



EDITORIAL

Pourquoi **CANTON** ?

CANTON... SEPA...

Quand on sait pas, on nous appelle !

C'est une astuce mnémotechnique destinée peut-être à vous amuser et sans doute à vous laisser d'emblée un souvenir durable de la marque nouvelle, qui a été choisie comme emblème par notre équipe.

Les paiements en Europe vont connaître une révolution: nos Echos de **CANTON** seront votre guide dans cette aventure.

Ce numéro « 00 » vous présente notre projet et notre maquette.

Il accompagne la diffusion d'un numéro 001, destiné à vous montrer ce que sera notre publication.

En vous rendant destinataire de ces exemplaires, nous nous présentons à vous pour vous convaincre de l'intérêt, de l'importance et même de l'urgence de vous abonner.

Parce que les évolutions s'accroissent nous paraîtrons deux fois par mois mais veillons à vous permettre de savoir l'essentiel en quelques minutes.

LE DOSSIER

L'EUROPE MET EN MARCHE LA RÉVOLUTION DU PAIEMENT

Pour ce numéro de présentation, les membres du comité scientifique partagent avec vous leurs convictions sur les enjeux et perspectives qui découlent du Single Euro Payment Area (SEPA) et des évolutions prévisibles qu'il va enclencher dans les domaines des paiements, dans le commerce et les habitudes des consommateurs.

Six idées force sur les enjeux du paiement et le sens des évolutions engagées par des spécialistes qui, tous les 15 jours, vont croiser leurs regards pour analyser les principales évolutions du sujet.

Une occasion pour découvrir aussi qui compose le comité scientifique, quelle est l'équipe qui s'est réunie pour créer **CANTON**.

LA PUISSANCE DES LEVIERS EUROPÉENS

UN PAYSAGE FORCÉMENT DIFFÉRENT

COMME TOUJOURS, LE CONSOMMATEUR ARBITRERA

LE PAIEMENT AU SERVICE DE L'INTELLIGENCE COMMERCIALE

LES NOUVEAUX BUSINESS DU PAIEMENT

« GOOGLER » L'AVENIR DES PAIEMENTS

A chaque parution, retrouvez la structure des Echos de **Canton**, première publication dédiée aux nouvelles frontières du paiement et aux effets du SEPA sur le commerce

FOCUS / DECODAGE

Les pages 2 et 3 de nos parutions vous apporteront des analyses et décryptages sur les principales nouvelles, informations et évolutions qu'il faut savoir.

A LA UNE des Echos de **Canton**, vous pourrez lire la brève synthèse de ces inflexions critiques.

De quoi vous alerter et vous permettre d'interroger vos équipes pour être toujours en éveil et en anticipation sur les évolutions qui s'engagent.

Secteurs, technologies, acteurs et domaines seront sous votre regard. Les plus intéressantes initiatives prises dans l'espace Européen et au-delà vous seront connues par nos focus.

Une raison à elle-seule de nous lire ou parcourir deux fois par mois.

SUR LE RADAR

A SAVOIR : TOUTES LES « PETITES » NOUVELLES INDISPENSABLES

VU DE ... : DES INFOS DES 4 COINS DU MONDE

CHIFFRES ET MOTS: LES RÉVÉLATEURS DES RUPTURES

PIONNIER : LES ACTEURS ÉMERGENTS À CONNAÎTRE QUE LES ECHOS VONT DÉCOUVRIR ET SUIVRE POUR VOUS

AGENDA : LES PERSPECTIVES À NE PAS OUBLIER

A NE PAS MANQUER EN DERNIÈRE PAGE :

LE BULLETIN D'ABONNEMENT

A RENVOYER POUR SUIVRE AU PLUS PRES LA REVOLUTION DES PAIEMENTS

UN ESPACE UNIQUE DES PAIEMENTS À 31 PAYS

L'« Espace Unique des Paiements en Europe (SEPA) est un **objectif commun fixé par l'Union Européenne et la Banque Centrale Européenne** pour la création d'un espace unique des paiements, dans lequel chacun pourra effectuer des paiements de manière simple et sûre, au même coût que celui dont il bénéficie pour ses paiements domestiques. Pour les particuliers comme pour les sociétés et tous les autres acteurs, la réception et l'envoi de paiements en euros, l'utilisation de cartes de crédit et de débit et la souscription de « débits directs » devra être possible dans tous les pays participants aux mêmes conditions, droits et obligations, standardisés dans tout l'espace unique SEPA. Le SEPA concernera 31 pays : ceux de la zone euro, ceux de l'Union Européenne, et ceux de l'Association Economique de Libre-Echange.

