

# DAB à tout faire

**NCR veut lancer une nouvelle génération de DAB. Moins cher et enrichi de nombreuses fonctions, il pourrait devenir un centre de profits. Il s'inscrit dans un mouvement plus général d'une meilleure exploitation du parc d'automates bancaires.**

■ Quel sera l'impact de la prolifération d'outils de communication mobile pour un DAB ? La réponse du laboratoire de recherche de NCR à Dundee en Ecosse est à première vue déroutante : il a conçu un guichet automatique au design ovoïde avant-gardiste, qui fonctionne sans écran, ni clavier, ni lecteur de carte !

Le principe en est le suivant : les demandes de retrait d'argent sont programmées par l'utilisateur via un logiciel de gestion des finances personnelles à partir de son palm ou de son téléphone portable. Il lui suffit ensuite de se présenter devant l'automate, de composer son code secret sur son palm ou son téléphone portable et de l'envoyer vers le DAB via une liaison par infrarouge ou Bluetooth : ce dernier délivre alors la somme demandée.

Les avantages mis en avant par NCR sont en premier lieu la rapidité de la transaction : *«Si le client attend devant un DAB, il aura tendance à chercher aussitôt un autre point de livraison»* souligne Christophe Primault, vice-président, global marketing and communications, de NCR. Ensuite, il offre une meilleure confidentialité. Enfin, ce DAB futuriste baptisé Freedom, est multi-applicatif. Parmi les possibilités offertes :

- Il peut délivrer des messages publicitaires ciblés (CRM), soit de la banque, soit d'un partenaire. *«Un tiers des sommes retirées à un DAB est dépensé dans l'environnement immédiat de l'appareil, remarque Christophe Primault, ce qui peut inciter les commerçants à faire de la*

*publicité sur le DAB du coin de la rue».*

- Avec le développement du e-commerce sur téléphone portable, il peut aussi être utilisé pour imprimer et distribuer des titres de transports, des billets de spectacles et tout autre support papier.

- Le client peut même télécharger à partir du DAB un certain nombre de programmes : par exemple des extraits musicaux en fichier MP3.

- Il permet de recharger des cartes téléphoniques prépayées...

Le DAB, d'un centre de coûts, devient ainsi un centre de profits. D'autant que, sans écran et sans clavier, il est environ 25 % moins cher qu'une machine classique. Le prototype a été présenté à plusieurs banques depuis quelques mois, *«sept d'entre elles, dont une Française, sont intéressées pour lancer un pilote et tester le comportement de l'utilisateur»*, précise Christophe Primault.

Plus globalement cette approche s'inscrit dans un mouvement de revalorisation de la gestion des parcs de DAB et GAB. Des exemples apparaissent d'une meilleure exploitation de ces machines : les DAB de la Wells Fargo par exemple, installés dans des stations de sports d'hiver distribuent, outre les billets, des forfaits pour les remontées mécaniques. Les banques françaises devraient elles aussi suivre la tendance. ●

E. C.