



[PRW18] Avec U Paiement, Système U amorce sa stratégie autour du paiement

Sur le salon Paris Retail Week, Système U a dévoilé sa nouvelle application mobile dédiée au paiement sur le stand de son partenaire **Monext**. Et bien plus qu'un wallet, U paiement représente la première pierre de la stratégie des moyens de paiement que l'enseigne a lancé.

Dans quelques jours, une poignée de clients pourront tester le nouveau wallet de

Système U. Ce portefeuille électronique, co-construit avec **Monext**, sera en effet en pilote chez 7 associés du groupement. Il permet aux consommateurs de régler ses achats en scannant un QR code généré dans l'application, sur le même modèle d'Alipay ou WeChat. L'application gère également la fidélité et les bons de réductions en même temps que le règlement des courses. Un principe que l'on a déjà vu chez Auchan avec Lyf Pay ou encore Carrefour avec Carrefour Pay. En revanche, contrairement au premier, Système U a développé sa propre solution sans passer par un outil en marque blanche, et comparé au second toutes les cartes de toutes les banques sont acceptées.

« Notre volonté était de maîtriser le parcours client avec toutes les options possibles, indique Emilie Tison, directrice des services financiers chez Système U. Nous sommes des indépendants avec des associés qui sont très proches du terrain et qui ont une bonne vision des attentes de leurs clients. **Monext** a été retenu car c'est un partenaire historique. Techniquement, l'application se branche sur notre logiciel d'encaissement, qui est le même pour tous les adhérents. »

Pour Didier Brouat, CCO de **Monext**, « avec Système U, nous avons travaillé sur l'ergonomie de l'application pour qu'elle soit utilisée par tous et non juste les technophiles. Le passage par un wallet permet de rassurer les clients car il y a un code à créer. Et pour le distributeur, il y a une garantie de paiement comme s'il s'agissait d'un paiement en proximité. »

L'ajout de la fonction paiement a été couplé à une autre application mobile de l'enseigne, U Scanning, qui permet de remplacer aux clients d'utiliser son mobile pour scanner ses produits au fil de ses achats. Aucun parcours client n'a encore été construit pour éviter le passage en caisse, « nous devons mettre en place des bornes pour les parcours de demain », indique Emilie Tison.

Une vision long terme avec le paiement instantané et l'e-commerce

Après la phase de test, U Paiement sera déployé dans tous les magasins d'ici novembre. Mais déjà Emilie Tison annonce de nouvelles fonctionnalités à venir, notamment la multiplication des moyens de paiement. Le paiement instantané devrait arriver d'ici quelques mois. « Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les gens veulent savoir en temps ce qu'ils ont dépensé et combien ils leur restent sur leur compte, détaille la responsable. Le paiement différé reste très marginal. » Sur ce sujet, très nouveau pour le secteur, il reste encore beaucoup de flou. Si techniquement, les solutions arrivent chez les banques, il reste encore à définir un modèle économique. En effet, avec la carte bancaire, ces organismes prennent une commission alors que le virement « différé » est gratuit. Les acteurs bancaires vont donc chercher à valoriser la notion de temps réel mais aucun tarif n'a encore été avancé...

Système U prévoit aussi d'ajouter du paiement fractionné ou encore un service de paiement à la demande. « La promesse client de pouvoir choisir quand on paie ses courses est forte » pointe Emilie Tison. Le distributeur prévoit également d'étendre U Paiement à l'ensemble de la galaxie U, incluant le web, d'ici un an. Et cette stratégie des paiements va de pair avec la volonté de l'enseigne d'exploiter de nouvelles informations sur ces clients, qu'importe son canal d'achat, et ainsi d'améliorer sa connaissance sur ces clients encartés.