La création de cet espace unique a pour **but de favoriser la concurrence** sur un marché qui doit devenir plus sûr et plus transparent. Après l'introduction de la monnaie unique scripturale en 1999 et fiduciaire en 2002, le SEPA constituera la troisième étape de la construction de l'Europe monétaire. L'Union européenne estime que le SEPA pourrait permettre une **diminution des coûts de 50 à 100 milliards d'euros par an**. Outre la réduction des coûts unitaires apportée par une plus grande transparence et par l'effet de la concurrence, la prévision de l'Union Européenne repose sur une hypothèse de **dématérialisation accélérée des échanges**.

Le SEPA est en effet conçu pour constituer un **catalyseur puissant** de l'évolution des procédés, des techniques, des instruments juridiques et des habitudes de consommation et de commerce au sein du nouvel espace unique. La conception, la mise en œuvre et bientôt le déploiement du SEPA reposent sur **un ensemble d'instruments**.

LES EFFETS DE SEPA

Après l'Europe de la monnaie unique, l'Europe des paiements unique se construit ; une « rupture » arrive dès **janvier 2008** qui impactera fortement (et négativement) la rentabilité des paiements pour les banques et qui provoquera l'émergence de nouveaux acteurs non bancaires du paiement.

Les nouvelles contraintes de l'Europe des paiements (BIC/IBAN, libellé à 140 caractères, arrivée du Débit Direct, raccourcissement des délais) auront un impact lourd sur l'organisation et les systèmes informatiques des entreprises ; la phase de migration des moyens de paiements actuels vers les nouveaux va se révéler délicate. Il faut être préparés.

Mais l'Europe des paiements représente aussi une vraie opportunité de **réduire les coûts des paiements** et de **créer des applications métier génératrices de nouveaux business rentables** : CRM et connaissance client, fidélisa-

En premier lieu, le projet de directive européenne sur « les services de paiement dans le marché intérieur » qui a été approuvé par le conseil de l'union européenne le 27 mars 2007, à l'unanimité, a reçu l'approbation du Parlement européen le 24 avril 2007. Cette **directive sur les services de paiement (DSP)** se complète par un ensemble d'instruments. Trois nouveaux instruments de paiements communs à toute la zone SEPA sont définis par la directive : le virement (**SEPA Credit Transfer**), le prélèvement (**SEPA Direct Debit**), les cartes de débit et de crédit SEPA (**SEPA Card Framework**). Leurs caractéristiques sont précisées par des *Rulebooks*. Une structure associant les professionnels concernés, l'**EPC** (European Payment Counsel), réunit à Bruxelles 64 institutions de crédit et associations bancaires de 27 pays. Cette organisation est en charge de la définition des standards d'implémentation du SEPA, de l'élaboration de meilleures pratiques et de la coordination de l'industrie bancaire européenne dans cette mise en place. Enfin, la Banque Centrale Européenne, coordonnant les banques centrales nationales, complète ce dispositif en y apportant des infrastructures de compensation nouvelles, en particulier Target 2.

Engagé depuis de nombreuses années, le SEPA entre en phase opérationnelle à compter du 1er janvier 2008. Le calendrier de mise en œuvre négocié avec l'EPC s'échelonne jusqu'en 2012. Il risque d'être perturbé ou ralenti en fonction de la diligence des États membres dans la transposition de la directive et la mobilisation de leur banque centrale. Mais, **en tout état de cause**, dans l'esprit et dans la lettre de la politique et de la directive communautaires, **le nouveau schéma entrera en vigueur à partir du 1er janvier prochain**.

tion, co-branding, prépayé, dématérialisation de la facture, automatisation des chaînes de paiement, diminution des risques d'impayés, nouveaux marchés apportés par de nouvelles technologies (paiement mobile par exemple), centralisation et intégration du paiement dans les ERP, ...

