



> DOSSIER **Passé, présent et futur de la dématérialisation des titres de services**

Moins d'un an après l'entrée en vigueur du dernier décret régissant l'utilisation des titres restaurant dématérialisés, le 2 avril 2014, la concurrence fait rage sur ce marché rénové.

Avec des effets positifs puisque le nombre des employeurs et salariés utilisateurs des titres repas s'est accru.

Pierre-Olivier Giffard, auteur de « Les titres de services » ed. Eyrolles rappelle les points clés de la réforme et l'histoire des titres repas en évolution vers la dématérialisation. Vincent TOCHE, qui en est le président, présente CONECS : une nouvelle génération de carte, à la recherche du marché de demain de ces titres dématérialisés.

La dématérialisation des titres-restaurant : retour sur le décret du 6 mars 2014

Depuis l'entrée en vigueur du décret n° 2014-294 du 6 mars 2014 relatif aux conditions d'émission et de validité et à l'utilisation des titres-restaurant, ayant pour objet d' « adapter les conditions d'émission et d'utilisation des titres-restaurant en fonction de leur support ». Le décret est venu introduire au code du travail un nouvel article lis-

(Suite page 2)

DOSSIER

Pages 2 à 5

- > La dématérialisation des titres-restaurant : retour sur le décret du 6 mars 2014
- > Les Titres de Services, par Pierre-Olivier GIFFARD
- > Interview de Vincent TOCHE, Président de CONECS
- > Les nouveaux acteurs
- > CANTON Y RÉFLÉCHIT...

ÉGALEMENT DANS CE NUMÉRO

REPÈRES

Page 6 et 7

- > Braintree lance son service d'acceptation de paiements en Bitcoins

DÉCODAGES

Pages 8 à 10

- > CopSonic : la start-up française qui grimpe !
- > Interview d'Emmanuel RUIZ, CEO de CopSonic

360° DANS LE MONDE

Page 6

- > RUSSIE – Nouveau régime pour les processeurs de paiements des jeux en ligne
- > TURQUIE – Le parlement approuve une nouvelle loi sur le e-commerce
- > PHILIPPINES - : AsiaPay lance la solution PesoPay PayCash pour les non-bancarisés

ÉDITO

La 4e directive LAB, enfin

Le Conseil des ministres de l'UE a adopté, ce 27 janvier, les propositions de règlement sur les informations accompagnant les transferts de fond et de 4e directive sur la lutte anti-blanchiment, issues du trilogue. Les textes devraient être approuvés sans tarder et sans modification par le Parlement européen, comme l'y invite le Conseil. Ils ne sont pas à l'ordre du jour de la prochaine plénière (9 - 12 février), mais le seront sans doute à celle de mars.

NDP reviendra sur le détail du texte lors de son adoption. Les événements terroristes récents incitaient avant tout à « faire vite » pour adopter et transposer ce texte en discussion depuis trop longtemps, et ils ne devraient pas donner lieu à de nouveaux amendements : c'est heureux. D'ici-là, cependant, la plénière du 12 février inclura un débat sur d'éventuelles mesures anti-terroristes supplémentaires.

La France recommande dans une déclaration du 27 janvier, de renforcer les pouvoirs des cellules de renseignements financiers et la coopération entre États membres ainsi que l'efficacité des mesures de gel des avoirs, de mettre en place un Terrorist Finance Tracking System (TFTS) européen incluant l'utilisation des données SWIFT à des fins de lutte anti terrorisme, ainsi qu'un registre des comptes bancaires, et enfin de renforcer le contrôle des moyens de paiement anonymes (or, transfert de fond, monnaies électronique et virtuelles). Rien que ça.

Risque de dérive sécuritaire et liberticide ou pas significatif en direction de la cash less society tant attendue ?

L'avenir nous le dira...

Cités dans ce numéro : Apple Pay, AsiaPay, Braintree, Chèque-Déjeuner, CopSonic, eBay, Edenred, Sodexo, Monetico Resto, Natixis, PayPal, Resto Flash, PesoPay

(Suite de la page 1)

tant les supports d'émission des titres-restaurant, l'article R3262-1 précisant désormais que « Les titres-restaurant peuvent être émis sur un support papier ou sous forme dématérialisée. ». Depuis lors, les entreprises peuvent proposer à leurs salariés des titres repas dématérialisés, qui apparaissent pour le moment sous forme de carte nominative ou d'application mobile.

Quelques différences d'usage avec le support papier

Le décret régit les modalités d'utilisation des titres dématérialisés, qui s'avèrent être assez différentes de celles du support papier :

- **Plafond journalier de 19€** : quelle que soit la valeur faciale du titre convenu entre l'employeur et le salarié, l'utilisation de la carte est contrainte par le même plafond quotidien (qui peut donc représenter plusieurs titres);
- **Paiement au centime près** : le compte associé à la carte est débité à chaque transaction « du montant exact de la somme à payer » ;
- **Blocage dimanches et JF** : ces titres dé-

matérialisés ne sont pas utilisables les dimanches et jours fériés;

- **Cas de perte / vol** : leur gestion est plus simple et plus sécurisée puisque les usagers ont la possibilité de faire opposition sur une carte perdue ou volée.

Les commerçants jouent un rôle crucial

Le succès de la dématérialisation sera toutefois conditionné à l'engouement des commerçants, pour qui elles sont susceptibles de représenter un surcoût.

Les transactions effectuées au moyen de la carte émise par Ticket Restaurant, par exemple, passent par le système MasterCard, ce qui occasionne des frais bancaires supplémentaires pour les commerçants et restaurateurs par rapport à un paiement CB classique.

