



www.payezmobile.com

Dossier de presse

PAIEMENT SANS CONTACT PAR TÉLÉPHONE MOBILE

Les principaux acteurs du marché, banques et opérateurs, lancent une expérimentation commune

(Paris, 9 novembre 2007) - Six grandes banques et quatre opérateurs de téléphonie mobile lancent au mois de novembre 2007, sous la dénomination "Payez mobile", une expérimentation de paiement sans contact auprès de 1 000 clients testeurs et 200 commerçants répartis uniformément entre les villes de Caen et de Strasbourg.

Un ensemble de grandes banques (BNP Paribas, Crédit Mutuel-CIC, Crédit Agricole et LCL, Société Générale, La Banque Postale et le Groupe Caisse d'Épargne) et les principaux opérateurs de téléphonie mobile (Bouygues Telecom, Orange et SFR) ainsi que NRJ Mobile ont élaboré, avec la collaboration de Visa Europe et de MasterCard Worldwide, une solution commune de paiement sans contact par téléphone mobile. Ce projet, placé sous l'égide du Pôle de Compétitivité "Transactions Electroniques Sécurisées" (TES) de Basse-Normandie, s'est appuyé sur les compétences de ses membres.

Simplifier les paiements de proximité

Le paiement sans contact par téléphone mobile utilise les infrastructures existantes des cartes bancaires. Concrètement, une ou plusieurs applications de paiement (une pour chaque banque dont l'utilisateur est client) installées sur la carte SIM permettent de régler tous les montants, avec une facilité supplémentaire :

- En dessous de 20 euros, le client peut, s'il le souhaite, effectuer sa transaction sans saisir son code personnel.
- Au-dessus de 20 euros, la transaction nécessite la saisie du code.

Le règlement est débité du compte bancaire auquel est associée l'application dans les mêmes conditions qu'un paiement par carte bancaire.

Chez le commerçant, deux méthodes sont possibles pour payer avec un mobile. Dans les deux cas, le commerçant saisit le montant à payer qui s'affiche sur le terminal de paiement. Ensuite :

Méthode 1



1. Le client entre dans le menu de son mobile et sélectionne la fonction "Payer".



2. Il saisit son code personnel sur son mobile et valide.



3. Il présente son mobile devant la borne. Un ticket de paiement est édité.

Méthode 2



1. Le client présente son mobile devant la borne. Si le montant est inférieur à 20 euros, le paiement est effectué et le ticket édité.



2. Si le montant est supérieur à 20 euros, le client saisit son code personnel sur son mobile et valide.



3. Pour conclure le paiement, il présente à nouveau son mobile devant la borne. Un ticket de paiement est édité.

Une forte valeur ajoutée pour les clients...

Pour les futurs clients, l'utilisation du mobile pour le paiement sans contact a un caractère pratique conjuguant :

- *Rapidité* puisque ce mode de paiement permet de fluidifier les files d'attente (pas de monnaie à manipuler, de chèque à remplir, etc.).
- *Simplicité* dans la mesure où il évite le recours à de multiples modes de paiement, ce qui contribue à alléger le contenu des sacs et les poches.
- *Sécurité* car, le téléphone étant un objet qu'on pense à prendre prioritairement avec soi, la multiplication de ses fonctions prémunit l'utilisateur contre les oublis : la perte éventuelle d'un téléphone mobile est plus rapidement remarquée.

C'est ainsi que le téléphone mobile est souvent à portée de main et constitue presque une extension de soi : les utilisateurs définissent leur téléphone comme un accessoire indispensable ; le fait qu'il intègre des données et applications variées accroît symboliquement la prise que les individus ont sur leur environnement. Les fonctionnalités sans contact sont vécues comme des accélérateurs ou catalyseurs de mobilité renforçant la fluidité des opérations quotidiennes.

...comme pour les commerçants

Ce nouveau moyen de payer est ouvert à tous les commerçants auxquels il offre :

- *Rapidité et fluidité en caisse* : particulièrement importantes pour les paiements de petits montants, sans saisie de code, qui se font en moins d'une seconde, une fois le montant de l'achat affiché sur le terminal de paiement électronique.

- *Economie* : mise en place d'un processus de paiement original, complémentaire à la carte bancaire, réduisant le coût de traitement des espèces.
- *Image innovante* : la participation à la mise en place de nouveaux instruments de paiement est bien perçue par les clients qui privilégient volontiers l'innovation.

Contribuer à la définition d'un standard international

La solution de paiement sans contact par téléphone mobile proposée par les principaux acteurs du marché français participe à la définition d'un standard international dans le cadre du SEPA (*Single Euro Payments Area*). Elle veut être à la fois :

- compatible avec les solutions de paiement par carte sans contact développées par les organisations internationales telles que Visa et/ou MasterCard,
- à terme, capable de traiter tous les types de transactions de proximité.

Techniquement, cette solution s'appuie :

- sur une application de paiement bancaire installée sur la carte SIM des mobiles,
- ainsi que sur la technologie NFC (*Near Field Communication*).

Cette solution participe activement à l'élaboration des standards EMV de paiement sans contact sur téléphone mobile. Elle pourrait devenir un standard international, les banques et les opérateurs de téléphonie mobile français étant très actifs au niveau européen. Dès le démarrage, les banques ont associé les réseaux Visa et MasterCard Worldwide afin d'avoir le relais et la certification internationale souhaitée.

