



Matthieu Spohn/PhotoAlto/Getty Images



## Cartes de transport sans contact, modèles européens et asiatiques divergent.

Début 2009, Nathalie Kosciusko-Morizet a effectué son premier déplacement officiel en tant que Secrétaire d'Etat chargée de la Prospective et du Développement de l'Economie Numérique en Corée du Sud et au Japon.

Si la découverte des nouvelles tendances des technologies de l'information et de la communication (TIC) étaient au centre de ce voyage d'étude, l'équipe française s'est en particulier intéressée aux cartes d'accès aux transports.

En effet, la différence en termes d'innovation entre les modèles occidentaux et asiatiques est frappante. D'un côté, les cartes multiservices OCTOPUS (Hong-Kong) ou SUICA (Tokyo) permettent de payer de petits achats voire même d'accéder à sa résidence privée. De l'autre, les cartes OYSTER (Londres), NAVIGO (Ile-de-France) ou KOLIBRI (Allemagne) proposent aujourd'hui seulement la fonction transport.

Quels services sont offerts sur les cartes de transport en Asie et en Europe ? Comment s'expliquent les différences ?

### **EN ASIE, LES CARTES MULTISERVICES DES OPERATEURS DE TRANSPORT PERMETTENT DE PAYER DANS UN VASTE RESEAU ACCEPTANT.**

Les cartes asiatiques se sont développées de manière assez similaire. Bien que destinées initialement aux transports, elles se sont rapidement ouvertes à d'autres services (paiement, accès à des services privés et publics) et étendues géographiquement. C'est le cas de cartes très emblématiques connues pour la taille de leur parc de porteurs, ou la diversité des services offerts. Parmi elles, OCTOPUS, SUICA, EZ-LINK (Singapour) ou T-MONEY (Corée du Sud).

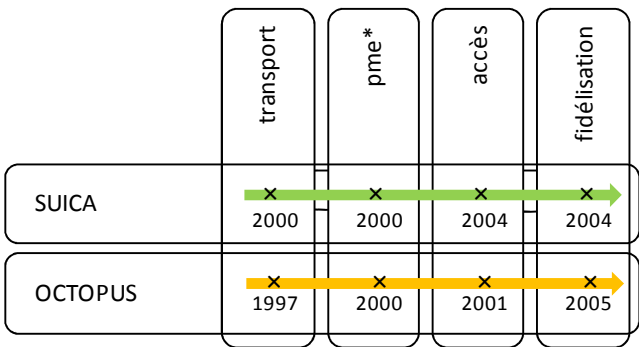
**Les cartes asiatiques sont généralement développées selon un axe service allant des services de transport à de multiples services privés ou publics...**

Les modèles OCTOPUS et SUICA sont particulièrement parlants. La mise en place d'accords de compatibilité, avec de nombreux réseaux de transports urbains, publics comme privés, taxis compris, ont permis le développement des services de transport. Dans un second temps, le porte-monnaie électronique embarqué

dans la carte, utilisé pour payer le transport, a été étendu aux commerces (magasins de proximité, restauration, automates...). Et finalement, les cartes ont été ouvertes à toutes sortes de services : fidélisation dans les commerces acceptant déjà la carte comme moyen de paiement, accès à des services privés ou publics (accès à sa résidence d'habitation, à son club de sport, à la piscine ou à la bibliothèque).

Dans le cas d'OCTOPUS, le porte-monnaie électronique dédié aux transports a été lancé en 1997, avant une ouverture rapide au micro-paiement dans les commerces. A partir de 2001, la carte permet d'accéder à des infrastructures privées ou publiques et en 2005, le service de fidélisation OCTOPUS REWARD est ouvert. Ce programme récompense les achats du client dans le réseau de commerces partenaires directement en monnaie électronique à utiliser dans ce même réseau.

SUICA suit rapidement son aînée : en 2001, c'est un porte-monnaie permettant de payer les transports et de petites sommes dans un réseau de commerces acceptants. En 2003, la carte de crédit VIEW SUICA intégrant également le porte-monnaie électronique SUICA est lancée et, en 2004, la fidélisation et l'accès sont ajoutés aux fonctions transport et paiement pour compléter le bouquet de services.



\*porte-monnaie électronique

**... et un axe géographique, d'un périmètre local à l'ensemble du pays...**

Simultanément, la zone géographique d'acceptation de la carte s'étend grâce à des accords d'interopérabilité régionaux et nationaux entre opérateurs de transport, puis à l'extension du réseau d'acceptation du porte-monnaie électronique.

La zone d'acceptation de la carte SUICA s'étend à cinq mégapoles à partir de 2004 : Sapporo, Nagoya, Hiroshima, Okayama et Osaka. Le cas de la carte OCTOPUS est particulier car Hong-Kong est une Région Administrative Spéciale (RAS) de la Chine et dispose de sa propre monnaie. La carte a cependant été étendue à la ville voisine de Shenzhen en 2006.

