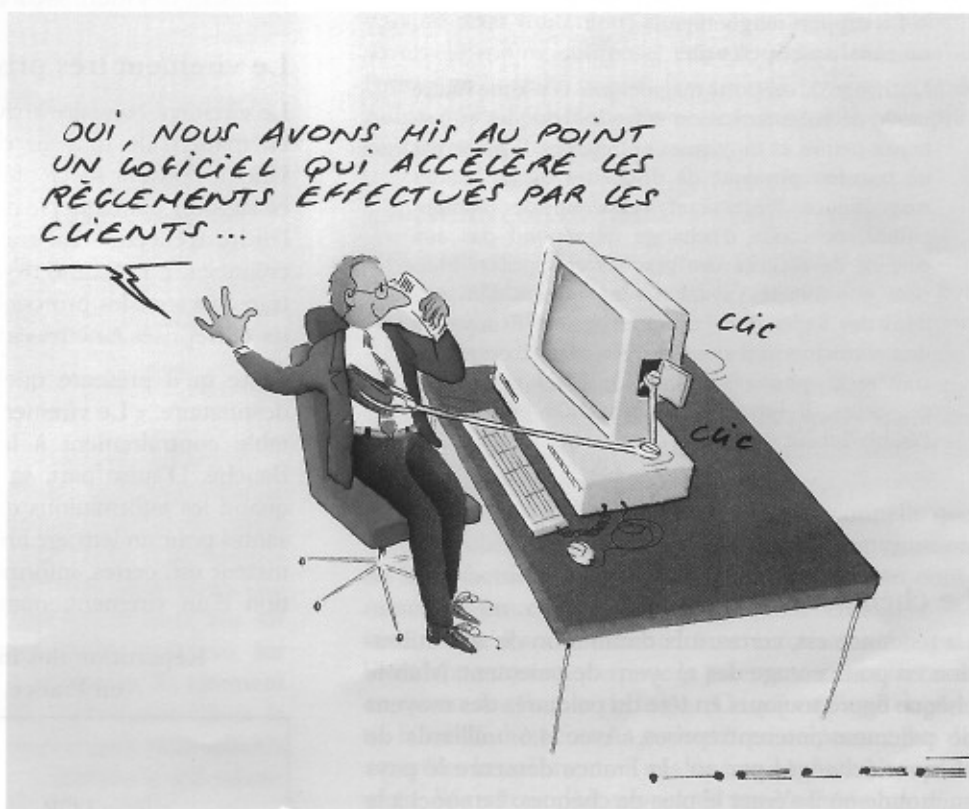


Les moyens de paiement interentreprises ont-ils assez évolué en France ?

Pour les entreprises, l'objectif prioritaire est la réduction des coûts opérationnels en améliorant la productivité et la sécurisation des échanges. Résultat, la dématérialisation des flux s'accroît. Avec, pour corollaire, un traitement à distance des transactions modernisé, plus sécurisé et limitant – voire supprimant – les manipulations physiques. Tour d'horizon des moyens de paiement interentreprises, traditionnels et modernes, utilisés dans l'Hexagone¹ et des canaux par lesquels ils transitent.

Etebac fait toujours recette

La télétransmission de fichiers via les protocoles Etebac (Échange télématique entre les banques et les entreprises) constitue aujourd'hui encore le mode d'échange qui génère le plus de flux financiers entre l'entreprise et la banque². Ce mode d'échange a été l'une des toutes premières réponses aux besoins de dématérialisation des flux souhaités par les établissements financiers et leur clientèle professionnelle. Ce sont les progiciels financiers dont elles sont équipées, qui permettent aux deux parties de communiquer dans des formats de fichiers équivalents, définis pour chaque donnée bancaire. Si ces formats sont normalisés dans l'Hexagone par le CFONB (Comité français pour l'organisation et la normalisation bancaire), le protocole permettant l'échange de fichiers l'est également. La France est d'ailleurs l'un des rares pays européens à avoir défini au début des années 1980 la norme



protocolaire sécurisée Etebac qui permet une véritable « multibancarité » électronique. Répondant aux préoccupations de sécurisation des transactions des entreprises, les dernières versions Etebac 5 offrent des niveaux de sécurité encore supérieurs, grâce à l'augmentation de la taille des clés de chiffrement. Revers de la médaille, le coût et la complexité de sa mise en place rendent le protocole Etebac 5 peu accessible aux PME équipées de logiciels compatibles avec l'Etebac 3. Une migration qui

(1) Le dossier du mois de décembre sera consacré aux paiements internationaux.

