



Focus NFC

Panorama et enjeux

Par Emmanuel Grandserre
Directeur Associé
Predim – Mardi 13 mai 2008



4icom en quelques mots

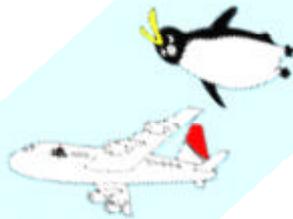
- Société de services et de conseil
- Notre métier est orienté sur l'innovation et ses processus – « Parce que l'essentiel est d'anticiper »
- Créé en 2000 - Spin off du groupe Inforama
- Présent en Chine (Beijing) et en Inde (Bangalore), 4icom compte également sur un réseau de partenaires
- Activités :
 - Etude stratégique, prospective / Veille technologique
 - Assistance à maîtrise d'ouvrage / Management de projet
 - Business development
- Partenariats forts : BSConseil et MT3
- Secteurs d'excellence sont : la mobilité, l'automobile, les transports intelligents (ITS) et le développement durable

MT3 en quelques mots

- Société de services et de conseil
- Notre métier; l'assistance à maîtrise d'ouvrage sur les technologies du Transport Public et en particulier la billettique et l'information voyageur.
- Nous avons accompagné plus de 15 projets de billettique depuis notre création en 2000.
- Secteur d'excellence; la convergence entre la billettique et l'information voyageur à travers la mutualisation des infrastructures et des bases de données.
- Nos références sur ce sujet; Etude Prédim (2003), portage de l'information voyageur sur le poste de vente pour le SMCT Charente Maritime (2003 – 2004), SMTC Oise (2006 – 2010).
- MT3 voit en NFC une opportunité forte de rapprochement entre la billettique et l'information voyageur.

Introduction

L'Asie, laboratoire d'expérimentation
Usage & technologies NFC



Notre tour d'horizon de l'Asie

- **La carte de transports** qui devient outil de régulation du transport urbain
- **L'identification**: la carte outil de la dématérialisation et de la sécurisation des applications gouvernementales (My Kad en Malaisie)
- Le **paiement sur mobile** : le Japon et l'opérateur NTT Docomo déploient du mobile paiement
- Le sans contact permettra à **la Chine** de faire un saut technologique

Application pour les transports

- Premiers pilotes en Asie dès les années 90 avec l'utilisation de cartes magnétiques. Objectif : limiter la fraude et améliorer le flux des passagers
- En 1995, Seoul déploie 3 millions de carte sans contact pour son réseau de bus sur la base de la technologie Mifare
- En 1997, Hong Kong introduit la carte FeliCa davantage sécurisé pour lancer Octopus. Aujourd'hui, 14 millions de carte Octopus en circulation. Soit 95% de la population équipée. 10 millions de transactions par jour 15% du CA hors transport



Utilisation actuelle

Singapour

- Carte EZ-Link sans contact – 6 millions des cartes en circulation pour les transports urbains
- Les évolutions de la CashCard (Initialement pour le péage urbain)
 - « My© ” : carte sans contact pour les enfants
 - Carte Combi : interface avec et sans contact
 - Convergence avec la carte de transport Ez-Link pour 2009

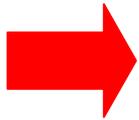
Les fils directeurs de l'action de ces grandes villes sont : mobilité de millions de personnes, lutte contre la congestion des axes routiers et la pollution

Utilisation actuelle

- Carte Mifare est la plus répandue mais la carte Felica est dominante au Japon, Hong-kong et Singapour
- Diversification des usages en fonction de la multi-modalité et l'interopérabilité. Octopus permet les petits achats dans les stations-services, les fast-food, etc.
- En Corée, la carte T-Money peut être intégrée dans une montre, une poupée ou un lecteur MP3 pour une meilleure acceptance
- Au Japon avec Felica Mobile intégrée, le téléphone devient le titre de transport

Le système Alliance Mobile Wallet

es
partenaires



Mobile Suica



CircleK Sunkus



第一興商



Mobile Suica



L'adoption de la plate-forme Felica comme standard :

es
pp

- Plate-forme adaptable à chaque type de service
- Tarification de la licence étudiée au cas par cas
- Possibilités de collaboration entre les acteurs de l'Alliance

Membership card
and credit card



Employee ID and
membership card



Public transport ticket



Opérateurs Télécom

- Nouveaux services
- Fidélisation du client
- Accroître le volume de données
- Nouvelles opportunités
- Nouveaux clients