La dématérialisation compliquant également les fraudes en tous genres, elle ne sera pas au goût de tout le monde...

Luce MOINECOURT et Henri KELLE

BREF HISTORIQUE DU TITRE REPAS

C'est dans le Londres de l'après-guerre que le concept des titres de services a vu le jour au début des années 1950, avec le docteur Winchendon. Propriétaire d'une clinique, il avait parmi son personnel de nombreuses personnes qui habitaient loin de leur lieu de travail et ne pouvaient pas manger chez elles le midi. Le docteur Winchendon résolut le problème de restauration en créant un système astucieux de «bons-repas». Il passa un accord avec les restaurateurs du quartier pour que ses employés puissent utiliser les bons qu'il leur remettait, et qu'il remboursait après.



Jacques Borel

Par la suite, dès le début des années 60, les titres de services ont été initiés en France par des émetteurs spécialisés dans les titres-restaurant.

En 1962, la formule est reprise par la société Le Chèque-Restaurant, puis en 1963, la société de Jacques Borel, le célèbre père des Restoroutes, lance Le Ticket-Restaurant. En 1964, la société du Chèque Coopératif Restaurant - CCR crée Le Chèque Déjeuner. .

Ces derniers permettaient aux salariés des entreprises ne disposant pas d'un local de restauration ou d'un restaurant d'entreprise à proximité de leur lieu de travail de prendre, au cours de la journée de travail, un repas à coût modéré dans un restaurant habilité à recevoir ces titres. Cette innovation sociale s'est progressivement élargie à d'autres activités et services.

P.O. Giffard

« Les Titres de Services »

Livre de Pierre-Olivier GIFFARD

Définition et spécificités

Par définition, les titres de services sont des instruments prépayés (sous forme de chèques, de cartes ou d'autres supports dématérialisés), commandés par des financeurs (entreprise, collectivité locale, comité d'entreprise...) auprès d'émetteurs spécialisés.

Les titres sont ensuite distribués aux salariés ou aux agents, leurs bénéficiaires, afin d'acquérir pendant une période déterminée des biens ou des services prédéfinis au sein d'un réseau limité de prestataires affiliés.

Le développement continu des titres de services repose sur un modèle vertueux impliquant ces quatre parties, auxquelles il convient d'associer les pouvoirs publics au travers de régimes spéciaux conçus en accompagnement des titres et destinés à encourager leur utilisation. Chaque partie prenante se retrouve ainsi dans un schéma « gagnant-gagnant ».

Juridiquement qualifiés de « titres spéciaux de paiement », les titres de services se distinguent des moyens de paiement « universels » par leur utilisation spécifique pour un domaine d'activité et strictement contrôlée. Ce sont des outils simples et efficaces destinés à dynamiser la performance de leurs financeurs tout en améliorant la qualité de vie et la motivation de leurs utilisateurs.

Les principaux titres de services en France

A partir du titre-restaurant, les émetteurs ont diversifié leurs offres, imaginé de nombreux services répondant à des besoins spécifiques sociaux et économiques (accès aux services à la personne, promotion des vacances pour tous, de la culture...). Quatre titres de services se sont très largement développés dans notre quotidien professionnel. Ils génèrent près de 10 milliards d'euros de volume d'émission en France.

On distingue :

1. Le titre-restaurant : une restauration équilibrée ouverte à tous. Le développement important du titre-restaurant depuis la fin des années 1980 at-

teste de l'attractivité de cet outil en faveur des salariés. Simple et rapide à mettre en place, il constitue un avantage social immédiat, utilisé tous les jours par 3,8 millions de personnes en France. L'an dernier, plus de 5,5 milliards d'euros de titres-restaurant ont été émis dans notre pays sur ce produit qui a évolué réglementairement et techniquement avec le lancement d'offres de Cartes Restaurant.

2. Le CESU (Chèque Emploi Service Universel) préfinancé – mieux concilier vies professionnelle et privée. Le CESU préfinancé est un titre spécial de paiement proposé par les entreprises à leurs collaborateurs pour leur faciliter la vie quotidienne avec l'accès aux services à la personne. Il est également remis directement par des organismes publics aux personnes âgées ou fragilisées pour les aider dans leur quotidien.

Initié en 2005, dans le cadre d'un plan de développement des services à la personne, le CESU préfinancé est l'un des piliers destiné à favoriser et à simplifier l'emploi à domicile et inciter à utiliser les services à la personne. En 2013, ce sont 739 millions d'euros de titres CESU préfinancés qui ont été émis auprès de 900 000 bénéficiaires. La garde d'enfants est pour les salariés le premier usage de leurs CESU.

3. Le titre-cadeau : faire plaisir et récompenser. Le titre-cadeau représente aujourd'hui un marché de plus

de 2 milliards d'euros de volume d'émission en France. Sachant qu'en outre, 72 % des utilisateurs de titres effectuent des achats additionnels, le volume de dépenses réalisé dans le commerce grâce aux titres-cadeau peut être estimé à plus de 3,6 milliards d'euros.

Dans l'environnement B2B, il existe deux familles de titres-cadeaux commercialisés par les émetteurs :

- Les titres-cadeau « activités sociales et culturelles ». Ils sont distribués au personnel par les comités d'entreprise (ou comités d'œuvres sociales), ou bien par l'employeur dans les entreprises dépourvues de CE, dans



Les titres de services



Facteurs de motivation et d'efficacité

Pierre-Olivier Giffard

EYROLLES

le cadre des activités sociales et culturelles ou lors d'événements tels que Noël, une naissance, un mariage, etc.

