

# Archivage des images chèques : d'un centre de coût à un centre de profit

La mise en place des images chèques s'accompagne pour la banque du remettant d'une obligation d'archivage des chèques. La charge est lourde mais elle peut être allégée par des gains liés, d'une part à l'automatisation des tâches, d'autre part au lancement de nouveaux services.

Olivier Roche  
Responsable marketing  
solutions de paiement  
NCR France

■ Le non-échange ou la dématérialisation des échanges a généré des modifications profondes aussi bien pour les banques que pour les clients qui utilisent leurs services. Depuis juin 2001, les banques ne s'échangent plus les chèques physiquement, à heure fixe vers 11 h 00, en chambre de compensation, mais ce sont des images électroniques qui circulent au fil de l'eau tout au long de la journée via le SIT.

Ce nouveau mode de fonctionnement permettra d'accélérer le paiement des flux à la banque du remettant et de débiter le compte du tiré plus rapidement.

Une nouvelle contrainte oblige cependant la banque du remettant à conserver les chèques pour le compte de ses confrères, ce qui implique un coût pour cette dernière. Elle doit être ainsi à même de fournir une copie du chèque ou l'original, sur demande. L'archivage est ainsi perçu comme un centre de coût pour la plupart des banques, surtout pour celles qui reçoivent plus de chèques qu'elles n'en émettent.

Pour essayer de minimiser ces charges, il faut transformer cette contrainte en un avantage, en faisant de ce centre de coût, un centre de profit.

## Automatiser archivage et requêtes sur image-chèque

Les solutions d'archivage existantes de type microfilm ou d'archivage physique ne sont pas sûres – il arrive que le film soit voilé, alors que les chèques

sont déjà partis en compensation – et ne permettent pas de traiter en automatique les requêtes du Système interbancaire de télécompensation (entre autre la gestion rejet). Mais des solutions existent aujourd'hui pour automatiser ces tâches, depuis l'archivage des images des chèques, des opérations SIT jusqu'à l'envoi de télécopies. Le personnel se trouve libéré pour effectuer d'autres travaux et les risques de détérioration sont minimisés.

Les centres d'intérêt pour ces solutions sont très différents en fonction des types d'interlocuteurs et de leurs potentiels de revenu (*graphique*).

• **Pour la banque du tiré**, l'objectif est de répondre aux demandes de copies des chèques en cas de rejet par exemple. La demande d'une télécopie et de l'envoi de l'original est facturée par la banque du remettant à la banque du tiré à 45,92 francs, conformément au prix interbancaire établi par la place. Si l'on considère qu'il y a des problèmes d'impayés pour un chèque sur 2 000 traités, le revenu généré pour la banque du remettant couvre jusqu'à 50 % du coût d'exploitation de la solution. Le revenu est complété par d'autres demandes (télécopies recto, télécopies recto-verso...).

De son côté, la banque du tiré facture à

son client entre 60 et 150 francs la copie qu'elle reçoit au coût de 19,68 francs pour une télécopie. Celle-ci est donc en position de revoir ses prix et de faciliter l'accès aux images des chèques à ses clients tirés.

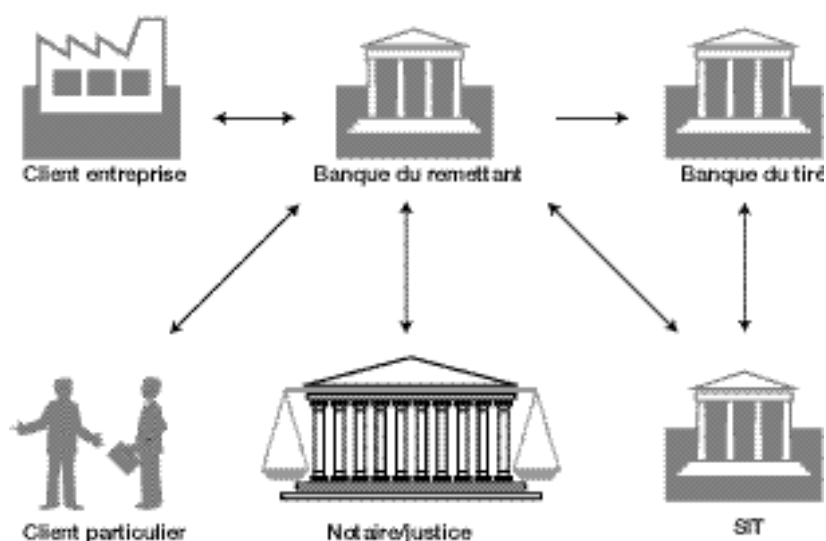
• **Pour les clients entreprises**, l'accès aux images des chèques et des remises permettrait à leur service comptable de pointer et vérifier directement le règlement des factures clients. L'accès internet – sécurisé par l'identification de l'utilisateur – permettra des recherches dans la base d'archive en direct. Au regard du service rendu, la banque facturera l'accès au forfait ou en fonction du nombre d'images consultées. Des relevés contenant des images des chèques peuvent être aussi envisagés, envoyés par courrier (électronique ou postal). Les informations peuvent être stockées sur CD-Rom ou DVD. Les banques américaines, dans le cadre de leur législation, utilisent ce système (*encadré*).

## L'exemple des banques américaines

Les images chèques sont déjà en vigueur outre-Atlantique, mais les banques américaines ont l'obligation de renvoyer le chèque au tiré. Pour éviter la manipulation de millions de chèques, celles-ci adressent à leurs clients des *statements*

*prints*, état papier reprenant l'ensemble des coordonnées et spécifications des chèques émis par chaque tiré, ainsi qu'une copie de l'image chèque associée. Certains établissements proposent ce service via internet.

## Les interlocuteurs de la banque



Par ailleurs, les chèques contiennent des informations précieuses concernant le «client du client entreprise». En effet, le chèque est l'un des très rares moyens de paiement spécifiant les coordonnées complètes du payeur. Même si le banquier doit respecter des règles de déontologie, à savoir ne pas les utiliser pour son propre usage, il peut en faire bénéficier son client entreprise et l'aider à mettre à jour son fichier client. Sous réserve d'une déclaration à la CNIL, la banque pourra transmettre les fichiers d'adresses sur le support de son choix : CD-Rom, DVD... L'entreprise intégrera les informations dans son système d'information marketing. A nouveau, le client entreprise est prêt à payer le service rendu par son banquier.

- **Le client particulier**, par un accès internet à son service de banque à domicile, en sélectionnant la ligne de son relevé de compte peut visualiser les images des chèques et des remises. Ce mode d'utilisation par le client devrait se développer et générer des revenus

supplémentaires pour la banque.

- Les études de notaires et les services judiciaires enfin, sont de grands demandeurs de copies qui peuvent porter sur des années très éloignées dans le temps... L'archivage électronique garantira un traitement automatisé plus simple et plus économique pour ce type de requête. L'accès à internet donné par les banques, lié à des règles de sécurité non définies à ce jour, pourra également répondre à ce type de demande. Cette solution allège la charge interne de la banque.

### Un gisement de nouveaux services

Pour conclure, l'archivage numérique considéré au départ comme une contrainte s'avère être un gisement de revenus (les services décrits ci-dessus ne sont pas exhaustifs). Les gains ne sont donc pas uniquement liés à l'automatisation des tâches, mais aussi générés par la mise en place de nouveaux services. ●