

INTERVIEW

Rambert Namy

DIRECTEUR MOBILE PAYMENT CHEZ SOFRECOM (FILIALE DE FRANCE TÉLÉCOM)

« Les opérateurs doivent aller vite dans le mobile payment »

CE SPÉCIALISTE DE MONÉTIQUE DEPUIS QUINZE ANS POSE UN REGARD PROSPECTIF SUR LES SERVICES DE MPAYMENT.



VINCENT FOURRIER J.A.

BIO EXPRESS

1995 Directeur du développement chez Accor Services.

2000 Création de Promonetic, première société en France à fournir des solutions de cartes-cadeaux prépayées.

2006 Responsable Mobile Payment pays émergents à Sofrecom. Il dirige le projet Orange Money.

Septembre 2009 Directeur Mobile-Payment chez Sofrecom.

JEUNE AFRIQUE : Pourquoi assiste-t-on à l'explosion des services de MPayment en Afrique ?

RAMBERT NAMY : Payer avec son mobile est d'abord un élément de différenciation sur un marché très concurrentiel. Ensuite, c'est un formidable moyen de fidéliser la clientèle. Il permet de réduire le *churn*, un problème majeur en Afrique qui consiste pour les clients à jongler entre les cartes Sim afin de passer d'un opérateur à un autre. On ne change pas de banque aussi facilement que de puce électronique. Enfin, les pionniers dans le MPayment ont l'avantage de prendre une longueur d'avance sur la concurrence. Au Kenya, les opérateurs peinent à reprendre des parts de marché au précurseur Safaricom, comme Zain qui a dû casser les prix. Les opérateurs veulent s'y mettre très vite.

Le MPayment est-il rentable ?

Pas encore. Mais il semble que M-Pesa, le service de MPayment lancé en 2007 par Safaricom au Kenya, atteint tout juste l'équilibre aujourd'hui avec 7 millions de clients dans le pays. Doté d'un

bon business plan et de structures de coûts réduits, on peut être rentable en trois ou quatre ans. La difficulté est d'avoir un nombre critique d'abonnés et de ne pas être cher.

Où en est la réglementation en la matière ?

Pour se lancer dans le MPayment, il faut en général avoir une licence de monnaie électronique. Mais les pays africains n'ont pas tous un cadre réglementaire approprié. L'association des opérateurs mobiles GSMA, en coopération avec les Banques centrales africaines, travaille actuellement sur un cadre législatif harmonisé susceptible d'être déployé dans les pays qui en ont besoin. L'autre solution pour un opérateur est de nouer un partenariat avec une banque du pays et d'opérer sous sa licence. Cela rassure la Banque centrale sur la bonne conformité du service de MPayment. Ce schéma fonctionne dans l'ensemble des pays d'Afrique de l'Ouest et va s'étendre

en Afrique centrale, voire à Madagascar.

Les opérateurs vont-ils finir par demander des licences bancaires ?

C'est l'éternel débat. Mais je ne vois pas un opérateur se muer en établissement financier. C'est un business différent qui exige des structures et des expertises spécifiques. En revanche, on peut imaginer des structures de services financiers dans lesquelles un ou plusieurs opérateurs prendraient des participations.

Le transfert d'argent par mobile est-il totalement sûr ?

Il n'y a pas encore eu d'incident, à ma connaissance, mais il y aura des soucis provenant de hackers. Aux opérateurs de mettre en place les solutions techniques, des procédures

strictes de contrôle et un hébergement sur un site suffisamment sécurisé.

D'autres acteurs vont-ils émerger dans le domaine ?

Des sociétés se créeront en back-office, pour fournir l'infrastructure et assurer la gestion de services financiers. D'autres seront des prestataires des banques et noueront des partenariats avec les opérateurs. Et rien n'interdit aux banques de lancer leur service. La Société générale s'appête à le faire. Quant à Nokia, il est entré en mars 2009 au capital d'Obopay, prestataire de services de paiement électronique. Il a mis au point des solutions multi-opérateurs. Il suffira d'avoir un téléphone Nokia. ■

Propos recueillis par FAÏZA GHOZALI