- Les titres-cadeau « stimulation » : Il s'agit d'outils clés en main pour : mettre en place un challenge dans l'entreprise et récompenser des salariés ; fidéliser des clients ; remercier un réseau de partenaires commerciaux, développer des ventes et promouvoir de nouveaux produits, etc.

plus près aux besoins des chefs d'entreprise et de leurs salariés. Il existe des dizaines de titres de services dans le monde comme des titres-santé en Slovaquie, des titres-sport pour les employés des entreprises belges, des titres-carburant au Mexique etc.

Ce sont aujourd'hui, dans une quarantaine de pays, des millions d'entreprises, de commerces, de collectivités publiques et des dizaines de millions d'utilisateurs qui bénéficient de ces services

4. Le chèque vacances : faciliter les vacances et les loisirs. C'est un outil de management social qui permet de motiver et fidéliser des salariés en les aidant à se constituer un budget vacances, augmentant ainsi leur pouvoir d'achat, avec des modalités d'exonérations adaptées aux employeurs et aux organismes gérant les œuvres sociales. Près

de 4 millions de français bénéficient de chèques vacances pour un volume d'émission de 1,5 milliard d'euros. L'enjeu actuel de l'ANCV (agence nationale des chèques vacances), l'émetteur spécialisé sur ce produit, est de conduire la dématérialisation du chèque papier en tenant compte des caractéristiques d'un réseau de 170 000 professionnels du tourisme et loisirs.

Une industrie internationale, 3 leaders français

La gamme des titres de services n'a cessé de s'étendre à travers le monde afin de répondre au

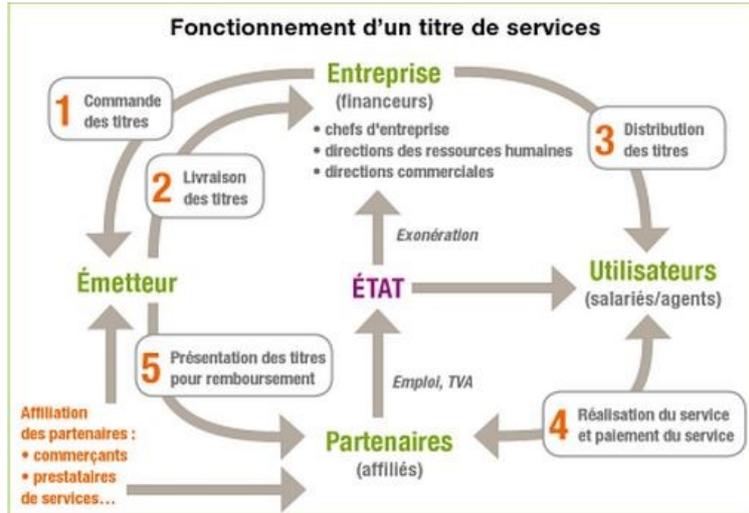
pour un marché des services prépayés estimé à 121 milliards d'euros.

En outre, bien que des concurrents locaux existent dans chaque pays, ce sont trois entreprises françaises qui assurent le leadership du marché mondial : Edenred, Sodexo et le groupe UP (nouveau nom du groupe Chèque Déjeuner). Ces trois entreprises ont réussi à me-

ner une politique active d'internationalisation et à exporter avec succès cette industrie de services et ce modèle social.

Pierre-Olivier

GIFFARD



Interview de Vincent TOCHE, Président de CONECS

NDP : Qu'est-ce que Conecs ?

Vincent TOCHE : CONECS est une société commerciale créée en février 2012 par quatre émetteurs de titres restaurant : Edenred France, Sodexo Pass France, Groupe Chèque Déjeuner et Natixis Intertitres. Sa mission : mettre en place et gérer une infrastructure technique dédiée à l'acquisition et au routage des transactions électroniques du titre-restaurant dématérialisé (TRD). Cette société, par nature ou-



verte, propose des services d'acquisition et de routage à tous les émetteurs de titres-restaurant qui le souhaiteraient.

Pourquoi avoir choisi la ville d'Orléans comme terrain d'expérimentation ?

L'agglomération d'Orléans dispose d'un réseau représentatif de commerçants et restaurateurs agréés.

Le décret du 2 avril 2014 précisant les modalités encadrant l'utilisation des cartes titres restaurant plafonne les dépenses journalières effectuées par ce biais à 19 euros. Ce montant vous semble-t-il adapté ?

Tout d'abord le décret reprend les grands principes du précédent et prolonge la vocation sociale du titre : réseau de commerçants/restaurateurs agréés, titre exclusivement destiné au repas du salarié, non utilisation le dimanche et les jours fériés.

Par contre, 3 nouveaux éléments viennent l'enrichir :

- possibilité de régler le repas au centime d'euro près,
- plafond fixé à 19 euros maximum par jour,
- la possibilité d'utiliser plusieurs fois sa carte le même jour, tant que le plafond quotidien (et le solde du compte) le permet.

Le plafond semble adapté et suffisant car la moyenne des titres papier émis est d'un peu plus de 7 euros

Quelle est la durée de validité d'une carte titres - restaurant ?

Elle dépend de chaque émetteur (en général 3 ans).

Permet-elle de payer en ligne, auprès de restaurateurs ou encore de centrales de réservation du type "alloresto" ?

Rien n'interdit le paiement en ligne. Il faut juste respecter la législation : le commerçant doit être agréé par la CNTR (commission nationales des titres restaurant).

Les cartes sont-elles adossées à un compte bancaire ? Quelles sont les modalités de rechargement ? Peuvent-elles être rechargées auprès d'un distributeur automatique ?