L'objectif que s'est fixé Canton Consulting à travers la publication Echos de Canton, et plus particulièrement dans ses dossiers métier et technologiques, est de vous apporter une vision claire, synthétique et argumentée sur les nouvelles technologies, méthodologies et applications et vous aider à faire face à vos principaux enjeux : diminuer le coût de vos paiements, trouver les nouvelles « killer-applications », optimiser la gestion de votre trésorerie, intégrer vos paiements dans les systèmes informatiques internes, etc.

LES ENJEUX POUR LES ENTREPRISES ET LE COMMERCE

Le démarrage du SEPA, début 2008, marquera le départ d'une période d'innovation et de redistribution des rôles et de la valeur entre tous les acteurs.

Les opportunités concerneront d'abord le **coût des paiements** : la volonté conjointe de la commission européenne et de la Banque centrale européenne a clairement choisi pour objectif une baisse du coût du système de paiement. Une étude commandée par la commission européenne a démontré qu'en 2005 le coût global sur les pays de l'union européenne des systèmes de paiement était chiffré à 0,85 % du PIB. Gagner, à terme, par la réforme des paiements, près de 0,5 % de croissance, récurrent, c'est assurément un objectif qui mérite persévérance et détermination de la part des autorités communautaires !

L'homogénéité européenne, sur une zone de 31 pays, va également bouleverser le paysage. Première incidence, le **commerce électronique**. C'est un vrai second souffle auquel il faut se préparer, sans délai.

L'arrivée du **débit direct** va également catalyser toutes sortes d'initiatives aujourd'hui inabouties dans le domaine du **B2B**. À terme, comme le fait aujourd'hui en France quotidiennement le TIP, le débit direct concernera aussi le consommateur final.

Corollaire de ce mouvement, où de nouveaux flux vont croître, de **nouveaux supports** de mise en service vont fleurir : multipaiement sur un seul support, services de paiement à valeur ajoutée (fidélisation, Miles, supports promotionnels,...) mais aussi maîtrise des budgets par l'entreprise et le consommateur.

DE NOUVEAUX ACTEURS: LES ÉTABLISSEMENTS DE PAIEMENT (EP)

Le SEPA va ouvrir la possibilité à des « établissements de paiement » de se créer et d'opérer comme prestataires de services de paiement. Rendus indépendants des banques et comptes bancaires (règle de l'*unbundling*), ces EP offriront aux entreprises et aux consommateurs des services de paiement non bancaires. À ce titre, sous condition de remplir les exigences de sécurité, compétitivité et disponibilité imposées par des règles SEPA ambitieuses, ils pourront être vecteurs d'innovation dans les services de paiement. Ces EP seront par nature exonérés de certaines caractéristiques propres à l'activité

bancaire (non-ingérence notamment). Ils pourront donc concevoir des services nouveaux tirant profit de la richesse des flux d'informations liés aux opérations de paiement.

Les spécifications retenues pour la nouvelle génération de systèmes de compensation organisés par la Banque centrale européenne paraissent d'ores et déjà l'indice de ce que la commission européenne anticipe et souhaite favoriser une multiplication de tels établissements de paiement.

LES SECTEURS LES PLUS CONCERNÉS

Vu sous l'angle réglementaire, SEPA impactera les entreprises, les banques et le consommateur. La quasi totalité des activités traditionnelles des entreprises est touchée par les nouvelles règles : trésorerie, facturation, achats, ventes, ressources humaines, juridique, contractuel, activités de contentieux / impayés.

Mais bien qu'elles deviennent incontournables, ces contraintes ne se conçoivent qu'à proportion de l'intérêt de SEPA en termes de rupture et de nouvelles opportunités. L'europanisation des instruments de paiement, le jeu de la concurrence entre banques nationales et européennes, la baisse des coûts, la simplification des échanges, l'interopérabilité sont autant de mécanismes qui faciliteront l'exportation et les échanges intra-communautaires dont on sait qu'ils constituent 65 % de tous les échanges commerciaux des pays européens.

Certains secteurs profiteront plus que d'autres de ces nouvelles réglementations, en particulier :

La distribution : son internationalisation croissante, la recherche de coûts toujours plus bas, l'optimisation des circuits de trésorerie, la liberté du **co-branding**, le développement de la **fidélité one to one** et la **connaissance réelle du client**, sont autant d'atouts que les grandes enseignes, les réseaux, les compagnies pétro-

lières et de transport, les loueurs ne laisseront pas passer.

