un premier pilote à Caen, et une version Moneo embarquée dans le téléphone mobile qui est à l'étude. ■

\* BMS (Billétique Monétique Services) est l'opérateur de Moneo.

Propos recueillis par Yvon Avenel

## Le paiement sans contact monte en puissance

■ **Les initiatives dans le domaine du paiement sans contact se multiplient.** Quatre pilotes importants ont été lancés cet été et devraient être suivis de nouvelles annonces, dont certaines en France, avant la fin de l'année. Sur ces quatre pilotes, trois ont été lancés aux États-Unis. Le premier l'a été dans le métro de New York par MasterCard, le MTA (Metropolitan Transportation Authority), avec Citi Cards et Citibank. En ce qui concerne le second, toujours à New York, MasterCard a, pour l'occasion, innové en proposant à 5 000 fans de football d'adopter un bracelet (photo) équipé de la technologie **PayPass**\*, pour acheter leurs tickets d'entrée au Giants Stadium de la ville. Le troisième pilote est dû à une initiative qui rassemble la banque Wells

Fargo, Inside Contactless et CPI card Group.

Le quatrième, enfin, prend une valeur tout à fait emblématique, puisqu'il s'agit du premier pilote – et certainement pas le dernier – mis en place par MasterCard en Europe sur la base de sa technologie PayPass (cartes Tap&Go). Il s'agit d'un programme lancé par la banque turque Garanti Bank, un pionnier en matière de programme de fidélité (Bonus), avec deux chaînes de restauration rapide (Starbucks et Burger King). Ce programme est le troisième pilote qui ait été lancé en Europe (après ceux de Visa en Allemagne et en Grande-Bretagne). À ce jour, il y aurait environ une centaine de pilotes dans le monde, dont quelques-uns se sont déjà transformés en déploiements commerciaux,



en particulier aux États-Unis, où Inside Contactless, l'un des premiers fournisseurs de circuits (microcontrôleurs spécialisés dans le sans contact), a déjà livré cette année plus de 10 millions de puces sans contact. Entre 12 et 15 millions avaient été livrées l'an dernier par l'ensemble des fournisseurs. Il se confirme donc que le cap des 30 millions de cartes sans contact devrait être atteint cette année. Pour Guido Mangiagalli, responsable du développement des marchés grand public chez

Visa Europe, le marché européen devrait décoller en 2007 ou 2008. "Visa est aujourd'hui prêt à des déploiements avec ses membres, prêt à les aider, à les supporter dans la mise en place de pilotes et de programmes commerciaux avec des schémas économiques idoines dont il n'y aura pas de modèle unique", a souligné récemment le responsable de Visa Europe.

\* Une puce sans contact fonctionnant selon le standard ISO 14443 (13,56 MHz), ce qui la rend compatible avec les lecteurs utilisés pour les autres solutions du marché, celles de Visa et de Amex notamment.

## Le monde du paiement par cartes se mobilise pour établir des standards en matière de sécurité

■ **American Express, Discover Financials, JCB, MasterCard Worldwide et Visa International viennent de décider la création d'un forum indépendant,** baptisé PCI Security Standards Council qui sera chargé de promouvoir et gérer le Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS). Cet ensemble de règles et de recommandations définit les mesures de sécurité à prendre tout au long des processus qui vont, pour les transactions de paiement, de l'éta-

blissement et de la maintenance de réseaux sûrs aux strictes mesures de contrôle d'accès logiques et physiques aux données des porteurs de cartes, en passant par la conception des logiciels et les systèmes cryptographiques mis en place pour protéger ces données. On peut penser que les derniers incidents de vols de données (comme ceux survenus chez l'Américain Card-Systems avec le vol sur site de 40 millions de données de compte carte Visa, Amex ou Mas-

terCard) ont pu précipiter cette initiative. Mais l'importance croissante du paiement par carte dans l'économie globale a certainement contribué elle aussi à cette prise de décision. Le PCI Security Standards Council aura donc la charge de développer, maintenir les spécifications dont la dernière version (le v1.1)\* date de septembre 2006. La version précédente qui datait de décembre 2005, voit sa date de validité fixée jusqu'au 31 décembre 2006. Le forum

aura également un travail d'optimisation des implémentations et des contrôles de conformité avec l'objectif de réduire les coûts et les délais de mise en œuvre. Pour cela, il est prévu l'établissement de tronc commun de standards techniques et de procédures d'audit pour tous les types de cartes.