Les cartes Titres-restaurant sont adossées à un compte prépayé, pas à un compte bancaire. Les cartes étant des cartes à autorisation systématique, les comptes prépayés de chaque bénéficiaire sont approvisionnés par l'employeur par un virement, en général, mensuel.

Sur les cartes, on aperçoit le symbole du NFC, est-il possible d'effectuer un paiement sans contact avec ces nouvelles cartes ? Rien n'interdit le paiement en NFC sur les cartes titres-restaurant. Il faut que la carte et le terminal de paiement du commerçant le permettent techniquement et l'accep-

tent. Le déploiement des cartes CB sans contact est actuellement en cours : le parcours client repose sur la simplicité d'usage et en dessous de 20 euros, pas de demande d'autorisation systématique, ... Mais à ce jour, toutes les cartes CB ne sont pas encore en sans contact et le réseau des commerçants n'est pas encore très développé. Il est à noter qu'une carte Titre-restaurant (contact ou sans contact) restera une carte à autorisation systématique.

Pouvez-vous expliquer ce que sont les cartes de première et de deuxième génération et les principales différences entre elles ? Quels avantages supplémentaires apportent-elles aux commerçants et porteurs ?

Une carte titre-restaurant de 1ère génération réalise des transactions de manière identique aux transactions bancaires : les transactions des cartes de 1ère génération reposent sur le circuit bancaire classique. Il n'est pas possible pour l'affilié de les distinguer des transactions bancaires. Ces transactions sont remboursées par la banque du commerçant en même temps que les transactions bancaires. Le commerçant paye la commission bancaire (celle de son Acquéreur CB) et la commission d'apporteur d'affaires de l'émetteur de carte titres-restaurant.

Une carte titre-restaurant de 2ème génération réalise des transactions privatives, sur le TPE du commerçant, mais ses flux sont dirigés vers CONECS qui les redirige vers l'émetteur, client de CONECS. Les transactions de ces cartes font l'objet d'une télécollecte dédiée : lors de la télécollecte, deux tickets distincts sont édités, le ticket de télécollecte CB habituel et le ticket spécifique pour toutes les transactions Titres-Restaurant de 2ème génération, qui indique le montant total émetteur par émetteur. Les transactions sont remboursées par chaque émetteur, après déduction de leur commission : le commerçant fait l'économie de la commission bancaire.

Dans un communiqué de presse du 25 juin la CRT (Centrale de Règlement des Titres) annonce l'émission des titres dématérialisés sous formes de cartes ou d'autres supports électroniques. Quels peuvent être les autres supports ? Quels sont les projets concrets en ce sens ?

CONECS se focalise en 2015 sur le déploiement de sa solution. D'autres supports sont possibles et font l'objet d'études ou de pilotes techniques à ce stade.

Côté restaurateur/commerçant : les accepteurs ont-ils besoin de mettre en place un dispositif matériel supplémentaire (caisse enregistreuse, TPE,...) ? un logiciel ?

Pour la solution CONECS, pas besoin d'investir ou d'installer une nouvelle machine (TPE, Caisse, etc...). Pas besoin non plus de télécharger une nouvelle application ou logiciel sur le TPE du restaurateur.

Il suffit d'envoyer les paramètres sur le TPE existant. Cette mise à jour du TPE sera effectuée par téléphone par le mainteneur habituel du commerçant, avec l'accord de sa banque qui détient son contrat commerçant. Pour certains modèles récents de TPE (un courrier au commerçant le précisera au préalable), le paramétrage du terminal sera fait sans que le commerçant ait à intervenir. Un simple compte-rendu de paramétrage l'alertera de la mise à jour qui aura été faite sur son terminal.

CONECS propose des solutions qui fonctionnent sur les terminaux bancaires ou systèmes de caisses existants: pas besoin de matériel spécifique, le TPE bancaire suffit.

Quels sont les inconvénients de cette nouvelle (cartes 2G) offre (fonctionne-t-elle en cas mauvaise connexion internet...)?

La solution CONECS utilise des protocoles d'acquisition standardisés (CB2A) et s'adapte au maximum au parc de TPE existant afin de faciliter le déploiement du système et son utilisation, notamment au moment du règlement par le bénéficiaire.

La cinématique de la transaction est conforme aux usages en France et favorise ainsi l'adoption de ce nouveau support tant par les salariés que par les commerçants. Si le TPE est un TPE GPRS, il est dépendant d'une bonne couverture réseau quel que soit le type de cartes utilisées !

Vous envisageriez de rendre les nouvelles cartes compatibles avec les bornes de commande auprès chaînes de fast-food. Êtes-vous déjà en contact avec certaines chaînes de restauration en particulier ? McDo ?



Conecs travaille avec toutes les grandes enseignes, notamment McDonald's : nous avons d'ailleurs plusieurs pilotes en cours qui comprennent l'ensemble des solutions de paiement : caisse, automate, TPE embarqué, ...

Quand est-il prévu de déployer les cartes de 2e génération à l'échelle nationale ?

Suite au succès du pilote d'Orléans, CONECS, pour répondre à la demande de chacun de ses clients, a décidé une politique de déploiement à plus large échelle :

- Première étape : le paramétrage des terminaux autonomes en vagues successives à partir d'octobre 2014.
- À partir de janvier 2015, mise en œuvre progressive par les grandes enseignes de la solution TRD à leurs points de vente.
- À partir du 2ème trimestre 2015, les émetteurs TRD, client de CONECS, lanceront la commercialisation des cartes TRD auprès de leurs clients

Visez-vous d'autres marchés à l'étranger ? Et envisagez-vous de solliciter un agrément Établissement de paiement ou Établissement de monnaie électronique ?

