



TOUCHEZ POUR PAYER

Guide d'activation externe

SEPTEMBRE 2025

Table des matières

1 : Introduction	3
Environnement	3
La planification au cœur de la réussite commerciale	3
Cas d'utilisation de Touchez pour payer	4
2 : Comment réussir le déploiement de ma fonction Touchez pour payer?	5
Concevoir l'expérience utilisateur	5
Formation des commerçants	7
FAQ pour les commerçants	8
Mesurer le succès	10
3 : Comment faire passer le message?	11
4 : Comment Mastercard peut-elle vous aider?	12
Données et services	12
Éléments de marque	14
Ressources marketing	15
Matériel de soutien (guides, etc.)	15
Glossaire.....	16





1 : Introduction

Environnement

Ces dernières années, le secteur des points de vente (PDV) est passé d'une approche matérielle à une approche logicielle, avec Touchez pour payer au premier plan. Grâce à Touchez pour payer, les commerçants peuvent désormais accepter plus facilement et à moindre coût les paiements simplement à l'aide de leur appareil mobile. Depuis la publication des normes PCI (CPoC et MPoC), les déploiements Touchez pour payer sont en phase de franchir le cap de la commercialisation globale à grande échelle.

La planification au cœur de la réussite commerciale

Ce document fournit des renseignements sur les principaux facteurs de réussite du déploiement de Touchez pour payer, en mettant l'accent sur la manière de réussir la commercialisation. En maîtrisant et en mettant en œuvre ces facteurs, nos partenaires pourront tirer pleinement parti des avantages de Touchez pour payer et se préparer à un succès commercial. Ce guide est destiné à toute organisation qui prend en charge, déploie ou utilise les solutions Touchez pour payer, notamment :

- Les acheteurs, les facilitateurs de paiement et les fournisseurs de solutions
- Les commerçants qui utilisent une solution Touchez pour payer
- Les commerçants secondaires qui utilisent les services d'un facilitateur de paiement
- Les employés de Mastercard qui soutiennent les partenaires ayant déployé une solution Touchez pour payer

Nous espérons que ce guide vous fournira les outils nécessaires pour aider nos partenaires Touchez pour payer. La rétroaction est essentielle au développement de ces ressources. Veuillez envoyer vos commentaires et des détails sur la manière dont vous avez utilisé ce guide et à quel moment (par exemple, présentation de Touchez pour payer lors d'un événement professionnel, aide apportée à un partenaire pour le lancement de Touchez pour payer, etc.) à notre équipe MPOS :

mposprogram@mastercard.com



Cas d'utilisation de Touchez pour payer

Touchez pour payer prend en charge divers cas d'utilisation, permettant aux commerçants d'accepter les paiements numériques et de proposer plusieurs options à leurs clients lors du paiement :



Les commerçants qui n'acceptent que l'argent liquide

Il répond aux besoins des PME, des petits commerçants et des commerces ambulants en matière de solutions flexibles, peu coûteuses, mobiles et évolutives pour l'acceptation des cartes



Commerce de détail

Améliore les capacités existantes des points de vente afin d'augmenter les ventes et d'améliorer l'expérience client (par exemple, réduction des files d'attente, paiement par le vendeur, paiement à l'extérieur du magasin, etc.)



Paiement à la livraison

Les consommateurs peuvent payer leurs livraisons simplement en tapant sur leur téléphone, prise en charge du paiement à la livraison sans avoir besoin d'argent liquide



Événements

Créez une expérience client conviviale en permettant l'acceptation des paiements partout et à tout moment pendant un événement



Transport

Aidez les consommateurs à se rendre à leur prochaine destination simplement en tapant leur carte à la billetterie

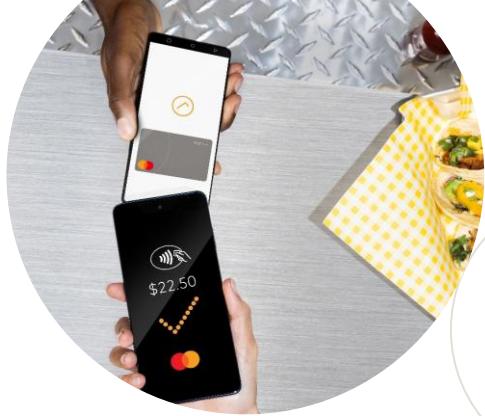


Bienfaisance

Commencez à accepter les dons plus rapidement lors de collectes de fonds dans la rue ou lors d'événements caritatifs

* Liste non exhaustive





2 : Comment réussir le déploiement de ma fonction Touchez pour payer?