Le e-commerce et le e-business, qu'ils soient B2C ou B2B, seront favorisés par les nouveaux instruments de paiement qui faciliteront à leur tour la **dématérialisation** de la facturation. Le renforcement de la **protection du consommateur** (traçage, opt in opt out) est une condition essentielle du développement du commerce électronique des biens matériels et immatériels (droits d'accès à la musique, DVD/TV à la demande, etc.).

Le jeu : à la convergence du paiement en ligne, de la dérégulation, de l'arrivée de nouvelles technologies, ce secteur bénéficiera à la fois des moyens de paiement SEPA, du durcissement des processus de sécurisation (lutte anti-blanchiment) et du renforcement de la protection des consommateurs.

En réalité, toutes les activités liées à des **flux de paiement et de données** bénéficieront de SEPA. L'échange de **données privées** (les 140 caractères du virement et du prélèvement dont le contenu est librement défini entre vendeur et acheteur et dont le transport est garanti par le réseau intermédiaire) permet désormais d'enrichir la transaction de paiement.

L'équipe réunie pour la création de **CANTON** constitue le comité scientifique de cette publication. Dans ce dossier spécial, élaboré pour le numéro « 00 » des Echos de **CANTON**, chaque membre du comité scientifique livre son regard, sa vision des enjeux et ses anticipations.

LA PUISSANCE DES LEVIERS EUROPÉENS

L'Europe s'est imposée depuis longtemps comme le ferment des évolutions économiques. Successivement, les télécommunications, le transport, l'énergie, les services publics, les devises nationales, les services financiers ont été bousculés et ouverts à la concurrence. C'est maintenant le tour des paiements. Même si le scénario devient habituel, les réactions sont trop souvent frappées au coin du scepticisme et de l'opposition. « Pourquoi se presser ? céder aux caprices des technocrates de Bruxelles ? » semblent penser les acteurs en place.

C'est oublier deux choses. D'abord, sur les paiements, la volonté et la puissance d'action de l'Union européenne sont d'autant plus fortes que la Commission est alliée avec la BCE. Encore récemment, les dossiers de la banalisation du livret A et de la fin du monopole des jeux sont venus démontrer les capacités juridiques et politiques de l'Europe, de moins en moins perméable aux pressions nationales. Ensuite, cette action est guidée par de solides

analyses économiques et un savoir-faire éprouvé pour trouver les leviers efficaces. Le détail des schémas constitutifs du SEPA révèle cette richesse. En changeant les règles, le SEPA va ouvrir le champ à des initiatives de réingénierie de services de paiement, créateurs de valeur ajoutée. C'est une révolution qui s'engage.



Jean-Yves ROSSI est Ingénieur de l'Ecole Centrale de Paris (1983) et Ancien élève de l'Ecole Nationale d'Administration (Promotion Fernand BRAUDEL, 1987). Il est Conseiller d'Etat, depuis 2006 après avoir été Directeur général de la Fédération Nationale du Crédit Agricole de 2004 à 2006 et Secrétaire Général de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne: membre du comité exécutif de 2002 à 2003. De 1994 à 2002, il était Directeur Général de l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers ; de 1989 à 1994, il était Secrétaire Général Adjoint du Conseil d'Etat. Il est administrateur de sociétés.

UN PAYSAGE QUI CHANGE : ACTEUR OU SPECTATEUR ?

La France dispose depuis maintenant plus de 20 ans d'un système de paiement économique, efficace et très bien sécurisé en matière de règlement B to C.

Le succès du système Carte Bancaire est tel que dans le pays du chèque gratuit, il a depuis plusieurs années dépassé ce mode de règlement traditionnel. Tous les acteurs économiques en ont bénéficié : les consommateurs qui sinon ne l'auraient pas plébiscité, les commerçants qui bénéficient d'une tarification parmi les moins chères en Europe, les nombreux industriels qui ont accompagné ce développement et les banques qui ont ainsi considérablement réduit leurs coûts de transactions. « Tout le monde est content ». Or, le paysage change avec l'arrivée imminente du SEPA voulu par les autorités européennes.

