



Les interviews de BNP Paribas - février 2008

Payer Mobile

BNP Paribas : BNP Paribas et le réseau BDDF ont lancé à Caen et à Strasbourg l'opération « Payez mobile », une expérimentation de paiement mobile sans contact qui s'adresse à 1000 clients « testeurs » et 200 commerçants répartis sur les 2 villes.
Willy Dubost, Bonjour.

Willy Dubost : Bonjour.

BNP Paribas : Vous êtes responsable marketing chez BDDF Retail monétique. Alors pourriez-vous nous présenter cette opération ?

Willy Dubost : Avant de vous présenter cette expérimentation, je souhaiterais faire un come-back historique. Car il y a tout juste 40 ans, BNP Paribas avec d'autres banques françaises a créé pour la France le système de paiement par carte. C'est donc tout naturellement que nous pouvons entamer une autre révolution pour ce produit. Et c'est ainsi que BNP Paribas avec quelques établissements bancaires ainsi que Bouygues télécom, Orange et SFR, créent un nouveau mode de paiement dit « sans contact » via le téléphone mobile.
Depuis novembre 2007, « Payez mobile » est opérationnel dans les villes de Caen et de Strasbourg puis d'autres villes le suivront.

BNP Paribas : et concrètement comment cela fonctionne pour le porteur BNP Paribas qui va tester l'offre ?

Willy Dubost : Notre client équipé d'un téléphone de la toute dernière génération technique reçoit ou va recevoir un sms qui lui indique que l'application de paiement est installée sur la mémoire de son téléphone. Il a alors la possibilité de régler ainsi tous ses achats. Si le montant est inférieur à 20 euros, il ne saisira pas de code secret et au-dessus de 20 euros, il devra saisir son code secret. Le règlement sera alors débité sur son compte bancaire exactement de la même manière qu'avec sa carte bancaire actuelle. Le fonctionnement est vraiment simple car il suffit à notre porteur de présenter son mobile devant un récepteur associé ou intégré au terminal de paiement actuel du commerçant et de suivre le déroulement de l'opération sur l'écran de son téléphone. Pour nos commerçants, nous leur installerons un simple lecteur dit « sans contact » sur leur terminal de paiement actuel. Dans cette solution de paiement du futur, on pourra apporter plus de services bancaires à nos clients ainsi que de la fidélité, par exemple des points ou du couponing. Et enfin, n'oublions pas qu'un téléphone mobile, c'est aussi de plus en plus un écran de télévision et que nous pouvons imaginer des développements de notre business vers ce que nous commençons à appeler le M-Commerce, M comme Mobile, on peut dire.



BNP Paribas : Willy Dubost merci.

Willy Dubost : Merci.