Concevoir l'expérience utilisateur

Une expérience simple et rationalisée pour votre application marchande est essentielle pour que les clients l'adoptent. Des projets pilotes aux déploiements commerciaux soutenus au fil des ans, nous avons identifié certains facteurs clés qui jouent un rôle important dans la réussite :



Intégration numérique :

Il est essentiel de ne pas négliger l'expérience d'intégration des commerçants, car elle joue un rôle crucial dans le succès des déploiements Touchez pour payer. En tant que solution d'acceptation exclusivement numérique, les fournisseurs qui prennent en charge l'intégration numérique peuvent créer une expérience marchande simplifiée et conviviale. L'expérience idéale comprend :

- Possibilité de créer un compte marchand (y compris en fournissant les identifiants nécessaires) directement dans l'application, sans avoir à se rendre dans un établissement physique pour fournir des documents papier.
- Questionnaire simplifié visant à éliminer les questions inutiles du processus d'intégration afin d'éviter de décourager les commerçants en cours d'inscription.
- Des réponses rapides pour les autorisations, les demandes de données, etc. afin que les commerçants n'aient pas à attendre trop longtemps avant de pouvoir effectuer des transactions.
- Les nouveaux commerçants doivent bénéficier d'une intégration adéquate, comprenant une vérification et une procédure de connaissance des clients (KYC) équivalentes à celles des autres solutions MPOS. S'il est important de disposer d'un processus d'intégration fluide, il est également indispensable de mettre en place un système efficace de sélection des commerçants afin d'éviter la création abusive de comptes marchands.
- Rappelez-vous également que les comptes marchands peuvent être activés plus rapidement avec Touchez pour payer qu'avec des solutions matérielles. Les délais de paiement des comptes doivent être gérés de manière à refléter la rapidité de mise sur le marché des solutions logicielles.
- Le document « [Règlement et procédures relatifs à la sécurité des commerçants](#) »* disponible sur MC Connect fournit de plus amples informations sur la sélection des commerçants.





Application/ expérience utilisateur :

La facilité d'utilisation et la fonctionnalité sont essentielles pour garantir l'adoption et l'utilisation réussies des applications marchandes.

- Les déploiements réussis ont été largement adoptés lorsque la fonctionnalité Touchez pour payer était incluse dans la même application que celle déjà utilisée par le commerçant pour ses opérations bancaires ou son point de vente.
- Le fait de disposer d'une seule application offre aux commerçants la flexibilité nécessaire pour choisir les services qu'ils souhaitent utiliser et permet aux clients de bénéficier d'une expérience plus fluide lors du paiement.



Disponibilité de la plateforme :

- La part de marché des plateformes pour téléphones intelligents varie selon les régions géographiques. Pour toucher la clientèle la plus large possible, les fournisseurs doivent prendre en charge plusieurs systèmes d'exploitation, notamment Android et iOS, qui sont les plateformes dominantes sur le marché.



Modèle de téléphone/ conception UX :

Les appareils COTS varient considérablement en termes de taille, de durabilité, de puissance du signal CCP, etc. Il est important que nos partenaires comprennent les principaux appareils que leurs commerçants sont susceptibles d'utiliser et s'assurent que la solution fonctionne de manière fluide avec une expérience utilisateur cohérente.

- Les antennes CCP des appareils COTS ont tendance à varier en termes de puissance et d'emplacement sur l'appareil. Connaître les modèles haut de gamme et l'emplacement de la puce CCP, et en informer les commerçants, aide ces derniers à se familiariser avec l'utilisation de la solution.
- Les partenaires devraient envisager d'inciter les commerçants, lors de leur inscription ou par le biais de ressources pédagogiques, à tester et à noter l'emplacement de l'antenne CCP et comment taper une carte sur l'appareil.



Formation des commerçants

La formation des commerçants reste l'un des facteurs les plus importants pour garantir le succès du déploiement de Touchez pour payer. Il est essentiel de veiller à ce que les commerçants se sentent à l'aise avec cette technologie et en comprennent les avantages, les exigences, la configuration des appareils et la manière d'accepter les paiements.