Ni l'un, ni l'autre. CONECS est un opérateur technique au service de ces clients émetteurs de titres-restaurant français. CONECS n'est pas un émetteur.

Comment voyez-vous la carte 3ème génération ?

Une carte 2ème génération qui aura évolué suite aux retours de toutes les parties prenantes de la dématérialisation du titre-restaurant (émetteurs, commerçants affiliés, employeurs, salariés bénéficiaires), en cohérence avec les grandes évolutions de la monétique en France.

Propos recueillis par Henri KELLE

La dématérialisation 9 mois après

Quelques chiffres

- **Le marché du titre restaurant en France** : 5,5 milliards d'euros ; 3,5 millions de salariés, 182.000 restaurateurs agréés par la CNTR (commission nationale des titres restaurant)
- **En extension grâce à la dématérialisation** : 35% des utilisateurs de la carte restaurant Edenred Titre électronique (utilisé aujourd'hui par 80.000 personnes) ne disposaient pas de titres papiers
- **Migration** : Selon Sodexo, qui a procédé à la dématérialisation dans une quarantaine de pays, il faut 5 à 7 ans pour que plus de 50% du marché opte pour la dématérialisation. En Belgique, 50% des titres ont été dématérialisés en 2 ans, et 15% en quatre ans en Italie.

Pour ou contre la dématérialisation ?

Ce que change la dématérialisation : de belles avancées mais aussi des facteurs de réticence au changement chez les restaurateurs mais aussi les employeurs et partenaires sociaux.

POUR

- **Finis la perte, le vol, l'expiration des tickets - une perte estimée à 80 euros par an et par personne**
- **Paiement au centime près**

CONTRE

- **Commissions élevées, près de 4% chez la plupart des émetteurs vs 0,5% pour les titres papier**
- **Hostilité des partenaires sociaux : traçabilité des transactions, faible flexibilité (plafond quotidien, blocage dimanche et jours fériés, nominatif)**

DE NOUVEAUX ACTEURS !



RESTOFLASH : Celui qui a mis le pavé dans la mare en sortant sa solution avant la réglementation de la dématérialisation des titres repas par décret ! RestoFlash propose un **paiement mobile via QR Code**. L'utilisateur saisit le montant à payer sur son mobile, puis le restaurateur valide la transaction au moyen de sa caisse, de son propre téléphone ou d'un terminal fourni gratuitement par RESTO FLASH.

La transaction est très rapide et ne nécessite pas de connexion réseau. **RestoFlash se distingue par une commission particulièrement faible de 1,75% par transaction.**



Moneo Resto : Après la cible des CROUS, moneo propose une carte prépayée utilisant le réseau CB, utilisable sur le TPE habituel du commerçant. Fin 2013, Moneo Resto avait conquis 300 entreprises et 15.000 salariés. Elle a un objectif de conquête de 10% du marché d'ici 2017.



Monetico Resto du Crédit Mutuel : une carte à puce prépayée MasterCard à niveau de commissions faibles 1,25 % à 1,95 % selon le CA (+ coût d'adhésion)



Lunchbon Card de Digibon, SAS créée en 2014 : il s'agit d'une carte à puce prépayée MasterCard

CANTON Y RÉFLÉCHIT ...

Presqu'un an après, malgré les commissions toujours élevées (4%), les contraintes d'utilisation (plafond journalier, blocage dimanche et jours fériés), la facilité de gestion et la remboursabilité des titres repas dématérialisés, entre autres avantages, semblent tout de même séduire.

Les quatre géants des titres de service (Up, Natixis Intertitres, Sodexo, Edenred) en sont même à leur deuxième génération de carte, qui permettra de libérer les commerçants des frais bancaires.

Toutefois, certains attraits semblent tout de même manquer pour une adoption massive, et la migration apparaît très progressive. La question n'est plus de savoir qui du titre papier ou dématérialisé l'emportera, mais bien à quelle échéance et sous quelle forme.

ACTEURS

Braintree lance son service de paiement en Bitcoin



Braintree, la start-up américaine de paiement mobile rachetée par eBay par le biais de PayPal pour 800 millions de dollars en 2013, teste actuellement en version beta, son service d'acceptation de paiement en Bitcoins. Celui-ci repose sur la technologie de Coinbase dont Braintree avait annoncé l'intégration en septembre 2014.

Pour s'en servir, les utilisateurs Braintree doivent simplement ouvrir un compte marchand avec Coinbase puis le lier leur compte Braintree. La société souligne également que, le kit

de développement logiciel de sa plateforme de paiement v.zero est flexible pour répondre aux besoins des commerçants dans la mise en œuvre des services de « processing » de la société.

C'est un partenariat gagnant-gagnant car, les utilisateurs de Braintree recevront tous les avantages associés à l'acceptation des paiements en bitcoins : pas de frais de transactions (jusqu'au premier million de dollars de ventes); une exposition réduite à la volatilité de la monnaie grâce à la fonction *Instant Exchange* de Coinbase.

En retour, Coinbase aura accès au vaste réseau clients de Braintree dont la liste d'options

de paiement comprend : les cartes crédit et de débit de Visa, MasterCard, American Express, Discover, JCB et Diners Club. PayPal (avec 162 millions d'utilisateurs actifs dans le monde), Venmo (qui a traité plus 900 millions de dollars de transactions mobiles uniquement pour les trois derniers mois de 2014) et Apple Pay, 130 monnaies prises en charge.

Cette initiative qui permet donc d'accepter des bitcoins de manière transparente sur n'importe quel appareil, accélérera sans doute l'adoption de la célèbre crypto-monnaie.