Banque

- Plus de transactions
- Nouveaux clients
- Nouveaux services
- Plus de services à valeur ajoutée – M-banking
- Diminution du cash

Opérateurs de transports

- Transactions rapides
- Gains liés à la fin de l'émission des tickets et la maintenance des composteurs
- Diminution de la gestion du cash
- Evolution de l'infrastructure
- Enregistrement des trajets et outil de gestion temps réel du réseau
- ERP – gestion du trafic
- Favoriser l'intermodalité et l'information voyageur
- Plus de clients

Consommateur

- Rapidité
- Fin de l'attente
- Fluidité – essentielle pour les asiatiques
- Simples interactions
- Intuitif
- Solution de recharge à distance
- Couplage d'autres services

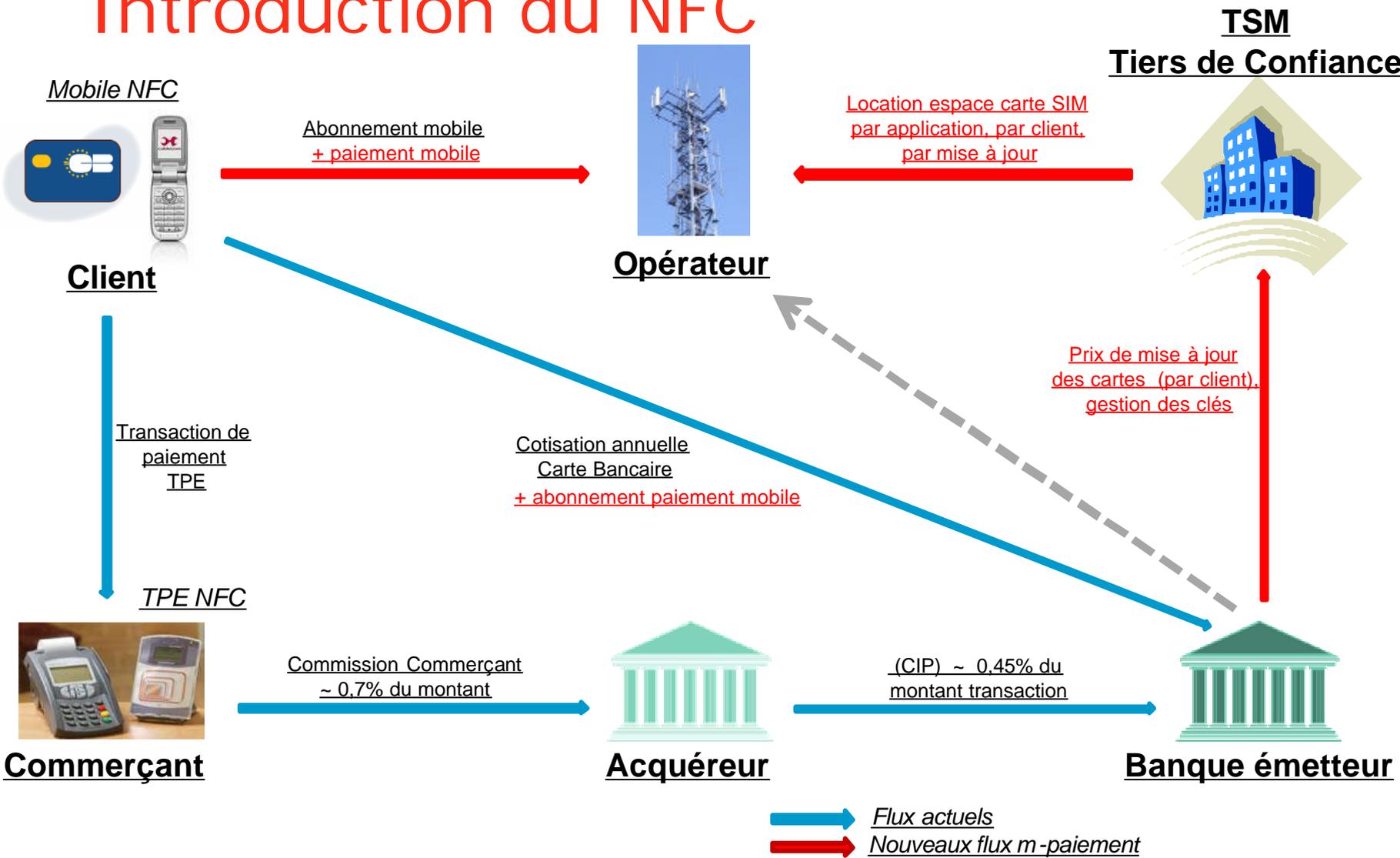
Opérateurs de transports

- Transactions rapides
- Gains liés à la fin de l'émission des tickets et la maintenance des composteurs
- Diminution de la gestion du cash
- Evolution de l'infrastructure
- Enregistrement des trajets et outil de gestion temps réel du réseau
- ERP – gestion du trafic
- Favoriser l'intermodalité et l'information voyageur
- Plus de clients