(2) Etebac 5 est utilisé par 168 banques et 2 200 entreprises clientes (source GSIT).

ne s'impose toutefois pas. La télétransmission de fichiers via l'Etebac 3 leur permet, en effet, de répondre à leurs besoins bancaires basiques dans un environnement sécurisé.

LES CANAUX DÉSUETS

- Le Minitel, encore actif auprès des TPE

Le Minitel, longtemps emblème de l'avance télématique de la France sur les autres pays européens, est aujourd'hui un outil désuet. Il n'est utilisé que dans certaines petites et moyennes entreprises. A ces sociétés qui n'ont pas les moyens d'investir dans les nouvelles technologies, il permet de communiquer avec les banques à moindre coût et donne accès à quelques services bancaires classiques : consultation de comptes, virements, prélèvements unitaires ou périodiques, envois ou relevés d'effets de commerce, saisies ou relevés de factures... Les téléchargements permis par l'Etebac laissent la place au pointage manuel des opérations que l'entreprise se contente de visualiser.

- Le support magnétique, un canal assez peu usité

L'échange de supports magnétiques constitue l'autre mode de communication entre les banques et certaines petites et moyennes entreprises. Il passe par un transfert physique de disquettes ou de bandes magnétiques. Nécessitant beaucoup de manipulations, ce mode d'échange ne répond pas aux besoins de sécurité des grandes entreprises. Mais pour une société n'ayant pas les moyens d'investir dans des logiciels de télétransmission, il demeure une alternative : il constitue en effet un mode de traitement plus confidentiel que les opérations manuelles. Il est d'ailleurs beaucoup utilisé pour l'établissement des ordres de virement de paye.

Le chèque fait de la résistance

La tendance est, certes, à la diminution de son utilisation en pourcentage des moyens de paiement. Mais le chèque figure toujours en tête du palmarès des moyens de paiement interentreprises. Avec 4,6 milliards de chèques échangés par an³, la France demeure le pays au monde où il s'émet le plus de chèques. Le souci à la fois des banques et des entreprises de le dématérialiser n'aura donc pas eu raison de ce moyen de paiement dont on prédit la mort depuis des années. Pourtant, émettre, encaisser et traiter des chèques demeure cher, sans compter les risques de fraudes auxquels l'émetteur est exposé.

Comment dès lors expliquer sa survivance ? Selon Antoine Bauche, directeur général de Clientys, société

spécialisée dans la réduction du crédit client et de son coût de traitement, le chèque présente encore des intérêts pour l'émetteur et le destinataire, en particulier « sa gratuité tant à l'encaissement qu'à l'émission, d'autant que les banques ne sont pas parvenues à répercuter sur les entreprises et les particuliers les surcoûts induits par l'EIC, notamment la charge incompressible de 4 centimes par chèque émis. Et beaucoup de trésoriers considèrent encore à tort qu'il présente un niveau de sécurisation suffisant ». La possibilité des recours cambiaires qui confèrent au bénéficiaire du chèque une garantie de paiement est par ailleurs appréciée.

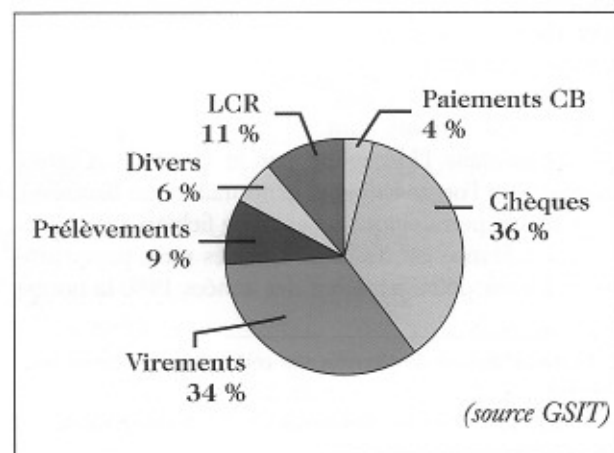
Autre intérêt pour les entreprises émettrices, le chèque leur permettrait de contrôler leur paiement, en maîtrisant la date d'établissement du chèque et de son envoi. « Le chèque est l'outil de paiement des entreprises qui paient en retard par excellence, déplore Antoine Bauche. Certains trésoriers vont privilégier ce moyen de paiement, car il leur permet de gagner des jours de dates de valeur. En outre, beaucoup de PME rédigent encore des chèques manuscrits, faute d'automatiser le paiement des fournisseurs grâce à leur ERP ».

