



L'année 2017 sera-t-elle celle où le paiement mobile décollera vraiment? C'est en tout cas l'avis des consultants allemands spécialisés dans la technologie de Rhino Inter Group. © DR

TECHNOLOGIE

Le paiement mobile attend toujours ses clients

La rivalité est féroce entre les différentes applications ou solutions de paiement mobile. ApplePay, Twint et les autres peinent pourtant encore à convaincre les utilisateurs de leur utilité

3 minutes de lecture

◆ Eco Suisse ◆ Finance ◆ Innovation

Mathilde Farine

Publié dimanche 29 janvier 2017 à 19:51.

L'année 2016 aura été l'année où toutes les rivalités se sont exprimées sur le marché du paiement mobile. En Suisse, alors qu'Apple faisait son entrée, la majeure partie des acteurs se sont rassemblés derrière Twint – fusionné avec Paymit.

Reste à convaincre les utilisateurs. L'année 2017 sera-t-elle l'année où le paiement mobile décolle vraiment? C'est en tout cas l'avis des consultants allemands spécialisés dans la technologie de Rhino Inter Group. Ils estiment qu'une «percée» va se produire cette année dans les paiements mobiles, citant d'autres experts pour appuyer leur thèse. Ils prennent l'exemple de l'Allemagne, où Apple Pay, dont le lancement est prévu au premier semestre, va jouer le rôle d'accélérateur, suivi de Deutsche Bank et tous les autres établissements du pays qui vont aussi proposer leur propre système. Une évolution d'autant plus évidente que la technologie est prête, assurent-ils.

Lire aussi: «Twint vise un million d'utilisateurs d'ici un à deux ans»

Peu de chiffres disponibles

La situation est plus avancée en Suisse. Apple Pay est disponible depuis l'été, tandis que les fonctionnalités de Twint sont en train d'être améliorées avec un lancement prévu en avril. Impossible d'avoir des données sur l'utilisation de l'application du géant californien. Quant à la solution suisse, on doit se contenter du nombre de téléchargement – environ 550 000 – et du nombre de transactions – environ 250 000 par mois. Rien sur les montants, ni sur la part des utilisateurs qui sont véritablement actifs.

Car, les Allemands et les Suisses ont un point commun: plus que la plupart des autres nationalités, ils aiment le cash. Chaque année, le nombre de billets en circulation augmente d'environ 7%, selon les estimations de la Banque nationale suisse. Fin 2014, 67,4 milliards de francs étaient en circulation, l'équivalent de 10% du PIB. Soit à peu près la moyenne européenne, qui s'établit à 9,7%. Mais certains se désintéressent de plus en plus du cash: en Suède, il ne s'élève plus qu'à 2% du PIB.

ENCORE **8** ARTICLES GRATUITS À LIRE



Les émergents en avance

En Europe, les paiements sans cash ont augmenté en moyenne de 6% par année ces dernières années, selon un rapport du consultant A.T.Kearney. Soit en tout cas deux fois plus rapidement que le PIB. Pour ses spécialistes, la tendance va se poursuivre, elle est inéluctable. Et ils préviennent: déjà une transaction sans cash sur dix est réalisée avec un moyen alternatif, c'est-à-dire sans passer par les banques.

Les pays émergents sont, eux, nettement plus en avance. MPesa, solution développée au Kenya, s'est répandue dans presque toute l'Afrique et au-delà. «Elle ne demande pas de compte bancaire, ce qui simplifie nettement son utilisation pour payer ou envoyer de l'argent», précise Andreas Dietrich, professeur à la Haute école de Lucerne, pour expliquer sa popularité. Dans beaucoup de cas, ils ont passé sur quelques étapes du développement des systèmes de paiement classiques, les cartes bancaires par exemple, pour arriver à un stade technologique plus avancé, ajoute Marc Bernegger, serial entrepreneur et investisseur dans la fintech.

Plus de générosité

D'autres systèmes ont suivi: «Les plateformes comme WeChat en Chine montrent à quel point une solution de paiement peut se répandre extrêmement vite dans la population. Mais, pour l'instant, il manque l'expérience utilisateur nécessaire et l'implication dans les applications de la vie de tous les jours», explique Marc Bernegger.

Surtout, les applications de paiement ne sont pas assez généreuses. «Personne ne veut d'une application qui ne sert qu'à payer», considère Antoine Verdon, spécialiste de la fintech (lire également ci-dessous). Du travail, donc pour conquérir les consommateurs.

Lire également: «La Suisse a toujours été très attachée au liquide»

À propos de l'auteur

Mathilde Farine
@mathildefarine

Cheffe de la rubrique Economie & Finance

Abonnez-vous au Temps !

Consultez tous nos articles et bénéficiez des avantages abonnés.

DÉCOUVRIR NOS ABONNEMENTS

Suivez toute l'actualité du Temps sur les réseaux sociaux

FACEBOOK TWITTER YOUTUBE INSTAGRAM

