

La société a multiplié par 10 le nombre d'émission de cartes et de documents sans contact au Brésil.

Cette croissance inédite a été impulsée par la généralisation de la technologie dans l'ensemble du pays et l'utilisation accrue des cartes sans contact, accélérée par l'isolement social provoqué par la pandémie de Covid-19. Les chiffres proviennent de la société française SPS, en partenariat avec Bsmart Consulting.

SPS, spécialiste de la conception, de la fabrication et de la vente de solutions production de cartes de crédit, d'identification, de passeport électronique et de cartes de paiement à double interface, a enregistré une augmentation de ses activités à la production de cartes de paiement 10 fois supérieure à celle enregistrées en 2020 et au premier semestre 2021. Cette tendance résulte de la standardisation de la technologie au Brésil et de l'augmentation de l'utilisation des cartes sans contact pendant l'isolement social lié à la pandémie Covid-19.

L'entreprise française avait déjà enregistré une croissance annuelle supérieure à 100 % au cours des cinq dernières années sur le marché brésilien, en fournissant sa technologie pour la fabrication de cartes sans contact et Dual Interface (DIF), suite à la standardisation adoptée par les grandes marques de paiement MASTERCARD, VISA et ELO. Nous nous attendions à un maintien de cette tendance, mais avec la situation inédite provoquée par la pandémie, les transactions sans contact ont connu une très forte augmentation, décuplée, permettant aux utilisateurs d'effectuer leurs paiements en évitant d'entrer en contact avec les équipements avec les mains dans des établissements considérés comme essentiels, tels que les magasins d'alimentation, les pharmacies ou encore les services de livraison alimentaire.

La croissance de l'activité de SPS au Brésil a été accompagnée par soutien commercial et technique de Bsmart Consulting & Outsourcing Services, l'unité de conseil du groupe Bsmart, dédiée au développement commercial pour les entreprises internationales à la recherche d'opportunités au Brésil, en Amérique latine et aux États-Unis, grâce à l'offre de nouvelles technologies.

"La COVID-19 a eu un fort impact sur l'activité et les clients de SPS ont pu s'organiser et maîtriser le flux de production, la fabrication de cartes bancaires étant considérée comme un élément essentiel de l'activité et, par conséquent, le secteur n'a jamais cessé d'évoluer et d'innover. Les résultats reflètent ce mouvement", déclare Benoît Guez, VP Amériques, SPS.

SPS opère au Brésil depuis plus de 10 ans, bien avant la migration vers la technologie DIF (Dual Interface), au travers de relations solides avec tous les fabricants de cartes, en partenariat avec Bsmart. Le résultat exceptionnel de 2020 reflète le rythme de croissance du marché des cartes sans contact dans le système bancaire et des cartes de crédit, en sus d'autres segments comme le transport et le commerce de détail, une tendance qui s'inscrit dans le monde entier. A cet effet, Cristiano Paulino, basé à Sao Paulo et Directeur Commercial de Latam, couvre l'ensemble des marchés de la région,

depuis le Mexique jusqu'à l'Argentine, en plus du Brésil, permettant ainsi à SPS de renforcer sa présence physique. Aux côtés de Karina Prado, responsable de la Business Unit Bsmart Consulting et Directrice Commerciale du groupe, ils soutiennent le marché local et l'industrie du paiement sans contact.

Alexander Dannias, Directeur Général du groupe Bsmart, souligne également la maturité du marché brésilien en matière de transactions sans contact et la confiance gagnée auprès des utilisateurs, au fil des ans grâce à l'amélioration des normes de sécurité pour les transactions en ligne. *"L'investissement réalisé par S-P-S et la structure de Bsmart, ont permis aux fabricants de cartes et aux banques d'avoir la possibilité de connaître la technologie la plus avancée pour les méthodes de paiement sans contact, d'apprendre beaucoup sur le portefeuille de solutions et d'évaluer les avantages pour leur activité"*, déclare le dirigeant.

En ce qui concerne le résultat de ce partenariat avec Bsmart, ajoute le VP Americas de SPS, *"nous sommes les leaders de la technologie Dual Interface utilisée au Brésil et en Amérique Latine, nous avons réussi à présenter notre technologie assez tôt, à pratiquement tous les fabricants de cartes d'Amérique latine, en offrant qualité et robustesse aux titulaires et aux émetteurs de cartes. C'est notre réussite"*.

Par Willians Geminiano – Journaliste

<http://outfox.com.br/enabling-local-communication/>

<http://bsmartgroup.com/bcos/>

<http://bsmartgroup.com/s-p-s/>

<https://www.s-p-s.com/>