**...dans le but de créer des revenus complémentaires.**

L'extension du réseau d'acceptation à la fois par la multiplication des services et l'extension géographique a pour objectif la création de revenus supplémentaires. En effet, le modèle économique repose sur les commissions perçues sur les transactions de micro-paiement effectuées avec le porte-monnaie électronique de la carte et la facturation, indirecte via des prestataires homologués, de la fourniture du système de lecture des cartes aux prestataires tiers qui l'utilisent comme système d'accès (exemples : club de loisir, école, entreprise).

Bénéfices supplémentaires pour les opérateurs de transport émetteurs des cartes, les services hors transport développent l'usage du sans contact, améliorent la satisfaction des usagers et renforcent indirectement la notoriété et l'usage des services de transport en commun.

La stratégie de création de revenus complémentaires aux activités de transport prend également la forme d'activités d'assistance à maîtrise d'ouvrage aux opérateurs de transport et autorités organisatrices dans le monde. OCTOPUS Limited a ainsi participé au projet OV-Chipkaart aux Pays-Bas en 2003 et contribue depuis 2007 au projet télébilletique transport de DUBAI. De même, JR EAST affiche son intention de développer ce type d'activité dans son plan de développement à horizon 2020 (JR EAST 2020 Vision, 2008).

*Le modèle de développement des cartes sans contact par les opérateurs de transport en Asie comme OCTOPUS ou SUICA a pour finalité la création de revenus supplémentaires aux revenus du transport, notamment à travers le développement d'un véritable réseau d'acceptation du moyen de paiement.*

**EN EUROPE, LES CARTES DE TRANSPORT PERMETTENT PRINCIPALEMENT D'ACCEDER A DES SERVICES... DE TRANSPORT.**

Le modèle européen de carte de transport reprend en partie les deux axes de développement du modèle asiatique, adaptés au contexte.

**Les cartes européennes ont été développées pour la plupart selon un axe service, restreint au développement de l'intermodalité...**

L'intermodalité est la compatibilité de la carte de transport en commun avec d'autres modes de transport : vélos, auto, parking relais pour voiture ou vélo, dans le but de faciliter la mobilité des citoyens et de réduire l'usage des véhicules personnels motorisés en orientant les usagers dès que possible vers les transports en commun.

Ainsi de nombreuses cartes de transport françaises permettent d'accéder aux vélos en libre service : carte OÙRA! en Région Rhône-Alpes, cartes Korrigo en Bretagne, carte NAVIGO en Ile-de-France... Aucune inscription de données dans la carte n'est nécessaire : l'abonné est identifié à travers le numéro de série existant de son passe transport, lu grâce au dispositif de valideurs sans contact.

Il existe également des parkings auto ou vélo accessibles avec le passe transport. C'est le cas par exemple en Autriche où la carte MOBILITY-CARD permet d'accéder au service de parking relais pour automobiles « Parken & Reisen », ou en Ile-de-France (Parc Vélo à Neuilly Plaisance, Lieusaint...).

Le taxi est également ajouté au panel de services de transport de la carte : à Hanovre, la carte HANNOVER MOBIL permet de prendre le taxi et de recevoir la facture à domicile en fin de mois.

La combinaison des abonnements transports publics et auto-partage afin de diminuer le nombre de véhicules personnels est de plus en plus fréquente, notamment dans les pays germanophones. La carte ZVV-Pass des transports de Zurich peut être combinée à un abonnement au service d'auto partage suisse Mobility.

**...et un axe géographique, similaire au modèle asiatique mais plus difficile à mettre en œuvre...**

Parallèlement au développement des services liés à la mobilité, les acteurs européens mettent en place des projets d'interopérabilité nationale. Cette interopérabilité passe par la définition de spécifications partagées, ou la mise en place d'une carte unique portant les titres communs à plusieurs régions.

Par exemple, les associations E-Ticket Deutschland en Allemagne et ITSO (Integrated Transport Smartcard Organisation) en Grande-Bretagne regroupent les opérateurs de transport, les autorités organisatrices, des prestataires de service sans contact (notamment de paiement comme Visa Paywave), des intégrateurs de systèmes et des industriels qui ont pour but de définir des spécifications fonctionnelles et techniques communes.

Les Pays-Bas vont plus loin avec OV-Chipkaart, une carte qui a vocation à être déployée sur tout le territoire. Les principaux opérateurs de transport du pays saisissent l'opportunité du remplacement des anciens systèmes de billettique magnétique encore présents dans toutes les grandes villes pour lancer ce projet. Aujourd'hui, les réseaux urbains de Rotterdam, Amsterdam et la Haye sont équipés, ainsi que les principales gares ferroviaires et une partie des bus. Le déploiement devrait être achevé en 2011.