Focus bancaire

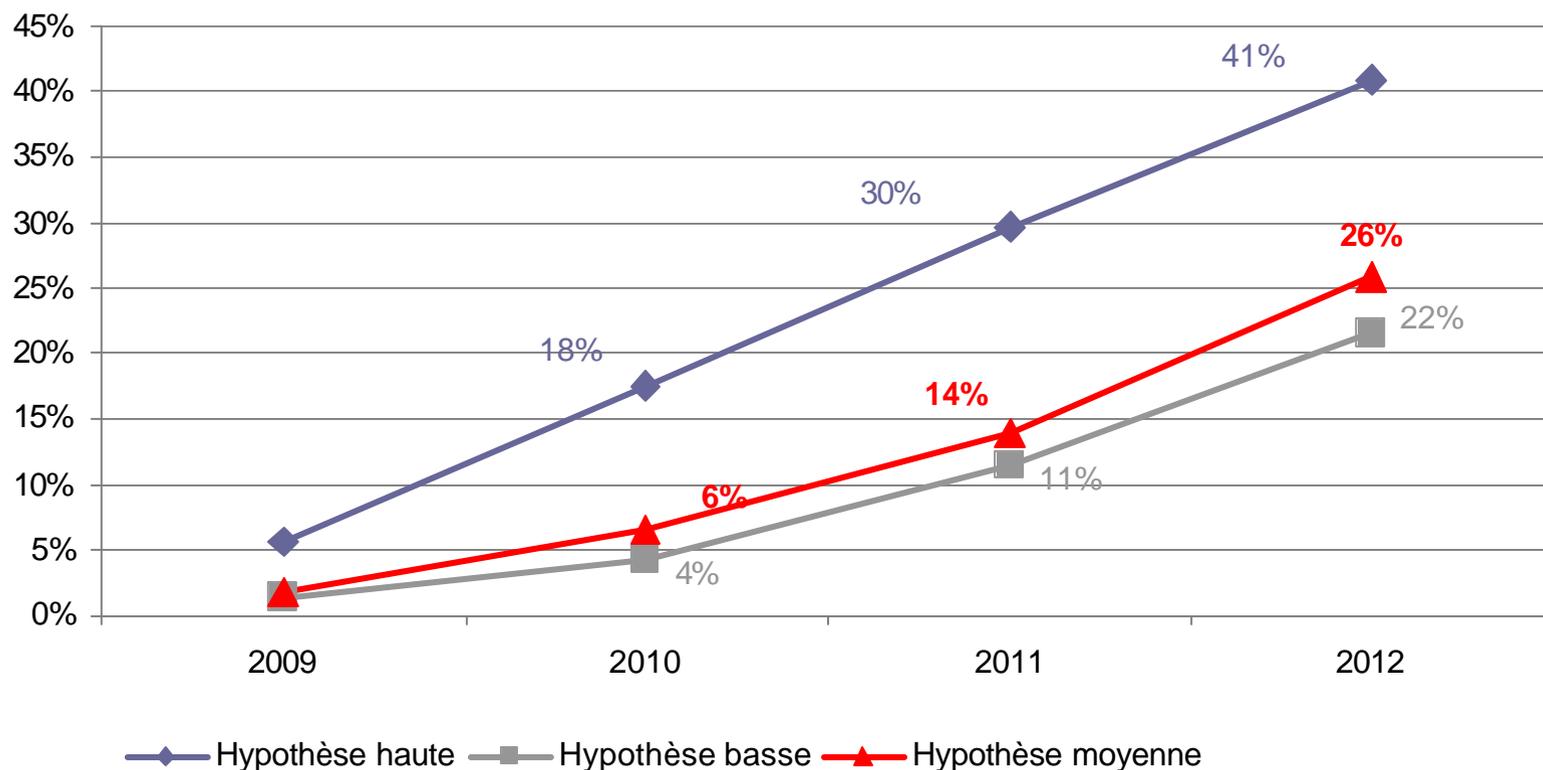
Le mobile paiement

Introduction du NFC



Perspective Téléphone NFC

Estimations de la diffusion des terminaux NFC en France
(source : entretiens industriels, cabinets d'étude, estimations internes)