Aujourd'hui, l'internationalisation du projet s'accélère avec le fort intérêt de banques étrangères pour les travaux réalisés et leur volonté de s'y associer afin de mener des pilotes similaires dans leurs pays respectifs.

Par rapport aux autres expérimentations internationales, ce pilote a de réels atouts :

- Il est le premier pilote à réunir les principaux réseaux bancaires et opérateurs d'un pays.
- Il associe les deux principaux réseaux d'acceptation : Visa et MasterCard.
- Il saura gérer le multiscarte et la multibancarisation.
- Il offre une solution technique extensible à d'autres opérateurs.

Enfin, il propose des avantages indéniables :

- la compatibilité avec la gestion du multiapplicatif (paiement, transport, fidélité, accès...),
- la capacité d'agir à distance sur la carte SIM, de façon sécurisée,
- la saisie du code sur le mobile,
- la visualisation du montant sur l'écran du mobile,
- un outil communicant permettant le développement de nouveaux usages du NFC.

Tester le concept grâce à un pilote

Le pilote aura lieu à partir de novembre 2007 pour une durée minimale de six mois conjointement dans les villes de Caen et de Strasbourg. Il s'adresse à 1 000 clients testeurs et 200 commerçants dans les deux villes.

Ces villes ont été choisies pour des raisons pratiques : Caen est la ville qui héberge le Pôle TES, cœur des initiatives françaises pour la mise en œuvre d'un standard de paiement ; Strasbourg pour permettre aux commerçants et aux clients déjà équipés dans le cadre du pilote initié par le Crédit Mutuel avec NRJ Mobile et SFR de bénéficier des fonctionnalités nouvelles dans un contexte multibanque et multiopérateur.

Il s'agit, d'une part, de tester l'intérêt des acteurs face à ce nouveau moyen de paiement et d'identifier les éventuelles réticences. Et, d'autre part, de tester l'interopérabilité entre les solutions offertes par de multiples industriels.

Les acteurs de ce projet s'appuient en effet sur l'expertise de nombreux industriels. Seront ainsi présents dès le démarrage du pilote :

- trois constructeurs de mobiles : Motorola avec le L7, Sagem avec le My700X et LG avec le L600V,
- deux constructeurs de terminaux de paiement : Sagem Monetel et Ingenico,
- deux fournisseurs de cartes SIM et plates-formes de gestion sécurisées des applications : Gemalto et Oberthur Card Systems,
- un fournisseur de composants NFC : Inside Contactless.

Courant 2008, de nouveaux industriels devraient venir enrichir la solution.

Préparer la commercialisation

Les acteurs qui prennent part à ce projet ont pour ambition commune de parvenir à la standardisation et à la commercialisation de la solution à la fin du pilote.

Au cours de la phase initiale de cadrage, ils ont défini le concept, les rôles et les responsabilités des différents acteurs ainsi que le modèle de flux financiers. Ultérieurement, chaque acteur (banque et opérateur) réalisera son propre modèle économique et les négociations financières et contractuelles entre les acteurs seront menées bilatéralement.

Le potentiel est important. En effet, sur la base des ventes annuelles de téléphones mobiles en France, le nombre de clients équipés de terminaux NFC pourrait croître rapidement. Les acteurs de ce projet estiment que, d'ici 2012, plusieurs millions de Français pourraient utiliser ce nouveau moyen de paiement.

Avec cette expérimentation ambitieuse, la participation des grandes banques et des principaux opérateurs de téléphonie mobile, et la volonté de contribuer à la définition d'un véritable standard international, les principaux acteurs du marché français s'engagent résolument sur une nouvelle voie. Car l'ambition du projet "Payez mobile" n'est pas une simple expérimentation technique ou fonctionnelle mais bien la volonté de faire prochainement bénéficier tous les clients d'un nouveau service afin de simplifier leur vie quotidienne.

Contacts presse



Corinne Cauville
Tél. 33 (0)2 31 53 12 50
corinne.cauville@pole-tes.com



Isabelle Wolff
Tél. 33 (0)1 40 14 65 16
isabelle.wolff@bnpparibas.com



Anne-Sophie Gentil
Tél. +33 (0)1 43 23 37 51
anne-sophie.gentil@credit-agricole-sa.fr



Bernard Sadoun
Tél. : 33 (0)3 88 14 72 41
sadounbe@cmcee.creditmutuel.fr



Christine Françoise
Tel : 33 (0)1 58 40 46 57
presse@cnce.caisse-epargne.fr



Mouna Aoun
Tél. : 33 (0)1 55 44 22 39
mouna.aoun@laposte.fr



Carole Thillou
Tel : 33 (0)1 42 14 02 17
carole.thillou@socgen.com



Julie Lejour
Tél. : 33 (0)1 58 17 97 06
jlejour@bouyguetelecom.fr



Fabienne Moiteaux
Tel : 33 (0)1 44 44 93 93
fabienne.moiteaux@orange-ftgroup.com



Caroline Mir
Tél. : 33 (0)1 71 07 64 82
caroline.mir@fr.sfr.com



Virginie Grandclaude
Tel : 33 (0)1 40 71 40 56
vgrandclaude@nrj.fr



Louise Herbert
Tél. : 32 (2) 352 56 47
louise.herbert@mastercard.com



Nawelle Bellouffa / Frédéric Paillet
Tel : 33 (0)1 41 86 76 76
nawelle_bellouffa@fr.bm.com
frederic_paillet@fr.bm.com