 Pourquoi vos commerçants apprécieront Touchez pour payer	 Pourquoi leurs clients apprécieront Touchez pour payer
<p>1. Aucun matériel supplémentaire requis Les commerçants n'ont pas besoin d'acheter de matériel périphérique supplémentaire pour accepter les paiements.</p> <p>2. Acceptez les paiements où que vous soyez Les commerçants peuvent accepter les paiements où qu'ils se trouvent, que ce soit dans leur magasin ou en déplacement*.</p> <p>3. Expérience de paiement sécurisée et rapide Les paiements sans contact utilisent le même niveau de sécurité que les cartes à puce EMV et sont rapides et pratiques, ce qui accélère le passage aux caisses.</p>	<p>1. C'est rapide Plus besoin de chercher votre argent ou votre monnaie : la transaction est effectuée en une fraction de seconde.</p> <p>2. C'est sécuritaire Les paiements sans contact présentent un faible taux de fraude par rapport aux autres méthodes de paiement en magasin, car ils utilisent la même technologie EMV que lorsque le client insère sa carte dans le terminal.</p> <p>3. C'est pratique Les clients peuvent utiliser leur carte ou leur appareil sans contact (par exemple, leur téléphone ou leur appareil portable) pour effectuer un paiement.</p>
 <p>Exigences importantes</p>	<p>La fonctionnalité sans contact de la carte de paiement ou l'appareil du client est nécessaire pour accepter les paiements avec la solution Touchez pour payer :</p> <ul style="list-style-type: none">• Les cartes comportant cette mention  indiquent qu'elles sont compatibles avec la technologie sans contact.• Le client doit activer sa carte dans un portefeuille mobile avant d'utiliser son appareil mobile pour effectuer un paiement.



 <h3>Configuration des appareils mobiles</h3>	 <h3>Comment accepter des paiements</h3>
<ul style="list-style-type: none"> Retirez tout étui de protection de l'appareil mobile pendant un test ou une acceptation de paiement. Identifiez l'emplacement de l'antenne CCP sur votre appareil mobile en testant une transaction. De nombreux équipementiers indiquent l'emplacement des antennes CCP dans les spécifications techniques de leurs appareils disponibles en ligne. Si possible, placez un autocollant «Appuyer ici » près de l'emplacement de l'antenne CCP sur l'appareil. 	<ul style="list-style-type: none"> Ouvrez l'application Touchez pour payer sur votre appareil mobile. Saisissez le montant final du paiement dans l'application, soit manuellement, soit via le panier (si disponible), et veillez à montrer l'écran au client. Invitez les clients à vérifier le montant final du paiement à l'écran et à passer leur carte/appareil sans contact sur l'autocollant « Appuyer ici » apposé sur l'appareil mobile. Si cet autocollant n'est pas sur l'appareil mobile, identifiez et appuyez sur l'emplacement de l'antenne CCP. Assurez-vous que vos clients sachent que leur paiement a été accepté en leur envoyant un reçu par courriel ou par message texte grâce à la solution Touchez pour payer. L'interaction doit être simple et efficace.

FAQ pour les commerçants

1. Comment savoir si un client peut payer avec Touchez pour payer?

Carte physique : Recherchez l'indicateur sans contact sur la carte. Il se trouve généralement au recto, mais peut également se trouver au verso. Si vous ne voyez pas les vagues , la carte ne pourra pas être tapée.

Appareil : Si le client dispose d'un portefeuille mobile (par exemple, une application de services bancaires mobiles avec fonctionnalités CCP : Apple Pay^{MD}, Samsung Pay^{MD}, Google Pay^{MD}), peuvent utiliser Tap et partez^{MD} s'ils ont préalablement activé leur carte dans leur portefeuille mobile. Seul le client sait si cela a été fait.

2. Où le client doit-il poser sa carte ou son appareil?

Le client doit sortir sa carte ou son appareil avec fonctionnalité CCP, identifier l'antenne CCP et le maintenir à proximité jusqu'à ce que le paiement soit accepté. Si disponible, un autocollant peut aider à indiquer où se trouve l'antenne CCP.



3. Pourquoi Touchez pour payer?

Touchez pour payer est rapide, simple et sécurisé. C'est un moyen de paiement parfait pour les clients qui veulent simplement payer et partir. En tant que commerçant, vous pouvez transformer n'importe quel appareil mobile compatible en terminal de paiement. Chaque transaction Touchez pour payer est protégée par la même technologie que les transactions par carte insérée, mais elle offre une expérience client plus rapide et donc plus agréable.

