

## THIBAUT LANXADE PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL D'AQOBA

# « L'activité du prépayé a beaucoup de potentiel en France »

PREMIER ÉTABLISSEMENT de paiement agréé par la Banque de France et l'Autorité de contrôle prudentiel en 2009, Aqoba opère sur le réseau monétique international MasterCard pour émettre et gérer des moyens de paiement en marque blanche.

### Neuf établissements de paiements sont agréés par la Banque de France. Vont-ils subsister ?

Ces établissements de paiement agréés ont une dynamique entrepreneuriale. Il est évident que ce marché va très vite se concentrer car il répond à une logique de flux. Certains établissements s'associeront, d'autres disparaîtront. On peut penser que, dans les trois prochaines années des synergies seront dégagées entre les différents établissements, mais tout ceci est encore très jeune.

### Quelles sont vos attentes d'un point de vue législatif ?

Nous attendons avec impatience la transposition en France de la directive communautaire de septembre 2009 sur la monnaie électronique, qui est déjà transposée depuis un an dans plusieurs pays européens, ce qui est extrêmement dommageable pour les entreprises françaises. On peut d'ores et déjà parler de distorsion de concurrence vis-à-vis des concurrents européens. Il est urgent que le législateur légifère. Il faut que l'on puisse accroître, par exemple, l'activité du prépayé qui a beaucoup de



DR

« On peut parler de distorsion de concurrence vis-à-vis des concurrents européens. Il est urgent que le législateur légifère. » Thibault Lanxade

potentiel en France. Une dizaine d'entreprises françaises sont dans l'attente de l'agrément. En février prochain, la pause parlementaire débute pour cause d'élection, si la transposition de la directive n'est pas faite d'ici là, cela nous amène à septembre 2012. Perdre encore un an serait dramatique.

**Le paiement mobile sans contact est-il un axe de développement majeur pour**

### les établissements comme Aqoba ?

Le paiement par téléphone mobile à mon sens ne se développera qu'à partir du moment où le commerçant et le porteur de carte y trouveront un intérêt. Ce n'est pas qu'une question d'économie du paiement. Comme le marché de la téléphonie est aujourd'hui un marché mature, les opérateurs téléphoniques vont se diriger vers le paiement, un nouveau vecteur de croissance. Concernant les banques, les tests menés à Nice sont probants techniquement, mais au niveau du marketing, ils sont très insuffisants. De manière générale, la rémunération du modèle économique se fera sur la capacité que l'on aura à donner une valeur ajoutée à la donnée de paiement monétique.

PROPOS RECUEILLIS PAR MATHIAS THÉPOT