

# Les banques devront-elles repenser les fondamentaux de leur canal automate ?

**Les banques françaises devront-elles repenser complètement leurs pratiques concernant le canal automate ? A l'heure où la transformation de leurs agences bancaires est à l'étude sous la pression des technologies digitales, la question est d'autant plus justifiée que les commissions d'interchange pour les retraits de cash sont en baisse alors que les charges d'exploitation des distributeurs de billets restent élevées. L'importance du canal automates n'est pas remise en cause par de telles interrogations.**

● Les Français effectuent chaque année 1,5 milliard de retraits sur un parc de 58 000 distributeurs, ce qui représente en valeur quelques 125 Md€. Ces chiffres ne doivent pas occulter les faiblesses de ce canal. Ainsi, la densité des distributeurs reste insuffisante par rapport à d'autres pays. C'est le cas du Canada qui en propose plus de 1 700 automates par million d'habitant, là où la France en propose moins de 900 ! Résultat ? De nombreuses zones de l'Hexagone sont mal desservies, restreignant du coup l'accès des clients à ce service de base. D'où la question : le moment est-il venu d'ouvrir le réseau Cartes Bancaires, fermé jusque-là à ses 130 membres, à des opérateurs indépendants comme cela se pratique couramment aux Etats-Unis, au Canada ou au Royaume Uni ? La question a été posée récemment aux représentants de dix grandes banques françaises par Chris Chandler, président de l'Association des industriels ATMIA et CEO d'Access Card Holdings, opérateur indépendant d'automates implanté au Canada. Son argument mérite réflexion: le marché canadien, ouvert depuis 1997, a bénéficié de l'arrivée de ces opérateurs indépendants puisque ces derniers ont déployé 65 000 distributeurs alors que les banques n'en opèrent en direct que 18 000 ! La formule est d'autant plus tentante que le simple distributeur de billets s'avère de moins en moins rentable pour une banque alors que les repreneurs indépendants ne manquent pas : Access Cash, Cardtronics, YourCash, Euronet, etc. Le réseau

Cartes Bancaires pourrait s'ouvrir à de tels prestataires qui opéreraient sous leur propre marque ou par le biais d'une formule de co-branding. Dans le cadre d'une telle évolution, les banques garderaient la main sur les automates haut de gamme, offrant des services évolués à leur clientèle dans le cadre de leurs nouveaux modèles d'agences. Les déploiements hors site, mal aimés des banques françaises, pourraient se développer, ce qui améliorerait le maillage du parc couvrant le territoire français. Bien sûr, sans sacrifier la sécurité, l'approvisionnement en cash devra être revu avec pour objectif de gagner en flexibilité. Les bénéfices sont prometteurs, à condition que les banques sachent convaincre les syndicats et les transporteurs du bien fondé de tels changements.

Les banques doivent évaluer une telle mutation tout en sachant que du côté des fabricants d'automates la consolidation est en marche car, à l'instar du marché du PC, le marché des distributeurs de billets devient un 'commodity market'. Corollaire : les marges s'effondrent au point que les budgets de R&D sont laminés un peu partout. Même les Big Three, NCR, Diebold et Wincor Nixdorf, font de plus en plus d'assemblage de modules achetés au Japon chez Hitachi ou Fujitsu. C'est entre autre le cas des modules de recyclage d'espèces. Aujourd'hui, un distributeur de billets sans logiciel se négocie aux alentours de 5 000 € pour de grandes quantités. Une version étoffée se situe aux alentours de 7 500 €. Cette baisse des marges explique la conso-



olidation en cours. L'américain Diebold a lancé le mois dernier une offre de rachat sur Wincor Nixdorf. Malgré l'opposition d'une partie du management de la firme allemande, cette fusion vient d'aboutir, consacrant la naissance sur le papier d'un nouveau leader mondial dans les automates bancaires, Diebold Nixdorf. Ce dernier contrôle désormais 35 % du marché mondial, devant NCR avec 25%. La nouvelle entité devrait être opérationnelle d'ici à l'été 2016, les deux sociétés poursuivant d'ici là leur chemin séparément. Quant à NCR, plusieurs rumeurs ont couru depuis le début de l'année selon lesquelles le



numéro un serait à vendre. Dernière péripétie de ce feuilleton, le *Wall Street Journal* affirmait dans son édition du 11 novembre que le fonds Blackstone Group négociait une entrée au capital de NCR à hauteur de 800 M\$ en échange d'une participation minoritaire de 15 % ! Selon le cabinet britannique RBR, la montée en puissance des fabricants asiatiques n'est pas étrangère à cette baisse de marges. Au japonais Glory ou au coréen Nautilus Hyosung, il faudra ajouter le chinois GRG qui opère sur le plus grand marché mondial d'automates.

Afin de profiter la consolidation qui s'amorce, les banques devront séparer clai-

rement l'achat des matériels de ceux des logiciels. Elles pourront bénéficier ainsi de l'arrivée en France des fabricants asiatiques sans se livrer pieds et poings liés aux leaders qui cherchent tous à renflouer leurs marges en misant sur les 'logiciels multiconstructeurs' et les services. On sait que Le logiciel multiconstructeur PCE de Wincor Nixdorf n'a pas reçu non plus l'approbation du monde bancaire. « Alors que nous voyons une certaine marge de réduction de coûts dans le hardware, aucune des deux sociétés Diebold ou Wincor Nixdorf n'a une empreinte suffisante dans les logiciels » renchérit à ce sujet Yasmin Moschitz,

analyste chez Commerzbank. Les banques pourront profiter des offres d'éditeurs indépendants tels le britannique KAL ou l'italien Auriga qui ont de véritables offres multiconstructeurs. L'intérêt pour les banques ? Elles pourront ainsi diminuer les charges d'exploitation de leur canal 'automate'. Une récente étude de l'italien Auriga montre que 61 % des banques souhaitent changer de solution de télésurveillance afin de réduire les coûts opérationnels et techniques de leur parc tout en améliorant l'efficacité globale du système et en réduisant le nombre d'interventions techniques sur site. **JC**