4. Les paiements Touchez pour payer sont-ils sécurisés?

Les paiements par téléphone utilisent la même technologie de sécurité que les cartes à puce EMV utilisées dans le monde entier. Pour plus de détails, consultez le lien vers.

5. Comment savoir si une transaction a été effectuée avec succès?

Une fois la carte ou l'appareil de paiement lu avec succès, un indicatif sonore se fera entendre. Les solutions qui ont intégré l'indicatif sonore et [l'animation de paiement de Mastercard](#) joueront une séquence unique de notes utilisées pour signaler l'approbation d'une transaction de paiement Mastercard.

6. Que se passe-t-il si la transaction n'est pas traitée?

Assurez-vous que votre appareil dispose d'une connexion de données disponible et active, vérifiez que le couvre-appareil mobile est retiré, puis réessayez.



Mesurer le succès

Il est important de maintenir un dialogue constant avec les commerçants et de recueillir leurs commentaires lorsque vous évaluez les performances de Touchez pour payer auprès d'eux. Les tactiques énumérées ci-dessous peuvent vous aider à garantir que chaque déploiement de Touchez pour payer soit aussi efficace que possible, tout en vous permettant d'acquérir des connaissances clés précieuses :

 Engagement des commerçants	<p>Il peut être extrêmement utile de faire le point régulièrement avec vos commerçants au cours des six premiers mois suivant le déploiement afin d'identifier rapidement les problèmes, de répondre aux questions et de vous assurer que la solution répond à leurs besoins.</p>
 Sondages	<p>Les sondages auprès des commerçants et des consommateurs sont un excellent moyen de faciliter la rétroaction.</p> <p>Voici quelques questions utiles à poser dans le cadre d'un sondage :</p> <p>Questions de sondage auprès des commerçants</p> <ul style="list-style-type: none">• Avez-vous toujours accepté les paiements électroniques dans votre entreprise, ou est-ce la première fois?• Avez-vous trouvé cette solution facile à déployer?• Veuillez évaluer votre expérience globale en matière de paiement lorsque vous utilisez Touchez pour payer.• La solution de paiement fonctionne-t-elle correctement sur votre téléphone?• Comment vos clients ont-ils réagi à la nouvelle option de paiement?• En tant que commerçant, qu'est-ce qui vous semble le plus intéressant dans cette solution?• Dans quelle mesure recommanderiez-vous Touchez pour payer à un ami?• Êtes-vous d'accord pour dire que la solution Touchez pour payer a apporté une valeur ajoutée à l'expérience de paiement de vos clients? <p>Questions du sondage auprès des consommateurs</p> <ul style="list-style-type: none">• Comment payez-vous habituellement vos achats dans les magasins?• Était-ce facile de payer avec Touchez pour payer?• Comment avez-vous trouvé cette expérience de paiement par rapport à votre façon habituelle de payer vos achats?• Dans quelle mesure avez-vous trouvé ce mode de paiement sûr et sécurisé?• Était-ce la première fois que vous utilisiez Touchez pour payer?• Qu'avez-vous le plus ou le moins apprécié dans ce mode de paiement?• Que changeriez-vous dans cette option de paiement pour l'améliorer?





3 : Comment faire passer le message?

Les déploiements Touchez pour payer sont particulièrement efficaces lorsque les commerçants et les clients sont enthousiastes et bien informés sur le produit. Vous trouverez ci-dessous des orientations permettant de répondre à ces besoins de trois manières différentes : Sensibilisation, formation et adhésion.

Sensibilisation

1

Renforcer l'impact avec des cas d'utilisation et des réussites de Touchez pour payer

- **Les présentations de commerçants** et les vidéos de témoignages sont d'excellents moyens de mettre en avant les cas d'utilisation et les réussites de Touchez pour payer. Consultez notre [tableau de documentation](#) pour obtenir des liens vers des études de cas et des vidéos Mastercard.
- **Événements** – faites une démonstration de votre produit lors d'événements destinés aux consommateurs et aux professionnels du secteur.
- **Webinaires** – les partenaires peuvent présenter leur produit lors de webinaires et montrer comment Touchez pour payer peut aider leurs clients à augmenter leurs revenus, à proposer des options de paiement plus flexibles et à s'adapter à un écosystème en constante évolution.