Le jeu des acteurs autour de m-paiement

- Les fabricants de téléphones
- Les opérateurs télécoms
- Les fournisseurs de carte à puce
- Les tiers de confiance
- Les fabricants de TPE
- Les commerçants
- Les clients

- Les banques

Conclusions

Perspectives

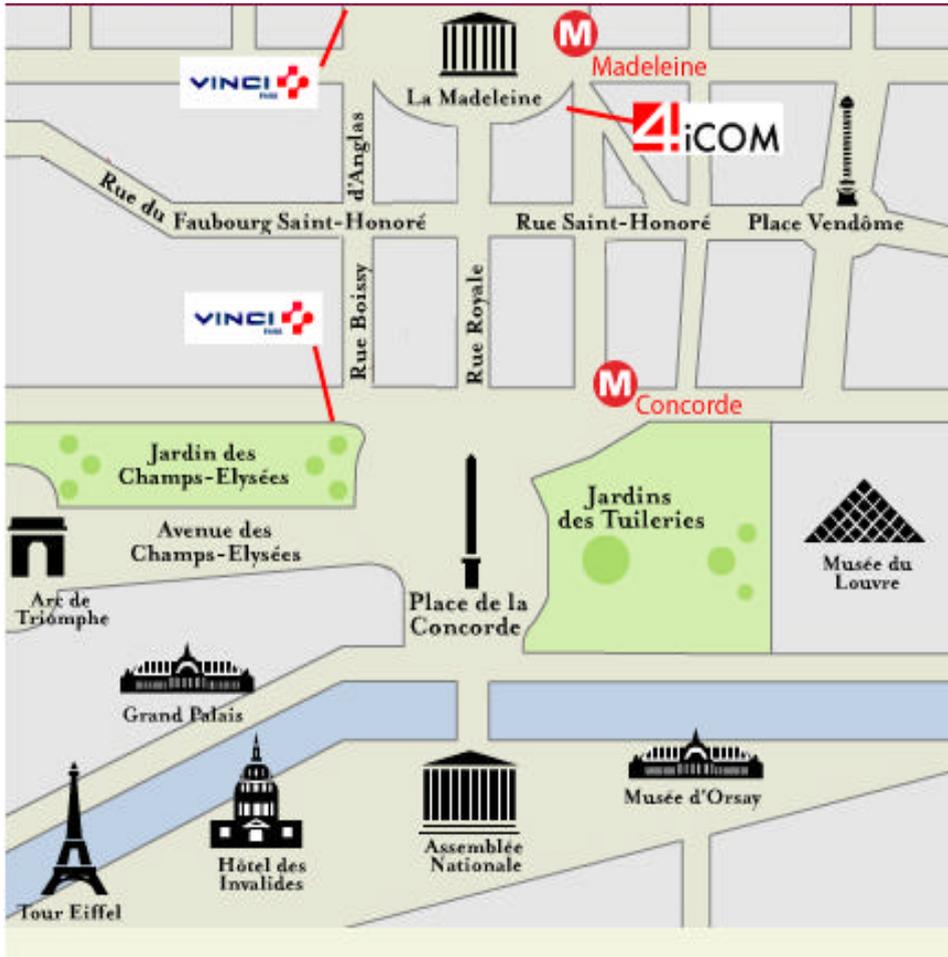
Perspectives

- Le NFC s'inscrit dans le sens de l'histoire
- Face aux opérateurs, les banques et les opérateurs de transport doivent échanger
- Avant l'avènement du NFC, des solutions permettront la transition : carte multi-applicative sans contact, clé USB, etc
- Rester vigilant vis-à-vis du discours des opérateurs
- Un eco-système complexe mais un projet ô combien passionnant

Perspectives en termes de services

- Avec le NFC le support sera multi-applicatif. Ceci permettra de faciliter grandement les créations de titres multimodaux même impliquant des réseaux dotés de systèmes de générations différentes (ex. Ile de France – régions limitrophes)
- NFC ouvre des perspectives larges pour l'information voyageur en particulier sur les réseaux interurbains ou sur les arrêts à faible fréquentation
- NFC ouvre aussi de nouveaux horizons en termes de services (identification, fidélisation, portage de données, porte monnaie électronique, ...)

Merci pour votre attention



Emmanuel GRANDSERRE



11, rue du Chevalier St George
75008 PARIS
France

Tel : +331 44 50 16 22

egradserre@4icom.com