Le virement très prisé des entreprises

Le virement bancaire arrive au second rang du peloton en matière de moyens de paiement interentreprises. Une des raisons de ce plébiscite tient à la simplicité de ce support par lequel le débiteur donne à son banquier l'ordre d'effectuer un transfert sur le compte de son créancier. La sécurité de ce support électronique télétransmis sous les protocoles Etebac pousse également les entreprises émettrices à le privilégier.

Reste qu'il présente quelques inconvénients pour le destinataire. « Le virement classique n'est pas escomptable contrairement à la traite », souligne Antoine Bauche. D'autre part, sa gestion peut s'avérer lourde quand les informations qu'il contient s'avèrent insuffisantes pour un lettrage immédiat. Il poursuit : « le fournisseur est, certes, informé par sa banque de la réception d'un virement, mais les références sont si peu

Répartition des montants d'opérations en France, en août 2004



(3) Statistiques GSIT 2003.

L'EIC OU L'ÉCHEC D'UN NOUVEAU CANAL BANQUE/ENTREPRISE

« Pour nous, le système n'est pas rentable : trop d'investissements pour un retour limité ». Le jugement de Guillemette Colrat, trésorier Elior groupe, est sans appel. Cette entreprise, qui encaisse 10 à 15 millions de chèques par an, a d'emblée exclu la mise en place trop coûteuse de l'EIC (Échange d'image chèque). Parmi les inconvénients, « la télétransmission de fichiers d'image vers la banque via l'EIC n'exonère pas les entreprises de l'envoi de chèques physiques, ni en conséquence de la charge administrative », précise-t-elle. Tous ces éléments expliquent l'échec d'un système qui aurait pu devenir une solution efficace de dématérialisation des échanges de chèques entre une entreprise et sa banque. De l'avis général des trésoriers, ce changement qui a été organisé sans concertation avec les entreprises, constitue en fait un nouveau système de compensation entre banques. Pour éviter le coût administratif considérable du traitement manuel de leurs chèques, les entreprises ont opté pour d'autres solutions.

Première alternative moins coûteuse, les logiciels de scannérisation dont se sont équipées de nombreuses entreprises pour traiter leurs chèques par informatique. La sous-traitance de chèques constitue l'autre solution adoptée par les entreprises. C'est notamment le cas d'Elior dont le prestataire « collecte les enveloppes des 7 000 sites français, les dépouille, les traite en image chèque et nous les transmet, via le canal Etebac », témoigne Guillemette Colrat

exhaustives qu'il est difficile d'identifier son origine ». Autre cas de figure : « le fournisseur peut être informé du détail des factures réglées par une lettre de virement émise automatiquement par l'ERP dont sont équipés les clients. Mais ces lettres de virement ne sont pas systématiquement émises (entre une fois et deux fois sur trois) et elles arrivent souvent (dans trois cas sur quatre) quelques jours après la réception du virement sur le compte. Ce qui retarde l'affectation dans la comptabilité client dont les règlements non affectés polluent la qualité de la relance », déplore le spécialiste.

Et les banques auraient leur part de responsabilité dans ce dysfonctionnement. Il ajoute : « les entreprises ne sont pas équipées pour intégrer automatiquement les virements dans la comptabilité clients : d'abord leurs banques ne leur proposent pas spontanément d'avoir accès aux fichiers enrichis dont elles disposent et qui contiennent la majorité des informations nécessaires à l'identification automatique du payeur. De plus, il y a une forte déperdition dans la transmission des informations (réputées facultatives) de l'émetteur du virement à sa banque, de sa banque à la banque du desti-

nataire et de la banque du destinataire au destinataire lui-même ». Résultat, de nombreuses entreprises confient le traitement de leurs encaissements à des sous-traitants, qui grâce à l'automatisation du lettrage, parviennent à réduire de moitié le coût de traitement des virements.