Formation

2

Formation à une utilisation facile de Touchez pour payer

- **Ambassadeurs de produit** – La participation directe des partenaires auprès de leurs commerçants dès le début est essentielle.
- **Formation des consommateurs** – Encouragez les partenaires à faire connaître Touchez pour payer et le paiement sans contact par le biais d'une campagne sur les réseaux sociaux, par exemple en publiant de courtes vidéos explicatives.
- **Affichage** – Les commerçants devraient disposer d'un affichage approprié dans leur magasin et à leur point de vente afin de promouvoir Touchez pour payer et le paiement sans contact.

Adhésion

3

Encourager l'adhésion des commerçants à Touchez pour payer

Les promotions et les incitatifs peuvent stimuler l'adhésion des commerçants. En voici quelques exemples : promotions « parrainez un ami », concours marchands, remises ou incitatifs, et récompenses aux clients les plus fidèles.



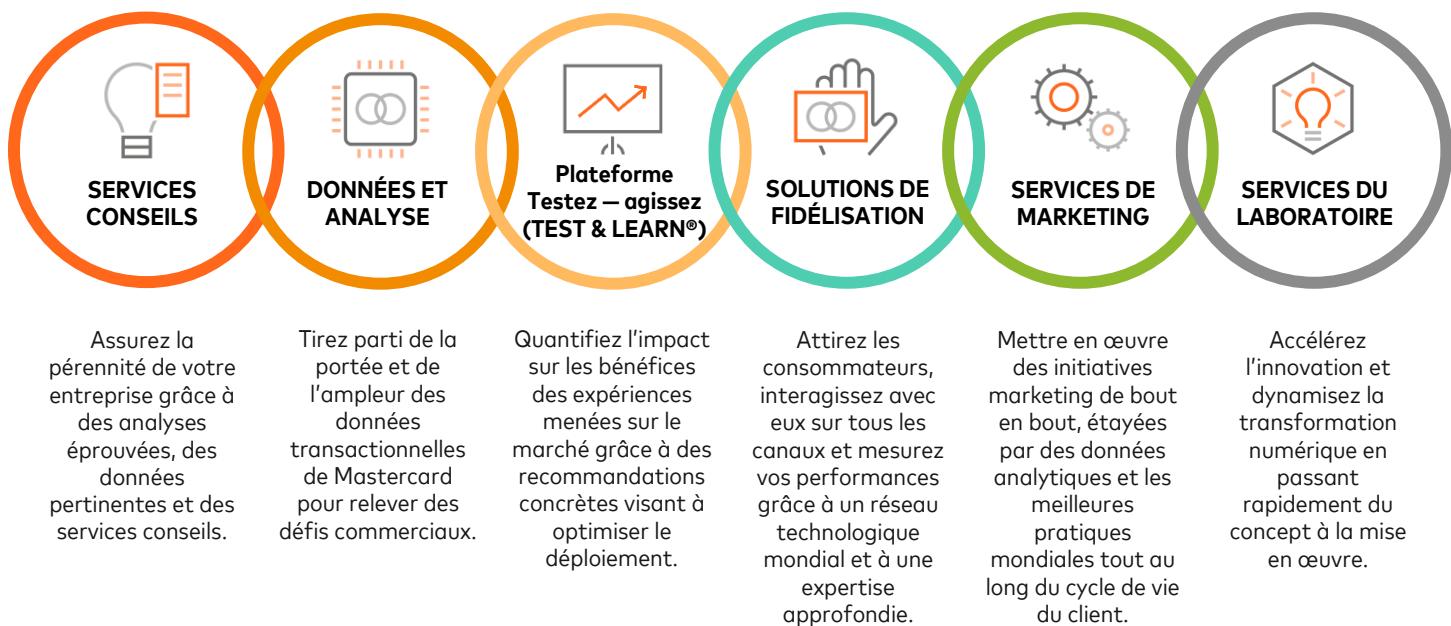


4 : Comment Mastercard peut-elle vous aider?

Mastercard propose une gamme complète de services et de ressources pour aider ses partenaires à déployer la solution Touchez pour payer de A à Z.

