

L'instant issuing, un marché prometteur en France

► Salon Cartes 2009 et a déjà fait l'objet de deux commandes », a précisé Cyrille Volentier, responsable commerciale chez Evolis.

De même pour Gemalto, qui a lancé sa première solution d'émission instantanée en 2005. Invité à s'exprimer sur la question lors de la même conférence, Bruno Leroux, directeur des solutions bancaires de Gemalto, a cité quatre exemples... internationaux : En Malaisie, Maybank, qui y voit « un moyen d'acquérir de nouveaux clients », Citibank en Russie, Interswitch au Nigeria et Citibank à Singapour et Hong-Kong. « Le marché de l'émission instantanée touche les banques, la grande distribution, les opérateurs de crédit... Donc, on ne peut pas faire de généralités sur ce type de programme. Il doit



Bruno Leroux, Gemalto

s'accompagner d'une offre marketing pertinente et passe aussi par la formation des ressources internes pour accepter ces solutions », a analysé B. Leroux. Un pari visiblement relevé par S2P, Monext et DataCard avec la solution d'émission instantanée de la carte PASS MasterCard.

L'offensive de la grande distribution

A l'instar des banques, les acteurs de la grande distribution envisagent l'émission instantanée comme un moyen de satisfaire les exigences des clients. « La carte est délivrée en moins de deux minutes avec choix du visuel et du code confidentiel par le porteur.

Evolis : « Depuis 5 ans, les solutions d'instant issuance se rapprochent de l'Europe de l'ouest » Une interview d'Eric Bouvard, product marketing manager d'Evolis

- Quel est le positionnement d'Evolis sur le marché de l'émission instantanée ?

Evolis est un fabricant d'imprimantes pour cartes qui s'est spécialisé à l'origine sur les marchés de l'identification et de la sécurité en émission instantanée. Depuis quelques années l'entreprise propose avec succès des solutions d'instant issuance pour le marché bancaire, à travers un réseau d'intégrateurs : d'abord en Asie, puis au Moyen-Orient, en Afrique et enfin en Europe.

Récemment, nous avons remporté des appels d'offre au Nigeria, en Iran et au Venezuela, incluant à chaque fois la distribution de centaines de solutions. En Europe, depuis de nombreuses années, la personnalisation des cartes de paiement à puce s'effectue dans des sites hautement sécurisés. La réglementation y est plus stricte que dans des pays qui utilisent aujourd'hui des cartes de paiement à piste magnétique et qui peuvent adopter plus facilement un modèle d'instant issuance à l'occasion de l'évolution vers des cartes à puce.

- Quelle est votre cœur de cible en France ?

Nos solutions personnalisent quotidiennement les cartes d'étudiant pour les universités de Paris avec une fonction Moneo. Elles personnalisent également le Passe Navigo de la RATP. Nous avons donc une bonne expérience en matière d'instant issuance en France. Pourtant, malgré une position de leader au niveau mondial en matière d'émission instantanée de cartes (20.000 systèmes installés dans le domaine bancaire), nous n'avons pas à ce jour remporté de marchés dans notre propre pays. Nous recevons des demandes régulières qui sont cependant freinées par le cadre réglementaire français actuel. Néanmoins, nous espérons que l'évolution des recommandations Visa et MasterCard dans d'autres pays pourront nous permettre, dans le futur, de déployer nos solutions en Europe de l'ouest.

- Quelles tendances prévoyez-vous en 2010 ?

Depuis cinq ans, les solutions d'instant issuance se rapprochent de l'Europe de l'ouest. Les solutions de paiement par carte connaissent de véritables révolutions avec l'arrivée des technologies sans contact associées aux cartes et aux téléphones portables.

L'Europe de l'ouest qui disposait d'une avance technologique du fait de l'utilisation de la carte puce depuis de nombreuses années, se montre aujourd'hui frileuse vis-à-vis de l'instant issuance et de ces nouvelles technologies. Il nous semble important de réagir de façon rapide afin de ne pas perdre l'avance qui est la nôtre.



Eric Bouvard, Evolis

Propos recueillis par Andréa TOUCINHO