

MFTEL. Transcash, la carte bleue sans compte bancaire

La société marseillaise MFTEL commercialise un nouveau moyen de paiement permettant des transferts d'argent à moindre coût entre la France et l'étranger.

Lancé mi-novembre à l'aide d'une campagne de publicité remarquée, le pack Transcash a rapidement atteint sa cible. Transcash, ce sont deux cartes Visa prépayées, à débit immédiat et sans compte bancaire, rechargeables en grande surface, chez les buralistes et par téléphone. Cette offre destinée aux transferts d'argent entre la France et l'étranger aurait séduit quelque 4.500 clients en un peu moins de deux mois. « Notre produit a immédiatement été adopté », observe Henri Riou. « Nous pensions que ça allait démarrer plus doucement », admet le directeur commercial de la société mar-



● *Henri Riou, directeur commercial de la société MFTEL.*

seillaise MFTEL, spécialisée jusqu'à dans les cartes téléphoniques prépayées. Vendu 19,90 euros, Transcash propose deux cartes bleues, une noire et une rouge. Elles donnent accès aux distributeurs de billets, aux achats par Internet et sont utilisables chez les

commerçants acceptant les cartes Visa. Concrètement, le détenteur du pack conserve la carte noire qu'il peut créditer de 50 à 500 euros, avec un plafond maximum de 2.500 euros. Il peut ensuite transférer à sa guise tout ou partie de l'argent sur la carte rouge remise à un proche, résidant en France ou à l'étranger. Gratuit, le transfert s'effectue via Internet, par appel téléphonique ou SMS.

Un marché de 8,4 milliards d'euros

Si ce moyen de paiement, importé des États-Unis, constitue une alternative pour les personnes interdites bancaires ou les parents donnant de l'argent de poche à leurs enfants, Transcash cible « les populations immigrées qui envoient de l'argent à leurs familles restées au pays », indique Henri Riou. Aujourd'hui dominé par deux opérateurs historiques, Western Union

et La Poste, ce marché considérable est estimé à 8,4 mds € par an pour les seuls flux entre la France et le reste du monde. Avec un positionnement low-cost, MFTEL ambitionne de se tailler la part du lion sur ce segment peu exploité par les banques. La société s'est fixé l'objectif « sobre » de vendre 100.000 packs cette année, en misant sur le faible coût de son offre. Tandis que ses concurrents prélèvent une commission de 10 à 15 % sur chaque transfert, Transcash se rémunère uniquement sur les chargements de la carte noire, en prélevant de 5 à 25 euros selon le montant. Transcash est distribué en grande surface (Auchan et Leclerc), chez 5.000 marchands de journaux et buralistes et d'ici peu dans les magasins Schlecker.

Geoffrey Dirat

Tél. : 08.11.56.08.51
www.trans-cash.fr