Données et services

Les données et services de Mastercard constituent la branche des services professionnels de Mastercard, qui vise à générer de la valeur au-delà des transactions à chaque étape de l'adhésion des partenaires, notamment :



Les services de marketing de Mastercard proposent une approche unique des campagnes et exploitent les atouts stratégiques propres à Mastercard pour obtenir des résultats commerciaux significatifs. Voici différentes façons par lesquelles les services de marketing peuvent soutenir les déploiements Touchez pour payer après leur activation :

		
<h3>Activation</h3> <p>Nous établissons le contact avec vos commerçants en activant le canal qui suscitera le plus d'intérêt auprès de votre public cible, grâce à des messages contextuels pertinents.</p>	<h3>Éléments stratégiques</h3> <p>La recette secrète de nos campagnes (nos plateformes, nos données et notre expertise) consiste à trouver les bons clients, à leur transmettre le bon message et à tout optimiser.</p>	<h3>L'accent sur les résultats</h3> <p>Nous plaçons vos objectifs commerciaux les plus importants au cœur de nos campagnes afin de garantir des résultats mesurables et d'optimiser les éléments les plus importants.</p>
<ul style="list-style-type: none">✓ Acquisition de nouveaux commerçants✓ Adhésion des commerçants actuels	<ul style="list-style-type: none">✓ La plateforme Testez – agissez✓ Expert en la matière	<ul style="list-style-type: none">✓ Formation et adhésion des commerçants✓ Possibilités d'apprentissage et d'optimisation



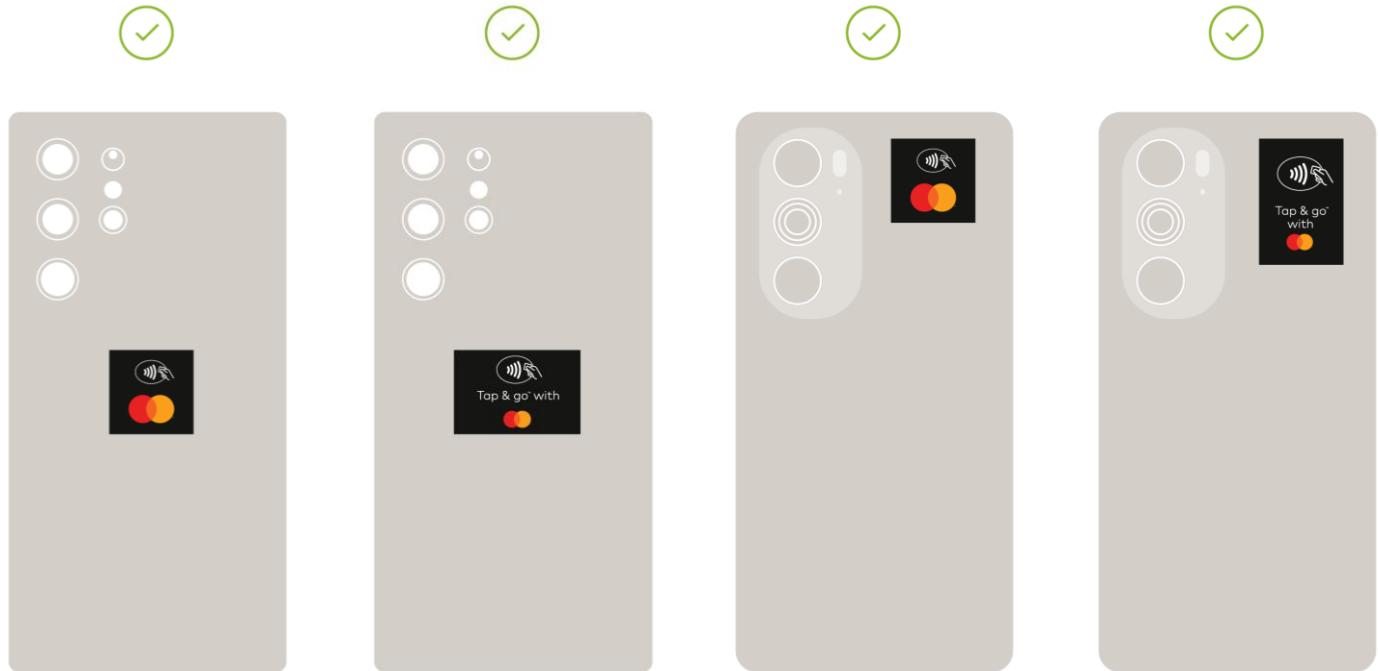
Éléments de marque

Les commerçants qui possèdent des téléphones, tablettes et autres appareils compatibles CCP pouvant être utilisés comme terminaux de paiement, au moyen d'une application Touchez pour payer, peuvent apposer un autocollant sur l'appareil, à proximité de l'antenne CCP, afin d'indiquer à l'utilisateur où il doit taper pour payer. Un symbole visuel permettra aux titulaires de carte de savoir où taper pour réduire les erreurs de transaction.

