

*À ceux que l'idée d'accepter un nouveau mode de paiement effraierait, il est temps de faire face à la réalité : **le porte-monnaie électronique représente pour les commerçants une réelle opportunité.*** ✍ Tina Géral

# Paiement mobile en pharmacie : **vers une nouvelle tendance ?**

**T**echnologie NFC, ou *Near Field Communication*, ou QR code bousculent notre façon de régler les petits montants. Communément appelées « sans contact », ces technologies permettent de déclencher le paiement en approchant votre carte d'un lecteur de carte bancaire NFC, les deux appareils échangeant leurs données lorsqu'ils sont placés à moins de 5 centimètres l'un de l'autre, ou en scannant un code. Plus de contact direct entre la carte et la machine donc, et même plus de carte bancaire tout court. Le M-paiement semble devenir la nouvelle donne en termes d'habitude de consommation.

## M-PAIEMENT POUR TOUS ?

Les possibilités du M-paiement sont en tous cas supérieures au paiement « sans contact » par carte bancaire et permettent de régler des montants allant jusqu'à 300 €. Et ce ne sont pas les solutions qui manquent : smartphone, tablette, tous vos équipements dotés d'une technologie NFC peuvent servir au paiement. Le smartphone est donc le nouveau portefeuille, concentrant cartes de visite, cartes de fidélité ou encore coupons de réduction... Les commerces n'acceptant pas le paiement mobile se font d'ailleurs de plus en plus rares, l'alternative se révélant intéressante et pratique dans la vie quotidienne. Annie Guo en est persuadée. Entrepreneuse de l'e-wallet, cette jeune femme diplômée de HEC a senti le potentiel de cette nouvelle solution de paiement pour les commerces français après un séjour en Chine. « *Taxi, restauration rapide, commerces de proximité... les Chinois réalisent la totalité de leurs paiements avec leur smartphone ! Certains commerçants sont même surpris quand le client sort sa carte bancaire.* » Et que dire des chèques !

## LE CONSOMMATEUR CHINOIS, PATIENT ZÉRO

Avec un taux de pénétration de 64 %, le mobile est devenu le mode de paiement le plus utilisé en Chine. Il aura fallu seulement quatorze ans au leader du secteur, Alipay, pour convaincre plus d'un tiers de la population chinoise qui compte aujourd'hui 900 millions d'adeptes du paiement mobile. Pour indication, en 2017, 78 % des transactions effectuées dans le



“  
**Les Chinois réalisent la totalité de leurs paiements avec leur smartphone ! ”**

Annie Guo, fondatrice de la start-up de paiement mobile Silkpay.



**78%**

des transactions effectuées en Chine ont été réglées par mobile en 2017.

pays ont été réglées par mobile. Surprenant ? Pas vraiment. Propulsée très rapidement dans une société de consommation, la population chinoise n'a pas eu le temps de s'accoutumer à l'usage de la carte bancaire, et a très vite fait du téléphone portable son principal outil d'accès à internet. Elle a donc sans doute un coup d'avance sur les Européens en matière de comportement d'achat.

À son retour de vacances, Annie Guo décide de contacter AliBaba, le géant chinois du commerce en ligne, qui met à disposition des Chinois un portefeuille électronique dénommé Alipay. « J'ai tenté de savoir s'ils avaient une stratégie d'approche du marché européen », raconte la chef d'entreprise. Et j'ai très rapidement commencé à travailler avec eux afin de réunir les solutions techniques et les équipes qui me permettraient de développer une nouvelle solution bancaire », explique-t-elle.

C'est ainsi qu'en 2017, Annie crée Silkpay\* et devient le premier partenaire d'Alipay en Europe. Depuis, beaucoup d'autres commerces se sont lancés pour répondre à la demande de leur clientèle, en majorité

\*Silkpay est une start-up incubée au Village by CA et par 50 Partners. Partenaire d'Alipay, elle propose des solutions de paiement mobile innovantes qui permet aux détaillants européens d'accepter les paiements via e-wallets.

touristique. C'est le cas de la Pharmacie du RER (La Défense), de la Pharmacie Monge à Paris, des pharmacies des groupements Botincinal, Paris Pharma, Maxi Pharma, et d'autres officines du sud de la France, adhérentes Pharmabest.

### UNE SOLUTION DESTINÉE AUX PARISIENS ?

« Non », affirme Annie Guo, pour qui la population locale, au-delà de la capitale et autres lieux touristiques, est également la cible du M-paiement. Pour ce qui est de la clientèle chinoise, la réponse est forcément biaisée, car elle se concentre dans les sites les plus visités. Annie Guo note toutefois que « la situation devrait largement évoluer avec l'ouverture d'une ligne directe entre Nice et Pékin » à l'horizon 2019 et l'arrivée de cette clientèle dans le Sud.

Il serait donc davantage question de génération, ou mieux, le paiement mobile étant surtout plébiscité pour sa sécurité : deux codes sont nécessaires pour payer avec un portable contre un seul pour une carte. Et au-delà du paiement, certaines applications proposent des services tout aussi pratiques à leurs clients. Récemment, c'est Premier Tax Free, une entreprise spécialisée dans



la détaxe, qui s'est alliée à Alipay pour permettre aux touristes chinois de recevoir instantanément le précieux remboursement sur leur porte-monnaie mobile. Pour s'adapter aux dernières pratiques de consommation, capter une nouvelle clientèle, ou rendre son point de vente plus innovant, la pharmacie doit donc savoir s'adapter... Ou du moins continuer à bien observer!

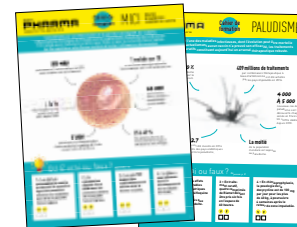


## Offre d'abonnement à LA REVUE PHARMA

### ✓ JE M'ABONNE À PHARMA (11 N<sup>OS</sup>)

- Abonnement ..... **85 € TTC**
- Étudiant (joindre photocopie de la carte d'étudiant) ..... **60 € TTC**
- Abonnement à l'étranger (11 n<sup>os</sup>)
  - DOM TOM & Union européenne ..... **98 € TTC**
  - Étranger hors UE ..... **108 € TTC**

À nous retourner accompagné de votre règlement à :  
**Expressions Pharma • 2, rue de la Roquette**  
 Passage du Cheval-Blanc • Cour de mai  
 75 011 Paris • Tél. : 01 49 29 29 29  
 E-mail : courrierpharma@expressiongroupe.fr



**+**  
 Votre cahier de formation offert à chaque parution

M.  M<sup>me</sup>  
 Nom : .....  
 Prénom : .....  
 Adresse d'expédition : .....  
 .....  
 Code postal : [ ][ ][ ][ ][ ][ ]  
 Ville : .....  
 Tél. : [ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ]  
 Fax : [ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ]  
 E-mail : .....

**Règlement**

Chèque à l'ordre d'Expressions Pharma  
 Carte bancaire n° : [ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ]  
 Expire le : [ ][ ][ ][ ]  
 Cryptogramme : [ ][ ][ ]

Signature obligatoire >