Henri KELLE

360° DANS LE MONDE

• **RUSSIE – Nouveau régime pour les processeurs des paiements des jeux en ligne.** Les régulateurs russes jugent illégales les activités de processeurs de paiements qui assurent des services de financement des comptes clients pour des jeux en ligne. Désormais ceux-ci devront obtenir une licence, le but étant d'éliminer la fraude et de protéger les fonds des joueurs. Les processeurs agréés devront déposer 460.000 dollars (30 millions de roubles) dans un fond de sécurité et se soumettre à des contrôles réguliers. Pour protéger les intérêts des opérateurs agréés et éliminer le jeu illégal, des mesures

sont mises en place pour ne limiter les paiements qu'aux opérateurs agréés via un portail en ligne exclusif.

• **TURQUIE – Le parlement approuve une nouvelle loi sur le e-commerce.** La Turquie a approuvé la loi n°A6563 sur le règlement du commerce électronique visant à créer un environnement e-commerce plus sûr, transparent et accessible. La loi devrait entrer en vigueur le 1er mai 2015. Elle couvre les communications électroniques, la responsabilité des fournisseurs de services, les contrats conclus par voie électronique et l'information fournie aux consommateurs.

• **PHILIPPINES - : AsiaPay lance la solution PesoPay PayCash pour les non-bancarisés.** AsiaPay, un processeur de paiement en ligne, a lancé « PesoPay PayCash », une solution de traitement des paiements en temps réel permettant aux consommateurs non bancarisés d'effectuer des achats en ligne et de payer en espèces auprès des est marchands qui vendent en ligne et acceptent les paiements en espèces dans plus de 5000 centres de paiement à travers le pays.

Henri KELLE



Partenaire : **La Revue du FINANCIER**

permet de faire le point sur les dernières recherches en matière financière et de consulter des dossiers de fond sur des problèmes financiers d'actualité : www.revuedufinancier.fr

Demandez un numéro gratuit en PDF à :

revue.du.financier@cybel.fr

CopSonic : la start-up française qui grimpe !

Une start-up française, CopSonic, a récemment acquis la célébrité dans les médias.

Elle a été invitée à la conférence sur l'inclusion financière du G20 organisée par la Banque Mondiale en septembre dernier en Australie, où elle était la seule entreprise française à intervenir. Puis le 5 novembre à Bern par l'Union Postale Universelle (UPU, une institution spécialisée de l'ONU pour la coopération postale) et le 11 novembre dernier, par la fondation Bill & Melinda Gates à l'évènement « Crypto-monnaie et inclusion bancaire ». Cette start-up montalbanaise est spécialisée dans les services de paiement et de transfert d'argent par mobile.

Financée par le groupe Secom

CopSonic a été fondée en 2012 et est financée par le groupe SECOM-Pixeliris, une société française créée en 1989, spécialisée dans l'audio, la communication sans-contact et les nouvelles technologies. CopSonic compte plus d'une trentaine de collaborateurs. Elle est dirigée par Emmanuel Ruiz.

Une technologie unique et universelle, déjà plébiscitée

La technologie CopSonic est unique et s'appuie sur l'utilisation des voies acoustiques (soniques et/ ou ultrasoniques). Cette technologie permet de réaliser, de manière sécurisée, des transactions entre mobiles en utilisant les ultrasons comme moyen de communication.

L'avantage de cette solution, c'est qu'elle est compatible avec 100 % des téléphones mobiles contrairement à la technologie NFC qui équipe 17 % des smartphones et 0% des mobiles standards.

L'autre avantage de cette technologie est son universalité. En effet, elle est accessible à tous car elle exploite le réseau GSM (unique réseau disponible dans les zones où résident la plupart des exclus bancaires). Elle ne nécessite donc ni de réseau 2G, 3G, 4G ou Wifi, ni d'installation d'application pour les transactions de per-

sonne à personne tant pour le payeur que pour le bénéficiaire.

Cette universalité a séduit la Banque Mondiale qui souhaite « faire accéder et faire utiliser les services bancaires existant à toutes les personnes et leur conférer un profil financier permettant de mener une vie sociale normale ».

Selon la Banque Mondiale, 2,5 milliards de personnes vivant dans les pays émergents sont encore exclues des services bancaires.

Pourtant la plupart de ces personnes possèdent un téléphone mobile et sont donc des clients potentiels de CopSonic.

Comment fonctionne cette solution ?

La solution permet d'effectuer deux types de transactions, toujours en face à face :

- des transactions de pair à pair, entre deux personnes se situant à proximité l'une de l'autre;
- des transactions au point de vente, le marchand utilisant alors son téléphone mobile comme terminal de paiement pour l'acquisition.

Dans le premier cas, le transfert d'argent de personne à personne, voici le cheminement du processus :

1. L'émetteur-payeur doit appeler un service téléphonique depuis n'importe quel téléphone mobile (ou fixe) sur le réseau GSM.
2. Lorsque l'opératrice le lui demande, il doit ensuite saisir à l'aide des touches de son mobile le montant de la transaction et le numéro de téléphone du récepteur-bénéficiaire.
3. Le récepteur-bénéficiaire reçoit quasi instantanément un appel et doit rapprocher son téléphone de celui de l'émetteur-payeur. Le montant de la transaction qui sera encryptée et sécurisée via le son peut alors être transféré. La durée de la transaction est estimée à 4 secondes.

(Suite page 10)



4. Dernière étape : le récepteur-bénéficiaire reçoit un SMS de confirmation de la transaction avec le montant reçu et le nouveau solde de son compte bancaire.

Si les deux personnes sont éloignées géographiquement, la transaction n'est pas possible.