Qui, chez nous, s'y prépare activement ? Serons-nous promoteurs ou spectateurs de cette évolution ? Savons-nous encore anticiper ? Avec qui se feront les alliances nécessaires ? J'espère, pour ma part, que nous saurons valoriser notre longueur d'avance pour tracer plutôt que suivre les chemins de l'évolution. En est-il encore temps ? Probablement mais tout juste ...



Michel RENAULT est Ingénieur de Ecole Centrale de PARIS et Licencié en droit et sciences économiques. Il est administrateur de sociétés après une carrière au Crédit Lyonnais qui l'a conduit à la direction générale de 1992 à 1998 puis il a présidé le collège des associés gérants de la Banque ARJIL de décembre 1999 à Décembre 2005. De 1998 à 2006, il a présidé le comité de direction du GIE Cartes Bancaires.

COMME TOUJOURS, LE CONSOMMATEUR ARBITRERA

Toute redistribution des cartes suscite des craintes, des doutes et de l'incrédulité. Il est tentant, face à une révolution annoncée, de se réfugier dans le scepticisme. Pour préserver son confort intellectuel et sa sérénité on en minimisera les conséquences : c'est une tempête dans un verre d'eau, la montagne accouchera d'une souris, etc.

Cette vision réductrice peut rassurer. Mais croire que rien ne changera, c'est ignorer le fantastique «accélérateur d'évolution» que constitue... le consommateur. Car on peut compter sur lui pour percevoir immédiatement les avantages que lui offre une plus grande concurrence dans le domaine des moyens de paiement. Et, partant, pour stimuler cette concurrence. C'est d'ailleurs sur ce consommateur «incitateur» que parient les autorités de Bruxelles. Un pari qu'elles ont toutes les chances de gagner... et dont les acteurs économiques Français doivent faire attention de ne pas

être les grands perdants.

Car anticiper n'est pas un luxe, c'est un impératif. Qu'on le veuille ou non, demain, le pilotage de la demande passera aussi par le contrôle des moyens de paiement. Ne pas agir, c'est se condamner à subir.



Yves CURTAT spécialiste marketing services CRM et communication multi canal. Fondateur de l'agence Anaconda, puis vice président de Proximity BBDO avant de créer The Value System - depuis dans le giron du groupe Havas, il dirige aujourd'hui un cabinet de consulting travaillant sur l'exploitation des flux de données et de trafic au service de l'optimisation de la dynamique commerciale principalement pour la distribution et les entreprises à réseaux .

LE PAIEMENT AU SERVICE DE L'INTELLIGENCE COMMERCIALE.

Le SEPA va rapidement permettre à de nombreuses entreprises de commerce de tirer profit de nouvelles relations de paiement avec leurs clients. Banalisé comme une contrainte technique, bancaire ou informatique, le SEPA ne doit pas être subi ou imposé. Il offre des opportunités de saisir des leviers du marketing mix des produits et services, il devient un vecteur stratégique qui permet, en anticipant, de reprendre de l'avance, d'améliorer les relations avec les clients et surtout de présenter des positions stratégiques sur les marchés où vont se redistribuer les cartes. Anticiper en inscrivant les évolutions du SEPA comme génératrices d'une évolution et simplification des rapports avec les clients doit devenir un projet d'entreprise mobilisateur et fédérateur, porteur de croissance à l'échelle européenne. Créer de nouveaux services, fluidifier les relations clients et recréer de l'innovation,... **CANTON** s'est constituée pour vous aider

à comprendre et anticiper les opportunités dans la continuité de vos stratégies.



Yves LANGLOIS EDHEC, Spécialiste du marketing créatif et de la communication de l'entreprise : repositionnement et stratégies de marques, accompagnement des dirigeants et des équipes, gestion et accompagnement du changement sous forte pression. Il a travaillé pendant 15 ans en agences de publicité, où il a entre autres créé « le pouvoir de dire oui » pour le Crédit Lyonnais. Il devient directeur général de Flodor puis rejoint le groupe Hachette Filipacchi pour s'occuper notamment de Paris-Match, Action Auto, Science & Vie, le nouvel économiste et Première. Il devient directeur général de Temps public auprès de Jacques PILHAN avant de créer YLC afin de conseiller et d'accompagner les stratégies de communication de dirigeants de premier plan. Il contribue ensuite à la création de *Geopost* en tant que directeur de la communication et du marketing.

