

## Après le téléphone, les cartes prépayées s'utilisent pour le transfert d'argent

*La société MFTel d'Allauch a lancé en grande distribution le système Transcash.*

**MFTel, une entreprise fondée en 2005 par André Riou, a fait ses armes dans le secteur de la téléphonie prépayée.** Depuis cinq ans, la jeune société dont le siège est à Allauch, commercialise dans la grande distribution et les réseaux de proximité, des cartes qui s'adressent principalement aux populations étrangères qui conservent ainsi un lien direct avec leur famille. De l'expérience acquise est né le projet Transcash. Son objectif : donner à des étrangers qui travaillent en France la possibilité de faire parvenir à leurs proches, à moindre frais et de manière simple et pratique, une somme d'argent allant de 50 à 500 euros. L'idée, originaire des États-Unis et aménagée grâce au savoir-faire de MFTel dans le domaine de la dématérialisation, a pris la forme d'un pack disponible aux caisses de grandes surfaces au prix de 19,90 euros. Il contient deux cartes de débit Visa. La carte noire, rechargeable, sera créditée à l'achat, après activation grâce à un code transmis par SMS, téléphone ou internet à MFTel-Transcash. L'acquéreur doit aussi justifier de son identité et communiquer les pièces et renseignements demandés. C'est avec

cette carte noire que s'opérera le transfert de toute ou partie du solde acquis en espèce ou par chèque. La seconde, rouge, est celle qui sera remise à un tiers résidant en France ou à l'étranger. Il pourra récupérer l'argent partout dans le monde dans n'importe quel distributeur Visa. Une fois la carte rouge créditée, le porteur peu l'utiliser comme n'importe quelle carte bancaire. Le pack acquis et validé peut resservir autant de fois que nécessaire. Transcash perçoit alors un coût de rechargement de moitié inférieur à une commission bancaire. Les frais de gestion sont limités à 1,5 euro. Le retrait à un distributeur Visa est facturé 1 euro, mais les transferts de la carte noire à la rouge sont gratuits. "C'est ce qui fait que nous proposons en quelque sorte une solution low cost. Le système est sécurisé et fonctionne de manière permanente, qui plus est sans délai d'attente", résume Thierry Bricman, chef de projet. Souple, la formule Transcash séduit aussi une population sous bancarisée et une autre qui ne veut pas prendre de risque sur internet. C'est pourquoi MFTel réfléchit à adapter son produit. Jean-Luc CROZEL [jlcrozel@laprovence-presse.fr](mailto:jlcrozel@laprovence-presse.fr)