\* Ces spécifications peuvent être téléchargées à l'adresse suivante : <https://www.pcisecuritystandards.org/tech/index.htm>

## 480 millions de transactions en 24 heures pour préparer SEPA

■ **LogicaCMG** a dévoilé cet été sa solution "All Payments Solution" (LAPS). Conçue pour traiter de très gros volumes de transactions, cette plateforme logicielle peut, en effet, traiter en pointe 5 555 transactions à la seconde pendant 8 heures, soit 20 millions de paiements à l'heure, ou encore 480 millions en 24 heures. Ces performances ont été établies à partir de tests réalisés dans les

centres IBM de Prague et de Montpellier (Solutions Support Center), sur des machines IBM System p servers (modèle p 570). Le LAPS a été conçu et développé pour les banques dans la perspective de SEPA à l'horizon 2008. Cette solution offre la capacité de supporter tous les nouveaux instruments de paiement SEPA et toutes les transactions sur une seule architecture.

## Generali Finances choisit SmartCo pour la mise en place d'une base de données pour son référentiel "Valeurs"

■ Pour répondre à sa vocation de fournisseur unique d'informations financières du groupe d'assurances Generali en France et à son besoin de consolider le rapprochement et la validation des données internes et externes (informations de valorisation et d'opérations sur titres), Generali Finances s'est doté d'une base d'informations centralisée faisant appel à la solution Smart Financial Data Hub de **SmartCo**. Cette solution de gestion centralisée des données peut inté-

grer une suite de modules fonctionnels adaptés aux différents besoins des sociétés de gestion. Elle est bâtie sur une infrastructure logicielle d'urbanisation qui accélère la conception et le déploiement de solutions à destination des différents acteurs métiers (management, gestion, commercial, analyse, risques), et offre une gestion des interfaces simplifiée ainsi qu'une modélisation et une gestion des données qui évoluent en fonction des besoins.

## Citigroup déploie la solution de Linedata Services dédiée aux hedge funds

■ Les divisions Global Transaction Services et Prime Brokerage de **Citigroup**, ont choisi de déployer la suite de solutions dédiées aux *hedge funds* de Linedata Services (Beauchamp) dans le cadre du lancement d'une nouvelle plateforme développée par Citigroup, spécialement pour le marché alternatif et baptisée OpenPrimeSM. La gamme Beauchamp sera proposée aux

gérants de *hedge funds* en mode ASP. Il s'agit d'une gamme complète de solutions progiciels *front-to-back*, couvrant le *trading* électronique, le calcul en temps réel des positions pertes et profits, et enfin la gestion comptable de fonds. Le logiciel multiclasse et multidevise propose des interfaces avec de nombreuses sources de liquidités et de *primes brokers*.

## Une plateforme d'EAI dédiée à la banque et l'assurance

■ **Wrapor**, éditeur de solutions d'intégration d'applications d'entreprises, annonce le lancement de la plateforme EAI EDI (Jeebop Finance) dédiée à la banque et l'assurance. Il s'agit d'une infrastructure qui permet de construire un système d'échange d'informations de manière simplifiée, sécurisée, évolutive et dans le respect des standards et normes du secteur (IAS-IFRS, Bâle II, Sarbanes-Oxley, loi de sécurité financière).

Développée pour s'interconnecter avec un ensemble d'applicatifs métiers et de solutions de gestion traditionnelles, cette solution. Elle assure ainsi la modernisation des applications historiques et leur intégration dans des environnements basés sur les technologies WEB et les infrastructures SOA. Cette solution répond aux besoins des échanges interapplications ainsi qu'aux traductions comptables et financières.