Les autocollants doivent comporter les informations suivantes :

- Symbole sans contact
- Mastercard et autres sigles d'acceptation du réseau, le cas échéant

Mastercard propose des autocollants Touchez pour payer (.ai et .eps) qui peuvent être téléchargés sur notre [Centre de marque](#). Veuillez suivre le lien → « Sigles Sans contact pour Touchez pour payer et autres solutions SoftPOS » → faites défiler jusqu'au bas de la section pour télécharger les autocollants.



Ressources marketing

Titre	Description
Étude de cas – Biélorussie*	Découvrez comment le projet pilote Touchez pour payer avec NIP de Mastercard a permis d'acquérir de nouveaux commerçants et d'augmenter l'acceptation des cartes en Biélorussie.
Étude de cas – Pologne*	Découvrez comment le projet pilote Touchez pour payer de Mastercard a favorisé l'adoption du paiement sans contact auprès des PME polonaises.
Étude de cas – Afrique du Sud*	Découvrez la puissance de Touchez pour payer dans la promotion des paiements à faible coût en Afrique du Sud.
Étude de cas – Turquie*	Découvrez comment le projet pilote Touchez pour payer avec NIP de Mastercard a permis à de nouveaux commerçants d'intégrer l'écosystème financier et de paiement turc.
Vidéo d'animation Touchez pour payer*	Découvrez comment la proposition commerciale Touchez pour payer prend vie!
Vidéo témoignage – Asie-Pacifique*	Découvrez comment nos partenaires commerciaux au Cambodge, à Taïwan, en Inde et à Singapour décrivent l'impact que Touchez pour payer a eu sur leur activité.
Dans l'actualité*	Consultez notre rubrique « Dans l'actualité » sur notre site Web Touchez pour payer pour lire des articles sur le lancement de Touchez pour payer dans le monde entier.

Matériel de soutien (guides, etc.)

Titre	Description
Guide du commerçant*	Lisez cette présentation pour découvrir les avantages de Touchez pour payer, les conditions requises, la configuration et la façon d'utiliser la solution.
Site Web Touchez pour payer de Mastercard*	Découvrez les avantages de Touchez pour payer, ses cas d'utilisation et accédez aux ressources disponibles.
Site Web Tap to Pay sur iPhone*	Pour toute question supplémentaire concernant Tap to Pay sur iPhone, veuillez nous envoyer un courriel à l'adresse suivante : mposprogram@mastercard.com
Guide de déploiement de Touchez pour payer*	Comprenez toutes les étapes nécessaires au déploiement de Touchez pour payer.
Guide des stratégies de mise en marché pour les acquéreurs Touchez pour payer*	Découvrez les considérations relatives à la mise en marché pour le lancement de solutions Touchez pour payer.
Répertoire des fournisseurs de solutions Touchez pour payer*	Consultez notre répertoire pour trouver une liste complète des fournisseurs de solutions MPOS.

*Toutes les ressources ci-dessus sont disponibles sur notre [site Web externe Touchez pour payer](#).



Glossaire

Paiements sans contact : Moyen de paiement permettant aux clients d'acheter des produits et des services à l'aide d'une carte de débit ou crédit ou d'appareils mobiles utilisant la technologie CCP

CPoC : Paiements sans contact sur COTS, également appelés « Touchez pour payer » sans NIP

COTS : Appareil disponible sur le marché (Commercial off-the-shelf device), un appareil mobile (par ex., un téléphone intelligent ou une tablette) conçu pour une distribution grand public

Paiements électroniques : Une transaction traitée par un moyen électronique, plutôt qu'une transaction en espèces ou par chèques papier

EMV® : Une norme mondiale pour les cartes utilisant la technologie des puces pour authentifier (et sécuriser) les transactions par carte à puce, dont le nom provient des systèmes de cartes qui l'ont développée : Europay, Mastercard et Visa

