



## PAIEMENT

# Et maintenant une carte Visa sans compte bancaire

La société MFTEL propose LE TRANSFERT D'ARGENT AVEC UN PACK DE DEUX CARTES VISA SANS COMPTE BANCAIRE.

LA SOCIÉTÉ MARSEILLAISE MFTEL, déjà leader de la téléphonie prépayée en grande distribution avec 3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009, se diversifie dans les cartes bancaires. Elle a présenté, hier, le pack Transcash, deux cartes Visa prépayées à bandes magnétiques, à débit immédiat, et sans compte bancaire. Ces cartes donnent accès aux distributeurs de billets présents partout dans le monde, aux achats par Internet et chez les commerçants acceptant les cartes Visa.

### ■ LA ROUGE ET LA NOIRE

MFTEL cible avant tout les populations immigrées qui désirent envoyer de l'argent à leurs familles. Ce marché, considérable, est estimé à 8,4 milliards d'euros pour les seuls flux entre la France et le reste du monde. Il reste pourtant peu exploité par les établissements bancaires. Le produit s'adresse également aux interdits bancaires et aux familles désireuses de laisser à leurs enfants un moyen de paiement et de retrait d'argent.

Le pack coûte 19,90 euros et demande un abonnement mensuel de 1,50 euro. La

première carte, de couleur noire, est rechargeable par téléphone, SMS et Internet. MFTEL prélève une commission de 5 à 10 %. La carte rouge est remise au tiers (famille à l'étranger, enfant...). À partir de la somme présente sur sa carte noire, le propriétaire du pack transfère à sa guise sur la carte rouge tout ou partie de l'argent dont il dispose.

Le pack est vendu à partir de cette semaine en grande distribution (Auchan, Leclerc), chez les marchands de journaux et les buralistes. Son lancement s'appuie sur une campagne de communication de 5 millions d'euros.

Ce type de carte rencontre déjà un large succès aux États-Unis. En 2008, les Américains ont dépensé 8,7 milliards de dollars en utilisant des cartes prépayées de type Visa ou Mastercard. Le système, commercialisé par MFTEL, est d'ailleurs signé Transcash Corporation. Le groupe américain s'est spécialisé dans les transferts de fonds entre les États-Unis et le Mexique.

Après la France, où MFTEL espère vendre 100.000 packs en 2010, la PME entend s'attaquer à l'Espagne.

GÉRARD TUR, À MARSEILLE