

MUTUALISER LES RÉSEAUX DE DAB POUR GARANTIR L'ACCÈS AU CASH



CHRONIQUE



THE # NEXTGENBANK



www.aurigasp.com

Si les DAB font partie du paysage urbain, le déclin de l'utilisation des espèces, une tendance accélérée par la pandémie du Covid-19, pose la question de leur utilité et de leur rentabilité. Ainsi, les banques examinent avec attention les coûts de maintenance de leurs réseaux de DAB, leur taux d'utilisation et leur rentabilité. Face à la pression sociale et politique pour garantir une égalité d'accès aux services bancaires, la mutualisation des réseaux de DAB commence à faire sens.

Toutefois, le nombre de DAB se réduit de plus en plus. Selon l'étude Global ATM Market and Forecast to 2026 de RBR, en 2020, le nombre de DAB en France a reculé de 53349 à 52095 (soit un déclin de 2%) et cette tendance va se poursuivre. On prévoit que le nombre de DAB va diminuer pour atteindre environ 50500 d'ici 2026, ce qui signifie une baisse annuelle de moins de 1% entre 2020 et 2026.



Cependant, même si l'utilisation des espèces a diminué ces dernières années, l'argent liquide reste un moyen de paiement commun et important en France, encore essentiel pour de nombreuses personnes.

Cela dit, les banques doivent parvenir à une solution qui permette de trouver un juste équilibre entre rentabilité et continuité de service, même dans des zones non rentables. Aussi, certaines d'entre elles examinent l'idée d'un réseau mutualisé de DAB (ou ATM pooling). Il s'agit de transférer la propriété de leur parc de DAB à une entité distincte qui exploite ce parc mutualisé, en partageant également les coûts de maintenance. Cela peut considérablement réduire les coûts pour les banques individuelles tout en leur permettant d'assurer le service dans des endroits où une demande relativement faible rendrait l'existence d'un ou plusieurs DAB non rentable.

LA MUTUALISATION EN PRATIQUE



Aux Pays-Bas, les trois plus grandes banques ABN AMRO, ING et Rabobank sont actuellement en train de transférer leurs guichets automatiques vers le réseau mutualisé **Geldmaat**. Fondé en 2011, ce réseau est une filiale de gestion de trésorerie détenue conjointement et s'est depuis transformé en une mutualisation à part entière des DAB. L'initiative consiste à maintenir une couverture élevée grâce à un réseau "optimisé et plus sûr" comportant moins de machines.

L'idée est qu'en ayant une marque dédiée aux distributeurs de billets, les clients peuvent utiliser le distributeur le plus proche au sein du nouveau réseau, quelle que soit la banque qui l'exploitait auparavant. La migration est en cours d'achèvement, avec des distributeurs automatiques portant une marque neutre et situés loin de toute agence bancaire.

Cette migration a été considérablement facilitée par le fait que les Pays-Bas sont l'un des pays d'Europe les moins dépendants des liquidités. Étant moins attachées à la propriété des DAB en soi et plus intéressées par l'efficacité et les performances, elles sont plus facilement parvenues à un accord.

En Belgique également, les quatre grandes banques, Belfius, BNP Paribas Fortis, ING et KBC ont signé un accord pour gérer conjointement un réseau mutualisé de DAB sous une marque neutre appelée **Batopin**. Les premiers guichets automatiques neutres pour les banques devraient être déployés à la mi-2021, et la mise en commun devrait être achevée fin de 2025. L'objectif est d'optimiser le réseau et de fournir un service sûr et efficace.

RÉSEAU MUTUALISÉ DE DAB :

les enjeux à prendre en compte

La mutualisation des DAB peut aller bien au-delà de l'accès au cash. En effet, le rôle et l'objectif du distributeur automatique de billets évoluent, et la mutualisation permet de repenser le réseau et de faire des ajustements en conséquence.

Mutualiser le réseau crée une opportunité pour repenser l'emplacement des distributeurs automatiques de billets. Traditionnellement situés à l'extérieur ou à proximité des agences, il est souvent plus judicieux que les DAB soient situés à des emplacements correspondant aux attitudes et comportements sociaux actuels. Par exemple, les gares ou les centres commerciaux sont des endroits où la fréquentation et les besoins en argent liquide sont plus importants, et où la rentabilité du DAB est donc meilleure.

La mutualisation de DAB fait également partie d'un plus vaste débat sur la manière dont les banques assument leurs responsabilités sociales. La combinaison d'efficacité opérationnelles massives et de la relocalisation des DAB là où ils sont le plus nécessaires signifie que les banques peuvent maintenir un accès au cash même dans les endroits où la demande est faible mais le besoin d'accès est élevé.

Batopin en l'occurrence en a tenu compte et a ouvertement déclaré que dans les zones faiblement peuplées, un distributeur de billets doit être disponible pour les clients dans un rayon de cinq kilomètres.