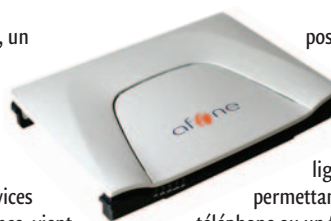
## Le logiciel de fidélité XLS de Welcome s'adapte au sans contact

■ L'application de fidélité XLS de **Welcome RT** est désormais compatible avec les cartes sans contact, et notamment celles utilisant les technologies de MasterCard, Visa et Amex. Cette solution reconnue au niveau international comme la plus complète en termes de fonctionnalités (*instant gratification* au point de vente, bonus finement paramétrable), et comme

la mieux adaptée à tous les schémas de programmes de fidélisation, est souvent implémentée dans des cartes EMV pour être activée plus tard au cours de la vie de la carte, le cas échéant. Elle est aujourd'hui compatible avec la plupart des systèmes d'exploitation, les environnements Java et Multos et avec les terminaux de paiement des grands fabricants.

## La première "box monétique" pour les commerçants

■ La société **Afone**, un opérateur télécom dont la filiale Cartes& Services, est l'un des plus importants prestataires de services monétiques en France, vient de lancer une offre de service basée sur l'utilisation d'un boîtier qui regroupe toutes les fonctions monétiques et télécoms, et tire ainsi parti de la convergence offerte par la technologie IP, comme l'ont fait pour le grand public les Live Box et autres Free Box. Avec ce boîtier fourni en location, la société propose un forfait pour les communications monétiques, la



possibilité de connexion simultanée de deux terminaux de paiement, et jusqu'à deux lignes indépendantes permettant de connecter un téléphone ou un fax. La solution est sécurisée selon les recommandations du GIE Cartes Bancaires. Le boîtier permet en outre la mise en place d'une caméra de visiosurveillance Wi-Fi. Outre l'intérêt économique de ce type de solution (forfaits), les encaissements gagnent en rapidité puisqu'une demande d'autorisation demande environ trois fois moins de temps qu'avec le réseau RTC.

## En bref

■ **Phishing.** Les banques et les institutions financières continuent d'être à une écrasante majorité (93,5 %) l'objet des visées des phishers, et le nombre de marques utilisées dans ces opérations est en croissance de 12 % avec 154 brands, un record absolu. Ce sont quelques-unes des conclusions que l'Anti-Phishing Working Group (APWG) tire de ses analyses pour le mois de juillet dernier. A noter, par ailleurs, une légère décline du nombre d'attaques uniques (23 670) par rapport au mois de juin, qui constitue jusqu'à présent un record avec 28 571 attaques uniques. Les États-Unis (29,8 %) reste le premier pays au monde pour le nombre d'hébergement de sites criminels, suivi par la Corée, la Chine et la France (5,87 %).

■ **NCR Corporation** a obtenu la certification EMV Version 4.1 de niveau 2 pour son logiciel APTRA EMV. EMV Version 4.1 est le tout dernier standard de certification émis par EMVCo ; cette version facilite les tests d'interopérabilité entre les cartes, les lecteurs de cartes et les terminaux EMV.

■ **PostFinance**, la banque postale suisse va déployer à partir du printemps 2007, une solution d'authentification forte pour ses applications de banque en ligne qui fera appel au Digipass 810 de Vasco Data Security International. PostFinance sera parmi les premières banques suisses, avec plus de 720 000 clients, à déployer une solution faisant appel à la technologie EMV-CAP (Chip Authentication Program) qui tire parti des secrets de la carte EMV pour calculer un mot de passe dynamique sur un lecteur déconnecté.

■ La banque italienne **Banca Antonveneta** vient d'adopter une solution d'authentification forte (mot de passe dynamique) faisant appel au Digipass GO3 de Vasco Data Security International pour ses applications de banque

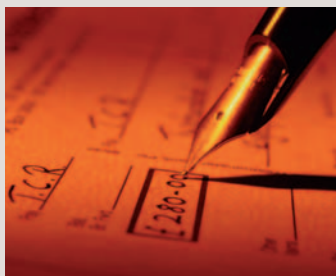
en ligne (Internet et téléphone). Elle s'est équipée également pour la partie back-end du contrôleur Vacman pour IBM Z/OS, et d'un plug-in Vasco pour Tivoli Access Manager.

