

Les services mobiles arrivent plus vite que le paiement

Les collectivités locales déploient de multiples applications sans contact qui devraient progressivement intégrer le paiement.

PAR ALEXANDRA OUBRIER

Plus d'un million de Français sont équipés d'un téléphone mobile Cityzi, autrement dit doté de la technologie sans contact NFC (*near field communication*), et ce chiffre devrait atteindre les 2,5 millions d'ici à la fin de l'année, selon l'Association française du sans contact mobile (AFSCM). Ainsi, environ 14 modèles de téléphone NFC sont disponibles à la vente. Intéressant, mais pour quoi faire ? A Nice, où les services Cityzi ont été lancés en mai 2010, il est déjà possible d'accéder à des informations touristiques et de payer avec son téléphone mobile. Contrairement aux attentes, le paiement n'est pas vraiment moteur dans l'adoption de cette technologie. Force est de constater que si les cartes sans contact commencent à être largement déployées, les paiements par téléphone mobile restent confidentiels. Seuls le Crédit Mutuel, le CIC et BNP Paribas proposent leur application mobile de paiement sans contact. Ce qui n'empêche pas la banque aux étoiles d'y croire, elle a même lancé avec Orange sa propre offre mobile incluant le paiement sans contact. Mais pour l'heure, on est encore loin de la généralisation du paiement NFC.

« Billetique », parking, guidage

En revanche, de multiples initiatives mobiles voient le jour dans différentes villes et collectivités locales et pourraient finalement jouer le rôle de moteur dans l'adoption de cette technologie tant par le grand public que par les commerçants. A l'aéroport de Toulouse, Orange propose à quelques privilégiés de mémoriser leur emplacement de parking, d'accéder à la zone d'embarquement grâce à la dématé-



Le système de paiement Cityzi à Nice.

LE 19 SEPTEMBRE se tiendra à Nice l'Université NFC des territoires.

rialisation de la carte et d'obtenir des informations en temps réel sur leur vol. Au stade de Caen et au stade de France près de Paris, le même opérateur a mis en place Mstadium, une expérimentation de services de « billetique », de parking, de guidage, d'information et d'animation sur téléphone mobile. A Issy-les-Moulineaux, en banlieue parisienne, où le stationnement peut déjà être payé avec Paybyphone (application de paiement par SMS, notamment), il est désormais possible de réaliser le paiement avec son mobile NFC en l'approchant simplement de l'horodateur. Vinci Park, qui est l'exploitant local, a d'ailleurs décidé de proposer cette technologie à toutes les villes où il gère des places de stationnement sur voirie. Autre pilote de plus grande envergure puisqu'il se déroulera dans le bassin d'Argenteuil (400.000 habitants), le Syndicat des transports d'Ile-de-France va proposer dès juillet d'acheter des tickets à l'unité ou en carnet via des téléphones mobiles NFC, en partenariat avec Orange dans un premier temps puis avec NRJ Mobile (l'opérateur filiale du Crédit Mutuel) et SFR à l'automne. Les voyageurs pourront ainsi acquérir leur titre de transport avec paiement via la facture téléphonique comme à Nice ou via l'application

Paybyphone, et le valider dans les bus des deux réseaux locaux. De multiples villes se lancent ainsi dans le déploiement de services citoyens accessibles grâce à la technologie sans contact.

Convaincre les commerçants

Le paiement est ainsi davantage considéré comme un service à « encapsuler » dans le bouquet de services NFC plutôt que l'application la plus attrayante. D'ailleurs, les commerçants se laissent difficilement convaincre, mis à part la grande distribution qui équipe ses magasins en terminaux de paiement électronique sans contact. Carrefour, par exemple, en aurait déployé 25.000, et 600.000 clients auraient déjà réalisé des paiements sans contact, surtout par carte. Selon une étude CSA Consulting/CCM Benchmark Group, convaincre les marchands, notamment ceux qui réalisent de gros volumes d'encaissement et qui souhaitent réduire les files d'attente, nécessitera d'offrir une tarification raisonnable, une réelle fiabilité technique, une augmentation du taux de transformation ou de la fréquence d'achat et des services à valeur ajoutée (fidélité...).

Côté consommateurs, on attend une communication à grande échelle, une sécurité forte, une solution interopérable et une tarification basse. En outre, comme la solution retenue en France repose sur l'entente entre opérateurs mobiles et fournisseurs de services, qui sont stockés sur la carte SIM, il faudra encore du temps pour accorder toutes les parties et créer un véritable écosystème. Ce que d'autres acteurs du paiement, comme PayPal ou Google, sont en train d'élaborer à grande vitesse, passant du paiement mobile sur le web au paiement en magasin et modifiant sensiblement la répartition des rôles et des bénéfices. ■