Un autre atout d'un réseau mutualisé de DAB est qu'il offre une opportunité pour mettre à jour les logiciels et le matériel pour répondre aux besoins et aux conditions modernes. Ceci est d'autant plus important étant donné que les DAB sont souvent la cible d'attaques physiques et cybernétiques et font l'objet de fréquentes mises à jour de sécurité. Cela se fait plus facilement lorsqu'il y a une seule organisation dont l'objectif est de gérer un réseau. Cela peut être donc plus facile à réaliser lorsqu'il existe une seule organisation

dont l'objectif est de s'occuper d'un même réseau de guichets automatiques.

Stefano Cipollone, Responsable du Développement Commercial chez Auriga, explique : « Cette nouvelle entité qui gère le réseau mutualisé se concentre uniquement sur les DAB, leur cœur de métier. Aujourd'hui, la gestion d'un réseau de DAB est confrontée à d'autres canaux bancaires et leurs services lesquels sont susceptibles d'obtenir un meilleur soutien et un meilleur investissement. Se focaliser entièrement sur un réseau mutualisé de DAB permet d'examiner minutieusement ce qui fonctionne, ce qui ne fonctionne pas et d'identifier les mises à jour nécessaires. Il s'agit aussi d'éliminer la dette technique en mettant à jour le réseau de DAB, en éliminant les anciens systèmes et en remplaçant les DAB trop anciens. »



DIFFÉRENTS MODÈLES D'ATM POOLING

Au-delà de la localisation et des mises à jour, la mutualisation offre aux banques un éventail de choix quant aux services proposés via un nouveau réseau. Par exemple, veulent-elles s'en tenir au simple distributeur de billets ou ajouter des services supplémentaires dans les zones où ils sont demandés ?

Stefano Cipollone explique : « Même si la fonction standard, celle de retrait d'espèces, est la seule proposée par les DAB, d'autres méritent d'être considérées de par la valeur ajoutée qu'elles peuvent apporter. »

Par exemple, les services de dépôt d'espèces sont demandés dans certains endroits. Cela nécessite une intégration directe (à l'aide d'une interface bilatérale) avec les systèmes centraux d'une banque. En général, il est essentiel de disposer d'un logiciel permettant de prendre en charge et de rendre possibles des fonctions supplémentaires, et c'est un investissement qui en vaut la peine si les banques veulent trouver de la valeur ajoutée au sein du réseau de guichets automatiques mutualisés.



ÉTENDRE LES SERVICES MUTUALISÉS

La publicité, le marketing et les coupons sont de très bons exemples de la manière dont un réseau mutualisé de DAB peut générer de nouvelles sources de revenus et apporter une valeur ajoutée aux partenaires du réseau mutualisé. Par ailleurs, il est intéressant de prendre en compte l'intégration du canal mobile au nouveau réseau mutualisé de DAB. Cela présente des avantages évidents et immédiats en termes d'expérience client, de transactions plus rapides et de possibilité d'utiliser l'application

mobile pour un certain nombre d'autres initiatives pertinentes.

Cipollone ajoute : « Des solutions de mutualisation plus avant-gardistes pourraient se pencher sur la capacité des DAB à s'intégrer aux services mobiles, de sorte que les clients pourraient retirer ou transférer des espèces à l'aide de leur téléphone portable. »

VERS UN MODÈLE D'AGENCE LEAN

Une solution de bout en bout qui gère toutes les exigences des mises en oeuvre du réseau mutualisé de DAB peut facilement évoluer vers un modèle d'agence en libre-service assisté où le DAB ou le terminal en libre-service assisté (ASST) remplace l'agence en fournissant une gamme plus complète de produits et de services. Cela pourrait inclure la capacité de gérer un ensemble beaucoup plus large de transactions et de prendre en charge les services matériels connexes tels que le recyclage des espèces et des pièces, les scanners, les caméras, etc.



Cipollone commente : « Les banques au sein des réseaux mutualisés doivent se mettre d'accord sur une stratégie à long terme et donc être prêtes à choisir le logiciel nécessaire pour fournir leurs services. Cependant, dans le contexte d'une évolution plus large vers une agence avec des fonctionnalités comme la vidéoconférence, la mutualisation représente un moyen rentable de repenser les choses, en particulier dans les endroits où une agence physique devient non viable ».

Cependant, dès lors qu'un guichet automatique commence à offrir une gamme de services différenciés, les banques souhaitent souvent conserver la propriété de leur marque et du client. Dans un environnement de mutualisation, il est donc essentiel que le logiciel qui gère le guichet automatique soit suffisamment sophistiqué pour reconnaître la banque du client et lui fournir l'image de marque correspondante avec ses services.

Heureusement, les banques cherchent de plus en plus à coopérer à un niveau plus profond, en partageant certains coûts et processus. Toutefois, pour aller de l'avant, il faut disposer de la bonne technologie, capable de répondre à toutes les exigences, et s'associer à un fournisseur qui propose une solution ATM-as-a-Service, robuste, capable de fournir les fonctions supplémentaires nécessaires au soutien, à la valeur ajoutée et à la maintenance du réseau d'aujourd'hui et de demain.

CHRONIQUE

THE # NEXTGENBANK



18 rue Pasquier
75008 Paris - France
paris@aurigaspa.com
www.aurigaspa.com