■ **Gemalto**, leader mondial de la sécurité numérique, a reçu le prix du "Meilleur vendeur partenaire" pour ses cartes à puce Combi OneSmart MasterCard Paypass EMV (Europay MasterCard Visa) lors du Forum MasterCard Asie/Pacifique Moyen-Orient et Afrique qui s'est déroulé en août 2006. Gemalto fournit les cartes aux deux principales banques de Taiwan : Cathay United Bank, une des trois premières banques délivrant des cartes de crédit et Taipei Fubon Bank, la seconde plus grande banque privée de Taiwan.

■ **La First National Bank (FNB)**, une division de la First Rand Bank Limited (Afrique du Sud), a reconduit sa collaboration avec ACI pour cinq ans. La FNB est cliente d'ACI en Afrique du Sud depuis 1997. La banque continuera de s'appuyer sur les logiciels de paiement BASE24-atm et BASE24-pos pour assurer le routage et la commutation des transactions des distributeurs automatiques et des points de vente de son réseau. En tant que plus grand acquéreur commerçant d'Afrique du Sud, la FNB a pris sous licence ACI Proactive Risk Manager, afin de détecter et de prévenir les fraudes côté marchand. La banque a dû adopter ce logiciel pour se conformer aux règles antifraude de Visa, qui exige la présence d'une solution automatisée de gestion des risques dans le cadre du traitement des transactions par carte.

■ **IBM** annonce la signature d'un contrat d'externalisation avec la Société Générale portant sur l'optimisation des aspects logistiques de sa formation : administration des cours et gestion des locaux de formation.

## AziA et SoftPro unissent leurs technologies pour lutter contre la fraude liée aux chèques



■ Suite à leur accord de partenariat signé cet été, les versions 3.9 des logiciels FraudOne (version américaine) et SignPlus (version européenne) développées par **SoftPro**, intègrent désormais le moteur de reconnaissance de **AziA** (CheckReader). Cette solution, dédiée à la lutte contre la fraude sur les chèques, complète la gamme SoftPro de traitement des chèques et offrira des possibilités inédites dans l'analyse. À partir des images des chèques scannés, la solution combinant

les technologies de deux sociétés localise reconnaît et vérifie automatiquement la signature, la date, le bénéficiaire, le montant en chiffres et celui en lettres. L'analyse est complétée par le module d'identification des risques de SoftPro, Combined Risk Score (CRS), qui fonctionne à partir de règles internes de la banque relatives à la fraude, pour identifier de façon extrêmement précise les chèques suspects. Ces solutions portent sur plusieurs types de contrôle : détection des mentions obligatoires (Check Usability), contrôle de la qualité de l'image (Image Quality Analysis), comparaison des fonds des chèques, de la disposition des informations rédigées sur les chèques par rapport à un historique client, et enfin contrôle de la signature, là encore, par rapport à un historique client.

## Atos, Banksys et BBC entrent dans la dynamique SEPA

■ **Atos Origin, Banksys et Bank Card Company (BCC)** ainsi que leurs quatre actionnaires majoritaires (Dexia, Fortis, ING, KBC) ont annoncé à la mi-juillet la signature d'un accord d'acquisition de Banksys et BCC par Atos Origin. La direction de BBC-Banksys cherchait depuis l'an dernier un repreneur pour anticiper SEPA (Single Euro Payments Area), et faire migrer le modèle communautaire unique qui avait prévalu en Belgique en matière de payment processing par cartes (2 700 000 cartes Visa et MasterCard, 100 000 commerçants). Atos Origin, une des premières

sociétés de services informatiques internationales, réalise un chiffre d'affaires annuel de plus de 5,5 milliards d'euros avec un effectif de plus de 47 000 personnes. Avec cette acquisition, la société de services prend une option pour devenir le leader européen des services de paiement, mais aussi un acteur plus encore plus international. Elle est déjà présente en Allemagne, en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie et en Asie Pacifique. Banksys et BCC ont eu des revenus consolidés en 2005 qui s'élèvent à 309 millions d'euros (Belgian GAAP).