

ERIC BOUVARD

RESPONSABLE MARKETING PRODUITS D'EVOLIS

Des fonctions de personnalisation de téléphone portable afin d'autoriser le paiement par ce nouveau support

Banque Plus Magazine : *Quelle est votre approche du marché bancaire français et que pouvez-vous lui apporter ?*

Eric Bouvard : En nous appuyant sur notre réussite coréenne, pays dans lequel Evolis a mis en œuvre ses solutions de personnalisation de cartes bancaires dans plus de 10000 agences depuis 2005, notre objectif est la transposition de ce succès en Europe de l'Ouest afin de faire bénéficier les établissements bancaires des technologies les plus récentes en matière d'instant issuing (émission instantanée des cartes). Nos produits permettent de personnaliser les éléments graphiques de la carte, ainsi que la piste magnétique, la puce contact et les éléments sans contact. Le principal bénéfice d'une solution décentralisée réside dans la mise à disposition immédiate de sa carte au porteur, mais également dans la capacité de l'établissement bancaire à fournir des cartes de remplacement, des cartes cadeaux ou des services complémentaires liés au choix du client.

Quelles sont les difficultés essentielles que vous rencontrez pour pénétrer ce marché ?

La France est un pays qui dispose d'un système carte bancaire sophistiqué depuis de nombreuses années (déploiement des cartes à puce dans les années 80). Les succès remportés par Evolis jusqu'à présent sont essentiellement liés à la migration EMV et à un changement des technologies cartes. L'ampleur des modifications a permis d'envisager de nouveaux modèles de business. A ce jour, la problématique française est un peu différente car la mise en place de solutions d'instant issuing doit être justifiée par des notions de différenciation commerciale, de développement de nouveaux services à valeur ajoutée autour des cartes ainsi que d'une approche CRM entièrement repensée. La seule technologie n'étant pas un vecteur suffisant de déclenchement de migration massive vers l'instant issuing. De plus, la réglementation française est en cours de révision afin de définir le cadre d'implantation de solutions d'instant issuing, ce qui constitue un préalable indispensable à tout déploiement sur notre territoire.

La carte « multi-applications » est répandue dans de nombreux pays. Pouvez-vous nous parler des solutions courantes ailleurs et que vous aimeriez voir être transposées en France ?

En Corée, nous avons répondu à une demande très high-tech, puisque, dès 2005, la carte bancaire disposait déjà d'une piste

magnétique et d'une puce contact pour les transactions classiques mais également de technologies sans contact utilisées dans certains services publics sud-coréens (service postal et transport). De plus, nous avons été amenés à intégrer, dans notre terminal, des fonctions de personnalisation de téléphone portable afin d'autoriser le paiement par ce nouveau support. Ainsi, Evolis répond à l'ensemble des problématiques liées au paiement : carte à puce (avec ou sans contact) et paiement par téléphone mobile. Très récemment, Evolis a déployé en Turquie, avec son partenaire intégrateur Smartsoft, une solution basée sur le produit Dualys, qui réalise la personnalisation recto-verso de cartes Mastercard Paypass, utilisées pour les paiements mais également pour accéder au réseau de transport public.

Vous avez participé au salon Cartes & Identification 2008 à Villepinte et présenté une solution d'édition de cartes en instantané avec Gemalto. Pouvez-vous nous en dire un mot ?

En tant que constructeur de terminaux de personnalisation, il n'est pas dans notre stratégie d'approcher les établissements bancaires en direct mais bien d'apporter la meilleure technologie au meilleur coût aux acteurs incontournables que sont les systèmes intégrateurs experts dans le domaine de la carte. Dans ce cadre, nous avons développé des relations fortes avec ces principaux acteurs, dont Gemalto, qui nous a sollicités afin de présenter notre dernière réalisation en matière de solution bancaire sur une base de Dualys. L'objet de la présentation était de démontrer en réel la rapidité et la simplicité de l'ensemble du processus de personnalisation d'une carte EMV face à un client.

Les machines de personnalisation [Pebble] et Dualys que vous commercialisez représentent un très faible encombrement. Quelles en sont les caractéristiques et quel usage pourront en faire les agences bancaires ?

Traditionnellement, les matériels de personnalisation en agence sont extrêmement volumineux en raison des contraintes liées à l'embossage et les autres personnalisations mécaniques. Evolis a fait le choix de personnaliser les cartes via une imprimante simple ou double face (Pebble ou Dualys), ce qui apporte une réelle compacité des équipements, un temps de personnalisation nettement plus court, une mise en œuvre des plus simples et surtout un coût d'investissement matériel dix fois moins élevé. A ce jour nous avons déployé plus de 15000 terminaux de personnalisation dans les agences bancaires de nos clients.