Dans le second cas, de paiement au point de vente :

1. Le commerçant doit être muni d'une application ou d'un logiciel permettant d'utiliser CopSonic
2. Il saisit le montant de la transaction sur son terminal, tandis que le consommateur doit saisir ses numéro de téléphone et code PIN
3. Le consommateur reçoit ensuite un appel auquel la réponse entraîne l'émission d'un signal acoustique par le terminal du commerçant
4. Si le téléphone du consommateur est suffisamment proche du terminal du commerçant à cet instant, la transaction est validée. La technologie de sécurisation des transactions, brevetée, est basée sur l'utilisation de techniques de cryptographie, d'un code à usage unique et d'authentification forte. CopSonic assure que toute

transaction est unique et ne peut être reproduite.

Stratégie de CopSonic à court moyen/ terme

Pour permettre le déploiement et le développement de sa solution, CopSonic est à la recherche de partenaires intégrateurs, opérateurs Telco, opérateurs bancaires ou d'enseignes souhaitant offrir à leurs utilisateurs une solution sécurisée d'échange de valeurs électroniques.

Dans un souci de diversification, la start-up a également imaginé bien d'autres domaines d'application de sa solution.

La cybersécurité, la détection de proximité, l'Internet des objets et le marketing web to store en font partie.

La société propose également un SDK, kit de développement logiciel, pour toutes les plateformes (Android, Windows Phone, Apple...), qui devrait permettre à la communauté des développeurs de faire émerger bien d'autres idées.

S'imposer sur le marché ne sera pas facile pour la start-up montalbanaise mais l'originalité de sa solution, qui pourrait favoriser l'inclusion bancaire dans les pays émergents, est un atout de poids.

Bertrand JEANNET

Interview d'Emmanuel Ruiz, CEO de CopSonic

NDP : Comment présenteriez-vous votre solution ?

Emmanuel Ruiz : CopSonic est une technologie permettant de faire communiquer des dispositifs numériques ou physiques avec n'importe quel mobile en utilisant les ondes acoustiques comme voie d'interaction et de transmission de données. CopSonic est universelle parce qu'elle s'étend à tous les dispositifs, à tous les

pays, à toutes les civilisations et par conséquent à tous les hommes. CopSonic entend s'inscrire dans le quotidien de chacun d'entre nous en facilitant nos usages de consommation, en sécurisant l'accès à nos données confidentielles, en contribuant au développement économique et social dans certains points du monde et en enrichissant nos expériences avec notre environnement.

Nous adressons prioritairement 2 secteurs d'activité le paiement mobile et la cyber sécurité. Dans le cadre du Paiement universel, notre solution convertit n'importe quel mobile en portemonnaie électronique ou en terminal de paiement. CopSonic permet d'assurer des transactions financières entre deux mobiles quel que soit la monnaie. Une simple connexion GSM ou data permet à l'utilisateur de



payer ou d'encaisser en toute facilité depuis son mobile et ce, partout dans le monde.

La fourniture d'un SDK permet à des acteurs du marché d'intégrer notre technologie dans des écosystèmes de paiement déjà existant qui viennent compléter ou compléter des solutions sans contact de type NFC ou QR Code. La valeur ajoutée fondamentale est la compatibilité avec 100% des 7.5 milliards de téléphones mobiles aujourd'hui en circulation dans le monde.

L'utilisation de la solution ne nécessiterait pas de disposer d'une application particulière sur son téléphone. Mais faut-il tout de même un enrôlement préalable du payeur ou du bénéficiaire ou des deux ?

Nous devons associer le numéro de téléphone avec notre plateforme d'authentification et de télécommunications (VOIP ou Internet). En tant que fournisseurs d'une solution technique et d'une technologie nous fournissons ce qui pourrait manquer à des services de paiement pour être universels et compatibles avec non seulement 100% des appareils mobiles mais également avec la plupart des TPE ou POS du marché où dans la plupart des cas une mise à jour logicielle est nécessaire.

La solution de paiement permet deux types de transaction : des transactions P2P et d'autres en points de vente avec les commerçants, laquelle privilégiez-vous ? Pourquoi ?

Nous sommes approchés par des opérateurs bancaires dans des pays structurés (France, Canada, USA) mais nous avons axés nos premières actions commerciales dans l'inclusion bancaire dans des pays émergents il y a clairement un besoin alors que dans les pays structurés le paiement mobile n'est qu'un confort et il existe d'autres moyens de paiement (CB, Cheque, Espèces). Nous pensons que l'adoption du paiement mobile se fera d'abord dans des pays émergents avant ceux des pays structurés ou riches.

Dans les pays émergents, il existe des problèmes de sécurité inhérents au fait que les gens doivent avoir du cash sur eux pour se payer de personne à personne ou auprès d'un commerçant. Les commerçants dans les pays émergents n'ayant pas les moyens de se payer un TPE et n'ayant pas de réseau Internet non plus, leur propre mobile (en général basique) devient ainsi un TPE Low-Cost.

Quid de la sécurisation ? Sera-t-elle conforme aux futures prescriptions de la DSP 2 ?

Chaque transaction est caduque à la fin de la transaction donc non reproductible. Si quelqu'un enregistre le son lors d'une transaction il ne pourra pas le réutiliser pour une future transaction car le serveur ne pourra pas valider 2 fois le même ultrason ou son. Il y a d'autres sécurités plus subtiles qui font l'objet de plusieurs brevets en cours de dépôt. Nous sommes en cours de certification PCI/DSS et pour les prescriptions DSP 2 nous prévoyons de le faire cette année.