LES NOUVEAUX BUSINESS DU PAIEMENT

SEPA, l'Europe unique des paiements naît en janvier 2008. Avec elle, les équilibres financier et concurrentiel de l'environnement des paiements seront bouleversés. Le chantier de restructuration est plus important encore que celui de l'Euro et il s'accompagne de contraintes et d'opportunités dont les acteurs les plus agiles sauront tirer parti. Sur la base des trois nouveaux instruments de paiement SEPA que sont le Virement, le Prélèvement et la Carte, l'organisation et les systèmes informatiques des entreprises seront directement et lourdement impactés. Mais SEPA représente surtout l'occasion unique de revoir les coûts des paiements en automatisant les chaînes, en diminuant les risques et les délais de paiement, en développant une véritable ingénierie des instruments de paiement. C'est l'occasion de créer des offres génératrices de nouveaux business

rentables (CRM, co-branding, fidélisation, prépayé, dématérialisation, etc.) .



Jean-Michel MAMANN, intervient dans le domaine de la monétique, de la fidélité et des transactions électroniques sécurisées depuis près de 15 ans. Ingénieur commercial et marketing chez IBM puis Stéria, il rejoint le Groupe ATOS pour prendre en charge le développement commercial de la filiale Astria puis la Direction Commerciale de la Division Transaction. En 2000, il crée et dirige la filiale française de l'éditeur de logiciel américain S2 Systems alors n°2 mondial en monétique. En 2002, il crée la société innovante JWARE Technologies, récompensée au niveau européen comme éditeur des meilleures solutions de transactions électroniques sécurisées. Cette expérience lui donne une parfaite maîtrise des technologies en jeu dans les paiements.

GOOGLER L'AVENIR DES PAIEMENTS

Pour mieux voir l'avenir du SEPA, il faut Googler. Pas le moteur de recherche, mais le Google qui a annoncé son arrivée sur le marché de la téléphonie mobile. Avec Apple, et son célèbre iPhone, annoncé en juin dernier, la bagarre a bien commencé – et aussi le grand saut vers l'adoption beaucoup plus universelle de la technologie NFC (Near Field Communication) pour le paiement mobile, dit M-Payment.

Google et Apple, seront-ils les vrais catalyseurs qui vont enfin faire sortir le NFC d'une zone d'expérimentation ? Oui, surtout avec la trentaine des partenaires déjà alliés avec Google. Les constructeurs, bien sûr, mais aussi les télécoms ! NTT DoCoMo et China Mobile notamment aux États-Unis et en Europe. Aujourd'hui, la stratégie pour Google est de maximiser l'audience pour vendre plus de publicité...et après ? La stratégie de Google détermine l'évolution de l'Internet. Pendant des années, les gens disaient que l'Internet ne réussirait pas à moins de générer du revenu.

Nous avons maintenant une preuve abondante qu'il le peut.

Pour Google ce n'est maintenant qu'un petit saut d'ajouter à la fonctionnalité Web le revenu directement tiré du petit écran des portables. Et si VISA ou une banque globale venait s'associer à Google ? A suivre...



Eric KUHN est un spécialiste en communication et ancien journaliste international. Basé à Paris, il a conseillé depuis 10 ans en stratégie et programmes de commercialisation des clients du Fortune 100 en Europe et aux États-Unis, entre autres AMD, Hewlett-Packard et Microsoft. Il est ancien directeur européen de développement des affaires de Porter Novelli, filiale du Omnicom Group. Eric est ancien journaliste et rédacteur du *East Hampton Star* à New York et aussi correspondant pour la radio à Budapest. Il a également écrit pour les magazines nationaux et les journaux quotidiens et d'affaires aux États-Unis et en Europe.

NOTRE LIGNE ÉDITORIALE: VOUS DONNER LES CLEFS DE DÉCODAGE

Le SEPA démarrera en France le 28 janvier 2008, à la seule perception de quelques initiés, principalement dans l'univers bancaire. Au-delà de ses contraintes techniques et réglementaires, le SEPA va ouvrir de très belles opportunités techniques à ceux qui sauront anticiper et utiliser ces nouvelles règles à leur profit.

