

# Le transfert d'argent low-cost par Transcash

Pour simplifier les transferts d'argent à des proches résidant ou non à l'étranger, une PME marseillaise vient d'obtenir la licence de l'américain Transcash

**L**a société marseillaise MFTel (3 M€ de chiffre d'affaires, cinq salariés), spécialiste de la téléphonie prépayée en grande distribution, entend frapper un grand coup en lançant un pack de cartes Visa destiné aux transferts d'argent et vendu dans les hypers et magasins de proximité. Elle s'appuie pour cela sur le contrat de licence obtenu auprès de l'américain Transcash Corporation qui développe ce produit depuis sept ans aux États-Unis pour les natifs du Mexique.

Le principe est simple. Il suffit d'acheter en grande surface un pack de deux cartes prépayées Visa à 19,90 €. La première appartient au titulaire en France qui peut la recharger à loisir (de 50 à 500 €) moyennant un coût de 5 à 25 € selon le montant de la recharge. Il peut ensuite en transférer, gratuitement, la somme voulue sur la seconde carte, celle d'un proche résidant ou non à l'étranger, et ce par internet, SMS ou appel téléphonique vingt-quatre heures sur vingt-quatre. Chacun peut retirer de l'argent ou effectuer des paiements dans le monde entier avec sa carte.

## Une cible communautaire, mais pas seulement

Le pack est depuis le 17 novembre chez Auchan (5 600 caisses), Schleckers, les buralistes et Maisons de la presse. « Nous visons prochainement Cora, Casino et Relay », précise Henri Riou, directeur commercial de la société. Transcash s'adresse clairement à une cible communautaire, les



Le principe : deux cartes, la première appartenant au titulaire en France, qui la recharge, pour en faire profiter un proche, détenteur de la seconde.

immigrés maghrébins soucieux de transférer de l'argent « au pays » à moindre coût par rapport aux solutions actuelles proposées par exemple par La Poste ou Western Union. Les deux cartes pourraient également séduire les non-bancarisés et interdits bancaires. Ou tout simplement ceux qui désirent maîtriser leur budget. Le taux de change, en cas d'utilisation d'une autre monnaie que l'euro, est fixé à un forfait de 2,5 % de la somme dépensée. Le retrait à un distributeur automatique étant facturé 1 €. « Nous pensons vendre 100 000 packs en 2010 », prévoit Thierry Bricman, chef de projet Transcash. Aux États-Unis, 8,7 milliards de dollars ont été chargés sur les cartes prépayées Transcash en 2008. MFTel a conçu un important plan média global avec un budget de 5 M€ principalement axé sur Paris, Marseille, Strasbourg et Lyon. « Nous envisageons de développer Transcash en Espagne », dévoile Thierry Bricman. ■■

**FRÉDÉRIC DUBESSY**