En France, on observe le même type de démarche avec le lancement de cartes interopérables régionales émises par les régions, notamment la carte OÙRA! en Rhône-

Alpes qui porte des titres de réseaux urbains et des titres TER.

**...et s'ouvrent parfois au co-branding dans le but de réaliser des économies de distribution tout en restant centrés sur leur cœur de métier.**

Les autorités organisatrices s'intéressent à l'intégration de la fonction transport dans des supports de tiers sous la forme d'un co-branding.

Ce type de modèle leur permet de se concentrer sur leur mission principale d'organisation et d'optimisation des services de transport, tout en réalisant des économies sur les coûts de distribution du support et élargissant le panel de services proposés, par l'adjonction de la fonction transport aux services existants sur le support de tiers (exemples : services étudiants pour une carte étudiante, paiement et assurance pour une carte bancaire...).

Ainsi, Transport for London, émetteur du service Oyster de transport londonien, s'est associé à Barclaycard, émetteur de carte de crédit de la banque Barclays pour créer la carte OnePulse, carte co-brandée Oyster et distribuée par Barclaycard. La carte a trois fonctions : transport, porte-monnaie électronique et carte de crédit.

*Les acteurs européens se concentrent sur le développement des services de mobilité dans une vocation de service public et de protection de l'environnement. Concernant le développement géographique, ils peinent à mettre en place une interopérabilité nationale étant donnée la multiplicité des systèmes existants.*

## LES EMETTEURS DE CARTES ASIATIQUES ET EUROPEENS POURSUIVENT EN FAIT DES OBJECTIFS DIFFERENTS ET LES MODELES NE DEVRAIENT PAS CONVERGER RAPIDEMENT.

La différence entre les bouquets de services offerts par les cartes de transport en Europe et en Asie provient de la nature de leurs émetteurs. En Europe, ce sont des autorités organisatrices des transports, c'est-à-dire des établissements dont la mission de service public est d'améliorer l'offre de transport et la mobilité des usagers en optimisant son coût. En Asie, ce sont des opérateurs de transport totalement ou partiellement privés qui améliorent l'offre de transport et les services associés afin d'augmenter revenus et bénéfices.

Un autre élément de contexte vient accentuer cette tendance. La culture asiatique du conglomérat, au Japon notamment, facilite également la diversification des activités et des services. JR East, émetteur de SUICA, compte par exemple parmi ses actionnaires cinq groupes bancaires qui ont facilité la mise en place d'un service de porte-monnaie électronique et d'un réseau de 40 000 points de vente acceptants. A l'inverse, en Europe, la loi sur le monopole bancaire a longtemps freiné de telles initiatives.

Suite aux observations précédentes, il apparaît peu probable que les autorités organisatrices de transport européennes saisissent l'opportunité de la prochaine mise en place de la loi SEPA en Europe pour fournir elles-mêmes un moyen de paiement hors transport

Quant à l'arrivée des mobiles NFC, les acteurs européens saisiront très probablement cette opportunité de développer de nouveaux services (achat en ligne, informations en temps réelle et intermodale, contenu audio contextuel...) et en profiteront pour réaliser des économies à la fois sur la distribution du support, prise en charge par les opérateurs, et sur la distribution des titres, achetés via le téléphone mobile, dans un écosystème dont les contours ne sont pas encore complètement définis.

## A PROPOS DES AUTEURS

**cepheid consulting** est un cabinet de conseil en stratégie, marketing et management, spécialisé dans les usages télécom, créé par des experts du secteur.

Cette expertise nourrit un double positionnement : un cœur d'activité sur le secteur des télécommunications, et la déclinaison de cette expertise sur les autres secteurs de l'économie, notamment les institutions financières, les transports, la distribution, etc.

Quel que soit le secteur d'intervention, **cepheid consulting** intervient sur les problématiques clés liées aux phases de conception, de lancement et d'optimisation d'offres, de services et de processus.

- **Stratégie** : étude d'opportunité, conception de modèle économique, plan de développement, lancement d'activité, étude réglementaire, etc.
- **Marketing** : étude de positionnement, définition du mix marketing, lancement d'offres, déclinaison multicanal, démarche d'innovation, etc.
- **Organisation** : optimisation de processus, amélioration de la performance, refonte d'organisation, externalisation d'activité, pilotage de projet, etc.

### cepheidconsulting

63, boulevard Haussmann  
75008 Paris - France  
Tél. : +33 1 53 43 82 47  
[www.cepheid-consulting.com](http://www.cepheid-consulting.com)



**Séverine Cussac**, ESSCA 2006, consultante chez cepheid consulting, participe à des missions marketing et organisationnelles sur des problématiques de lancement d'offre et d'innovation.



**Matthieu Garreau**, Telecom ParisTech 2000, manager chez cepheid consulting intervient essentiellement sur des missions marketing de conception et de lancement d'offres chez les opérateurs télécoms.