Votre start-up est aussi à l'origine de deux anti-phishing pour les téléphones mobiles Gatesonic et Phonicaccess qui fonctionnent aux ultrasons, que pouvez-vous nous dire sur ces autres solutions ? Comment se positionnent-elles par rapport à la solution de paiement ?

Les 2 axes sont développés en parallèle mais la cyber sécurité essentiellement dans les pays structurés et le paiement dans les pays émergents. Les logiciels GateSonic et Gatesonic GSM (ex-phonic acces) sont des exemples de solutions d'authentification qui transforment le téléphone d'une personne en clé d'accès hautement sécurisée qui créent pour la première fois de l'histoire de l'informatique un Airgap (trou d'air) analogique dans la circulation de l'information entre deux dispositifs électroniques. En effet jusqu'à présent toutes les solutions proposées dans la sécurité prenaient un circuit numérique (Ethernet, Wifi, Bluetooth ...). Or les ondes ultrasoniques sont des éléments mécaniques de l'air. Cette zone de communication digitale (puisque nous y encryptons des numériques) est une grande inconnue pour des attaques malveillantes.

En cyber sécurité rien n'est sûr à 100%, ce qui garantit la sécurité est l'avance que vous pouvez avoir sur les hackers et c'est que nous proposons. Nous en sommes à la 2ème génération d'algorithmes ultrasoniques.

Comment prévoyez-vous de commercialiser votre solution (marque blanche ? produit propre) ?

Les produits propres que nous avons ont vocation d'illustration de ce que les sociétés tierces sont capables de se développer. Le SDK est là pour faciliter l'intégration dans les applications bancaires déjà existantes ou tout

système qui nécessite des accès sécurisés.

Quels sont les coûts associés à l'utilisation de la solution ?

Nous avons deux types de systèmes, ceux utilisant le réseau GSM qui ne nécessitent pas d'application embarquées et ceux utilisant le réseau DATA (Wifi, 2-3-4G) pour des applications sur smartphone. Pour celles sans application, il a le coup des appels téléphoniques du serveur VOIP que nous mettons à disposition auquel s'ajoute le cout de licence annuelle au serveur d'authentification.

Envisagez-vous de solliciter un agrément en qualité de PSP (EP/EME) ?

Oui car nous sommes sollicités pour des projets avec un système clé en main qui l'exige.

Sinon, qui détiendra les comptes de paiement ?

Pour d'autres partenaires comme nous ne fournissons que la brique d'authentification nous n'en n'avons pas besoin.

Quels territoires visez-vous en Europe et dans le monde ?

Pour le paiement c'est les pays émergents et pour la cyber sécurité les pays structurés sans focus particulier puisque nous avons des ambitions à l'international.

Quels sont vos axes prioritaires de développement aujourd'hui ?

Depuis que la fondation Bill & Melinda Gates nous a intégré dans leur réflexion de paiement mobile universel avec des crypto monnaies de type Bitcoin nous sommes plus visibles et crédibles ce qui nous encourage sur cette voie.

La cyber sécurité CopSonic est aujourd'hui en test sur 14 projets différents auprès d'intégrateurs qui devraient émerger fin 2015.

Une levée de fonds de prévu ?

Oui, c'est en bonne voie.

Où en êtes-vous de votre recherche de partenaires ? Êtes-vous confiant concernant cette recherche ?

Nous recherchons bien évidemment des intégrateurs et distributeurs de notre technologie.

Nous sommes d'autant plus confiants que nous en avons déjà ainsi que des opérateurs de téléphonie qui sont extrêmement enthousiastes autour de notre solution.

Propos recueillis par Bertrand JEANNET



Les Nouvelles Dynamiques du Paiement

9-11 Avenue Franklin D Roosevelt, 75008 PARIS

tel : 09 63 46 85 46 (appel local)

abonnement@cantonconsulting.fr

Directeur de la publication : Jean-Yves ROSSI

Comité éditorial : Denis BACHELOT, Jean-François DELORME, Jean-Marie GANDOIS, Henri KELLE, Luce MOINECOURT, Zelia NOSBOM

Photos : DR

oOo

Dépôt Légal à Parution ISSN 2259-8286, Diffusion électronique.

Reproduction interdite sans autorisation explicite

©2008-2015 CANTON-Consulting

Les opinions exprimées sont celles des auteurs et n'engagent pas l'éditeur. Les manuscrits envoyés ne sont pas retournés.

NDP et Les Nouvelles Dynamiques du Paiement sont des marques déposées.

CANTON-Consulting, SAS au capital variable de 12.894 €

SIRET : 513 946 749 00019 RCS PARIS

N° de TVA intracommunautaire : FR39513946749

ABONNEZ-VOUS POUR SUIVRE AU PLUS PRÈS LA
REVOLUTION DES PAIEMENTS :
EN LIGNE SUR WWW.CANTONCONSULTING.EU
TEL 09 63 46 85 46

TARIFS D'ABONNEMENT (TVA 20%)

Offre découverte 4 numéros (non renouvelable)	100 € HT
Abonnement individuel (1 an, 20 n°, diffusion à 1 lecteur)	680 € HT
Abonnement entreprise (1 an, 20 n°, incluant une diffusion intra-entreprise jusqu'à 20 ex.)	1700 € HT
Abonnement Enseignement supérieur <i>sur justificatif</i> (1 an, 20 n°, incluant une diffusion intra-établissement jusqu'à 5 ex.)	230 € HT

COLLECTIONS

Collections complète : Parutions 2008-2013 (n°1-120)	800 € HT
Parutions 2014 (n°120-139)	350 € HT

Les numéros seront téléchargeables en ligne depuis votre compte utilisateur sur www.cantonconsulting.eu