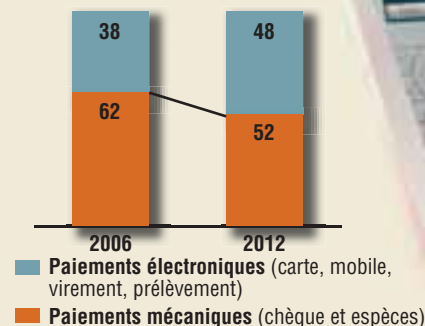


## TENDANCES

# Les paiements sans contact promis à un bel avenir

### Les transactions par type de moyen de paiement

En % du nombre d'opérations



« Les Echos » / Source : Sia Conseil / Photo : AFP

Payer en brandissant un téléphone mobile ou une carte au-dessus d'une borne installée chez le commerçant, voire en envoyant un simple SMS. A l'horizon 2012, les paiements dits « sans contact » pourraient représenter 7 % de l'ensemble des transactions, espèces comprises, et 13 % des opérations scripturales. Ce gâteau fait déjà saliver banques et opérateurs de téléphonie mobile. « Cela devrait représenter 2 milliards d'opérations en 2012, ce n'est pas neutre », souligne Thomas Rocafull, directeur associé du cabinet SIA Conseil. Plusieurs types de transactions pourraient à terme s'effectuer via des technologies sans contact. Les micropaiements de moins de 20 euros, d'abord, pour lesquels les banques seraient ravies d'abaisser leurs coûts de traitement. Les transactions de 10 à 150 euros entre particuliers ensuite, où l'éventuelle facturation du chèque pourrait accélérer son déclin. Les dépenses de 20 à 500 euros enfin, où la carte bancaire, aujourd'hui prédominante, pourrait évoluer « vers un autre support permettant davantage de services que le support plastique ». Téléphones mobiles et cartes sans contact semblent ainsi promis à un bel avenir. Les paiements par SMS devraient de leur côté progresser, mais moins vite. « Même s'ils représentent une véritable innovation, ils devraient rester cantonnés aux jeunes et aux technophiles en priorité », estime Thomas Rocafull.

Reste une question : qui, des banques ou des opérateurs téléphoniques, récoltera les fruits de cette montée en puissance ? Actuellement, les banques ne veulent pas

entendre parler d'un « business model » assis sur une rétribution des opérateurs via des commissions variables dépendant du montant unitaire de la transaction. Elles seraient seulement prêtes à concéder aux opérateurs des redevances forfaitaires en contrepartie de l'utilisation de leurs infrastructures de communication.

### Le coup de pouce de la concurrence

« Le jeu est relativement bloqué, souligne Thomas Rocafull. Les banques et réseaux de cartes contrôlent l'ensemble de la chaîne de valeur. Ils sont donc en position dominante pour faire valoir leurs vues. » Quitte à rester chacun chez soi, à l'inverse des modèles coréen ou japonais. « Aujourd'hui, on est dans un modèle où chacun se concentre sur son métier, explique Thomas Rocafull. L'opérateur téléphonique route l'information, la banque s'occupe du volet financier. ». Si une telle logique de partenariat continue de prédominer, comme dans le projet « Payez mobile » expérimenté à Strasbourg et à Caen (« Les Echos » du 17 octobre), le paiement sans contact ne devrait connaître qu'un essor relativement limité, à 1 milliard de transactions en 2012. Il pourrait en revanche connaître un développement deux fois plus important, à 2,2 milliards d'opérations, si une vraie concurrence s'engageait, selon SIA Conseil. Un nouvel entrant pourrait en effet venir bouleverser la donne, issu du monde Internet ou, comme au Japon, de celui de la téléphonie.

ALEXANDRE COUNIS