

Les Nouveaux Moyens de Paielement Mobile

Paielement de proximité & Paielement sans contact

Quelques chiffres sur le marché du téléphone mobile...

- **Etude EFMA (05/09)**
 - **17%** prêts à changer de banque pour une offre mobile attractive
 - **70%** prêts à payer depuis leur mobile
 - 60% prêts à payer pour y avoir accès
- **Etude IPSOS/AFMM 09** (sur français de 15 à 50 ans)
 - **91%** possèdent un téléphone mobile
 - **31%** sont des mobinautes (surfent sur l'internet mobile) dont 51% qui le font au moins une fois par semaine (48% ont un accès illimité)
 - les mobinautes sont + masculins (65%), + jeunes (75% - de 30ans) et davantage CSP+
 - 75% de la population est couverte en haut débit et **56%** ont un mobile haut débit
 - 39% des mobinautes sont prêts à payer sur l'internet mobile

NFC: Principe du Sans Contact

- Near Field Communication
- Utilise la techno RFID (couplage inductif, accès aux informations à faible distance, stockage d'information dans la carte)
- 3 possibilités d'insertion dans le mobile:
 - L'insérer dans la carte SIM
 - L'associer à la carte SIM (2 cartes à puce distinctes)
 - L'ajouter en extérieur (stickers fonctionnant sur tout mobile équipé de Bluetooth ex: MyMax, BlingNation)
- Techno RFID déjà utilisée dans les Pass Navigo, badges « Liber-t » péage, Speed Pass Esso
- Nombreuses associations et expériences réalisées en France:
 - Forum des services mobiles sans contact
 - Pegasus (Caen)
 - Simpay (2003-2005)
- Pays en avance: Japon, UK, Turquie...
- Vers le « tout en 1 »: carte bancaire, titre de transport, carte de fidélité, badge d'accès, clé électronique...

Le paiement de proximité: porte-monnaie électronique

- Plusieurs actions possibles:
 - Achat sur internet mobile
 - Transfert de mobile à mobile (Peer to Peer)
 - Ticketing
 - Paiement parking à distance

« Transformer son N° de téléphone en compte bancaire »
- Fonctionnement (sur tout mobile):
 - Inscription: appel non surtaxé
 - Créditer: par CB ou carte prépayée
 - N° de tel: identifiant pour paiement
 - Consultation compte: serveur vocal ou internet
 - Rémunération: entre 1 et 5% de comm. sur chaque transac.
- Licence européenne de monnaie électronique BaFin nécessaire
- Exemples:
 - PaybyPhone (Vinci parking à Issy), principe du débit sur CB grâce à un texto
 - Crandy (pour les collectivités All, Fr, Bel.)
 - « M-Pesa » Kenya - système de dépôt retrait argent basé sur service tél. mobile > transfert P2P, régler des factures, acheter du crédit tél...
 - FlashCode (MobileTag): code Barre 2D qui crypte une info récupérable en un clic sur le mobile

Comparaison NFC

/

Paielement proximité

Ex: Navigo, Oyster Card

+

- Rapide
- Simple
- Info tout en 1 (cartes fidélité, badges...)

-

- Equipement mobile lourd (puce NFC)
- Equipement commerçant lourd
 - Technologie chère ?
 - Besoin d'une bonne interface mobile simple et intuitive
- Problème de consensus sur le partage des revenus entre acteurs

+

- Aucun équipement
- Inscription simple
- Paiement de petites sommes uniquement
- Adapté aux pays en voie de dév.
 - Actions diverses possibles (achat sur internet mobile, ticketing, P2P, transfert de fond, parking, Flash Code)

-

- Intermédiaire
- Limité à des services à
- Com... service doit... de l'entr... ment
- Né... eence de m... nique
- Com... chaque tran... (%)
- SMS... moins

Vision d'un samedi matin d'été 2020...

9h16: Sur mon journal électronique, je lis un article concernant un nouveau film 3D qui m'intéresse. Je réserve 2 places et les paye en un clic grâce au **flashcode** et au **paiement par mobile**.

10h05: Je pars faire les courses. Pour connaître les horaires de passage de la voiture collective «Customized », j'approche mon mobile d'une borne NFC de la Cie MyCarForAll, son heure d'arrivée s'affiche automatiquement sur mon écran et je **crédite ma carte de transport d'un clic grâce à la puce NFC** de mon mobile reliée à mon compte bancaire (eh oui, les CB n'existent plus...). Le bolide électrique arrive, je **valide mon titre de transport** (intégré dans ma puce NFC) en approchant mon mobile de la borne.

10h34: Mon oreillette me prévient que mon fils cherche à me joindre, par commande vocale la communication s'établit. Il a besoin de 20€ pour sortir au ciné avec sa copine. J'initie un **approvisionnement instantané** de son « porte-monnaie électronique » depuis mon mobile.

11h12: J'arrive dans mon magasin HighTech préféré, je **scanne mes produits dans les rayons** grâce aux bornes NFC de chaque article (ou au flashcode). Arrivé à la caisse, mon mobile a déjà sommé mes achats, déduit mes coupons de réduction, cumulé mes points de fidélité, je n'ai plus qu'à approcher mon portable de la borne et taper mon code secret. Emballé c'est payé!

12h03: Je passe chez le boulanger acheter une baguette de pain. De la monnaie? Pas besoin, je sors mon mobile que je passe devant la borne NFC de mon commerçant et voilà, c'est payé!

12h08: Je viens juste de me rappeler que je devais 28,50€ à mon meilleur pote. J'initie un **transfert depuis mon mobile**, il le reçoit instantanément avec un texto pour le prévenir!

Conclusion

Le modèle M-Pesa de Safaricom

- En Afrique, plus d'abonnés mobiles que de personnes bancarisées
 - Taux de bancarisation en Afrique : 3,6%
 - Taux de pénétration du mobile en Afrique : 28%

Kenya: Safaricom 2007

- 5000 points de distribution
- 38% non bancarisés dont 50% ont un mobile (Le Monde 2007)

Quelques chiffres:

- 7 Millions clients, 1,3 million € par jour > transaction moyenne 13€
- Total transféré depuis le lancement de l'offre: 1,1 milliard €
- Conserver au max 500€ sur compte virtuel
- Transfert max de 350€
- Chaque opération facturée 1,7 € (moins cher que tarif traditionnel demandé par les banques traditionnelles)