Nous avons créé Canton pour vous aider à vous approprier ces enjeux et la maîtrise de ces informations parfois subtiles. Notre but : vous faire gagner du temps. Par l'anticipation, la vision stratégique et le repérage de « signaux faibles » annonciateurs des inflexions. Avec un droit revendiqué à l'impertinence, nous aurons pour règle de « soulever les rideaux » pour découvrir

l'envers du décor, toutes les fois que nous le penserons nécessaire. Les Echos de CANTON seront là pour vous aider à détecter les opportunités, les formuler de façon stratégique et vous aider à découvrir les meilleures solutions de mise en œuvre.

NOTRE AMBITION :

VOUS FAIRE GAGNER DU TEMPS DANS LA VISION DES ENJEUX.

Par marché, secteur ou fonction, notre veille permanente vous permettra de repérer les ruptures qui se révèlent.

Les clientèles seront rapidement attirées par des démarches commerciales novatrices, technologiquement séduisantes, facilitant la consommation de biens et de services dans un cadre de maîtrise des budgets.

Dans ce travail de repérage, notre équipe sera à l'affût de toutes les initiatives qui apportent des innovations réelles, qu'elles soient technologiques, juridiques, bancaires ou com-

merciales. Quand elles seront présentées dans un salon, rendues publiques par voie de presse, ou parfois même avant, les nouveautés dans le domaine vous seront signalées au fil de nos parutions, deux fois par mois.

À l'aide de la base de données que nous avons commencé à constituer sur les opérateurs du secteur, nous pourrions mesurer le sens et la portée des évolutions qui apparaissent et vous aider à identifier ce que, derrière l'annonce commerciale, révèle le choix d'une technologie ou d'une solution.

La panoplie des solutions techniques aujourd'hui mûres pour des déploie-

ments commerciaux n'est en effet pas encore considérable. Bientôt, après une période normale de foisonnement d'initiatives et d'inventions, les choix de marchés dégageront des standards, des options de convergence communes aux différents acteurs de marché. Ces éléments d'analyse constituent des outils de prédiction des ambitions réelles que recèlent les nouvelles d'actualité, et du succès probable des initiatives annoncées, indépendamment des moyens de communication déployés pour valoriser l'annonce.



CANTON

LES NOUVELLES FRONTIÈRES DU
PAIEMENT

Échos de Canton,
c/o La Revue du Financier,
9-11 Avenue Franklin Roosevelt,
75008 PARIS

(provis.): 06 24 66 45 10 ☎: 01 42 25 95 37
abonnement@cantonconsulting.fr

Directeur de la publication : Jean-Yves ROSSI
Rédacteur en chef : Philippe ALLIAUME
Ont collaboré à ce numéro : Yves CURTAT, Eric KUHN, Yves LANGLOIS, Jean-Michel MAMANN, Thomas-Xavier MARTIN, Michel RENAULT.
Illustrations p 1-8 : D.R.

Dépôt Légal à Parution
ISSN en cours, Diffusion électronique.

Reproduction interdite sans autorisation explicite
© 2007 **CANTON**

Les opinions exprimées sont celles des auteurs et n'engagent pas l'éditeur. Les manuscrits envoyés ne sont pas retournés.

**LES ABONNÉS AVANT LE 30
NOVEMBRE 2007 RECEVRONT 24
NUMÉROS.**

Je m'abonne aux Échos de **Canton**

Nom _____
Société _____
Adresse _____
Code Postal, Ville _____
Téléphone _____
Email : _____

Je souhaite m'abonner pour l'année 2008 (22 numéros en diffusion PDF, à adresser sur la mel:@.....)

Je souscris :

- ▶ un abonnement d'un an € 680 HT
- ▶ un abonnement collectif d'un an €1 700 HT
incluant un droit de reproduction intra-entreprise jusqu'à 20 exemplaires

Je choisis de régler par : Soit HT €
TVA à 19,6% €
 Chèque (Échos de Canton) Net à payer €

Carte de crédit

N° carte crédit _____

Date d'expiration
_ / _ / _

Crypt. Visuel
_ _ _

Signature _____