

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Réseau mutualisé de DAB : quatre avantages pour les consommateurs belges

Les banques sont confrontées à un casse-tête qui semble impossible à résoudre. Elles sont soumises à une pression publique accrue pour fournir un accès à l'argent liquide, toujours très populaire auprès des consommateurs qui le considèrent comme une solution pratique essentielle. Cependant, selon l'étude [Global ATM Market and Forecast to 2026 de RBR](#), le nombre moyen de retraits d'espèces effectués par mois a connu une baisse au cours des cinq dernières années et la proportion de transactions par DAB a diminué depuis 2020 - les clients ont choisi d'effectuer davantage de transactions en libre-service, évitant de se rendre au guichet pour des raisons de distance sociale. Par conséquent, les banques examinent de plus en plus attentivement combien l'entretien de leurs réseaux de distributeurs automatiques de billets leur coûte, dans quelle mesure ils sont réellement utilisés et s'ils sont rentables.

En Belgique, le dilemme est plus épineux que jamais. En raison du coût élevé de l'exploitation des guichets automatiques, le parc belge de DAB devrait diminuer de moitié, passant de 7 268 à la fin de 2020 à 3 700 à la fin de 2026 (RBR Global ATM Market and Forecast to 2026). Les consommateurs belges, qui ont toujours besoin d'accéder à l'argent liquide et autres services financiers même dans les zones reculées (généralement les plus touchées par l'absence d'automates), craignent que cette réduction excessive des distributeurs de billets sur le territoire ne complique encore l'accès à l'argent liquide.

Le système est sous le feu des critiques, et les banques doivent parvenir à une réponse adéquate, permettant un juste équilibre. Le réseau mutualisé de DAB (ou ATM pooling) pourrait bien se présenter comme la solution à ce dilemme. Pour mieux la comprendre, voici quatre avantages qu'il peut apporter aux consommateurs belges.

1. Un parc d'automates partagé

L'ATM Pooling consiste pratiquement en un transfert de propriété du parc d'automates de deux ou plusieurs banques à une entité distincte. De cette manière, les banques peuvent intégrer l'initiative dans leurs plans d'affaires en l'utilisant comme une opportunité de rationaliser leurs services ATM et comme une méthode de réduction des coûts opérationnels, en garantissant un effort collectif des banques pour conserver un maximum de distributeurs de billets.

2. Une approche géographique et démographique du réseau

L'union des forces en matière de services de guichets automatiques offre aux banques l'occasion de repenser radicalement leur réseau, en leur permettant de supprimer les DAB faisant double emploi et d'optimiser l'endroit et la manière dont ils sont déployés. La mise en commun peut donc donner aux banques l'occasion de redessiner la carte de leurs emplacements, en choisissant des parcs commerciaux et de bureaux ou des centres de transport public pour garantir une couverture qui réponde aux besoins sociaux réels.

3. Une porte ouverte à l'innovation pour les consommateurs belges

Le réseau mutualisé de DAB permettra aux banques d'entreprendre un examen approfondi de leur parc et de leur infrastructure de DAB et de sortir du silo technologique actuel qui entrave la réduction des coûts et l'innovation. Cela ouvrira la porte à l'introduction d'une architecture et d'une infrastructure *new generation*. Par exemple, outre les retraits d'espèces, il existe d'autres fonctionnalités qui méritent d'être prises en considération lors du déploiement de la mise en commun des automates, comme l'introduction de publicité ou de marketing, un système de bons de réductions, ou un système de Dynamic Currency Conversion pour les usagers internationaux, etc.

4. Une intégration au canal mobile

L'ATM Pooling permet également aux banques de prendre le tournant mobile. Les avantages pour le client sont évidents et immédiats : une expérience plus agréable, des transactions plus rapides et la possibilité de tirer parti des applications mobiles pour d'autres fonctionnalités pertinentes, comme le rechargement mobile, les paiements par des tiers ou d'autres services offerts par le home-banking.

Stefano Cipollone, Business Development Manager d'Auriga, précise : *"Cette approche alternative va gagner en popularité car de plus en plus de banques sont poussées à maintenir l'accès aux liquidités, mais aussi à réduire les coûts et à faire en sorte que leurs réseaux de DAB atteignent le seuil de rentabilité. Les pays où la pression politique sur cette question est de plus en plus forte peuvent s'inspirer du succès avéré du réseau mutualisé de DAB chez certains voisins européens, comme la Scandinavie ou les Pays-Bas, et tirer des leçons précieuses sur les meilleures pratiques."*

À propos d'Auriga

Auriga est l'un des principaux fournisseurs de logiciels et de solutions technologiques pour les secteurs de la banque et des paiements, spécialisé dans les solutions omnicanales innovantes à destination des banques et autres institutions financières. Ses solutions, déployées sur plus de 74 % des automates bancaires en Italie, reposent sur une architecture moderne et améliorent le délai de mise sur le marché de nouveaux services tout en réduisant les coûts, en protégeant les dispositifs critiques contre les cyberattaques et en créant un avantage concurrentiel à long terme. Auriga est une entreprise mondiale, avec des bureaux en Italie, au Royaume-Uni, en France, en Espagne, en Allemagne, en Belgique et au Mexique, et des activités en pleine expansion en Europe de l'Ouest et de l'Est, en Amérique latine (LATAM) et en Asie-Pacifique (APAC).

Pour plus d'informations <https://www.aurigasp.com/fr/>

Contact presse :

Agence INSTICOM

Antoine Marthoz

auriga@insticom.be

+32 (0)2 627 06 00