Test de niveau 1 : Le test de niveau 1 (L1) est une norme EMV applicable aux cartes, aux terminaux d'acceptation et aux téléphones mobiles (en mode émulation de carte) et constitue une exigence pour les fournisseurs d'appareils mobiles CCP. La certification L1 garantit que l'appareil répond aux exigences électromagnétiques et de communication de niveau inférieur. Il comprend des tests de distance de fonctionnement, dans lesquels des cartes de référence sont placées à un ensemble de positions prédéfinies à proximité de l'antenne de l'appareil

Test de niveau 2 : La certification de niveau 2 (L2) valide le logiciel qui met en œuvre la fonctionnalité de paiement fonctionnant sur l'appareil approuvé par la norme EMV. Ce logiciel est appelé « noyau sans contact » de paiement (il comprend également le module de sélection d'application). Les systèmes de paiement sans contact pris en charge (Mastercard/Maestro, Visa, American Express, etc.) déterminent lequel des noyaux de paiement sera implémenté

MPoC: Paiements mobiles PCI sur COTS, également appelés « Touchez pour payer avec NIP »

MPOS : « Mobile point of sale » ou point de vente mobile, y compris les appareils mobiles, les tablettes et les appareils portables sans fil

Test M-TIP : La certification M-TIP (également appelée certification de niveau 3) garantit que la configuration du logiciel sur l'appareil et la chaîne d'acquisition, y compris l'hôte de l'acquéreur et la connexion à Mastercard, répondent aux exigences de la marque Mastercard

Communication en champ proche (CCP) : Technologie permettant à deux appareils compatibles sans contact (cartes de crédit, téléphones mobiles) et à des terminaux de paiement de communiquer entre eux lorsqu'ils se trouvent à portée (par exemple, paiements sans contact)

PCI DSS : La norme de sécurité des données publiée et maintenue par le Conseil des normes de sécurité de l'industrie des cartes de paiement (PCI DSS); la norme PCI DSS fournit une base de référence en matière d'exigences techniques et opérationnelles conçues pour protéger les données de compte

SDK (Software Development Kit) ou trousse de développement logiciel : Un outil qui permet aux fournisseurs de solutions d'intégrer des fonctionnalités tierces dans leurs propres logiciels, applications ou plateformes



Mise en garde

Les informations, y compris toutes les prévisions et projections, vous sont fournies « telles quelles » et vous les utilisez à vos propres risques. Mastercard ne pourra être tenue responsable des actions que vous entreprendrez à la suite de cette présentation ni de toute inexactitude, incohérence, erreur de formatage ou omission dans cette présentation. Mastercard ne fait aucune déclaration et n'offre aucune garantie, expresse ou implicite, quant au contenu du présent document. Aucune déclaration ni garantie, expresse ou implicite, n'est faite quant à l'exactitude et à l'exhaustivité des renseignements fournis par des sources tierces. Tous les produits et services tiers sont fournis directement par ces tiers, et Mastercard exclut expressément toute responsabilité, déclaration et garantie, expresse ou implicite, concernant ces tiers ou tout autre produit ou service ne relevant pas de Mastercard mentionné dans le présent document.

Une partie peut, de temps à autre, fournir des commentaires sur ce guide. Aucune partie n'est tenue de fournir des commentaires. Toutefois, dans le cas contraire, tout commentaire fourni en rapport avec le présent guide peut être utilisé et exploité par Mastercard et ses sociétés affiliées à toutes fins utiles. En conséquence, Mastercard et ses sociétés affiliées disposent, par la présente, d'un droit et d'une licence non exclusifs, perpétuels, irrévocables, libres de droits et de portée mondiale pour utiliser, reproduire, divulguer, concéder en sous-licence, modifier, fabriquer, faire fabriquer, distribuer, vendre, mettre en vente, afficher, exécuter, créer des produits dérivés, autoriser la distribution et exploiter de toute autre manière ces commentaires, sans restriction ni obligation.

Le terme « commentaires » désigne toutes les idées, demandes, rétroactions, contributions, informations, rapports, données, suggestions et recommandations fournis par une partie.

*Toutes les ressources ci-dessus sont disponibles sur notre [site Web externe Touchez pour payer](#).

* Contenu disponible seulement en anglais.