Les effets de commerce en perte de vitesse

La part des paiements par billets à ordre relevé (BOR) – apanage de la grande distribution – et des lettres de change relevé (LCR) diminue incontestablement. Toujours est-il que la LCR, initiée par le créancier, continue à avoir le vent en poupe auprès de nombreuses entreprises. La raison ? A l'instar du chèque, elle permet les recours cambiaires, ce qui lui confère un certain nombre de garanties en cas de litige. Autre atout, la LCR peut être escomptée puisqu'elle constitue également un instrument de crédit, moyennant intérêts payés d'avance.

Version dématérialisée de l'effet papier, la LCR Magnétique directe, réalisée par le créancier et transmise à sa banque pour traitement auprès de la banque du client se révèle moins coûteuse, car elle évite l'émission et l'envoi de la traite papier, l'organisation de sa récupération avant l'échéance, et la saisie manuelle pour présentation à la banque.

Le prélèvement peine à s'imposer

Son usage peu répandu dans les paiements interentreprises, s'explique du fait qu'il est conditionné par l'autorisation de prélèvement permanent du débiteur. « L'autorisation de prélèvement reste contre nos habitudes, commente un consultant, elle soulève un problème de confiance ». En France, les grands facturiers tels que EDF-GDF ou France Telecom constituent les rares entreprises à savoir utiliser les avis de prélèvement, tant auprès de leur clientèle professionnelle que de particuliers. D'autant qu'il y a peu de contestation de leurs factures. Mais dans toute autre relation commerciale, un client peut difficilement envisager de transmettre à son fournisseur une autorisation de prélèvement automatique pour le paiement de ses factures en raison des risques de litiges. Ce qui explique en partie la rareté du recours à cet outil qui ne permet pas de contrôler le paiement en cas de fraude. Autre inconvénient, l'émetteur doit supporter une commission d'interchange. « Nous apprécions le prélèvement client, car il constitue une garantie de paiement. Mais nous devons régler une commission interbancaire qui devrait logiquement être supportée par la personne prélevée », déplore Guillemette Colrat.

« Le prélèvement automatique reste difficile à faire accepter même dans le cadre de prestations interentreprises récurrentes. Le délai de transformation de la clientèle est long, car il faut autant convaincre en interne (principalement les commerciaux) qu'en externe », note Antoine Bauche. « Mais les barrières

psychologiques sont en train de tomber. Ainsi, les nouveaux acteurs du marché de la téléphonie, de l'accès Internet, de l'électricité, l'ont d'entrée imposé à leur clientèle entreprises et obtiennent un taux d'acceptation voisin de 60 %. C'est un instrument idéal en terme de coût, de respect d'échéance de paiement et de lettrage automatique », conclut-il. « Mais, ajoute Christophe Chevalier, Trésorier France et Holding du groupe Accor, le prélèvement peut être rejeté par le client. Le frein au prélèvement est souvent lié aux procédures administratives d'autorisation très lourdes ».

Le TIP permet le contrôle des paiements

Contrairement au prélèvement, le TIP (titre interbancaire de paiement) permet au client de maîtriser ses paiements. Nombre de trésoriers le préfèrent au prélèvement, car le débit n'est effectué qu'une fois que le client a daté, signé et renvoyé le TIP. Il présente également un avantage pour le bénéficiaire. « D'après nos statistiques, 30 % des clients renvoient leur TIP dès réception, et donc avant la date d'échéance. Ce qui permet à certaines entreprises de réduire le délai de paiement de leurs créances », commente Antoine Bauche.

Les attentes des trésoriers : quels outils pour demain ?

Parmi les nouveaux outils figure le Vcom (virement commercial) qui émerge au début des années 2000. Initié par le client, ce moyen de paiement sécurisé présente l'avantage de délivrer au fournisseur tous les détails de l'opération de paiement. Autre argument apprécié des trésoriers français, le Vcom est escomptable, à l'instar de la traite. « Elior est en train de passer au Vcom, afin de dématérialiser la LCR. Nous voulons, en effet, limiter au maximum la production de

LE CANAL INTERNET, NOUVEAU VECTEUR D'ÉCHANGE BANQUE / ENTREPRISE

Quelle est la valeur ajoutée des technologies IP (Internet Protocole) sur les protocoles Etebac? Le canal Internet se caractérise notamment par son faible coût, la rapidité d'exécution des transactions, la transmission de données en temps réel et la mise à jour au fil de l'eau de l'information, ainsi que le partage de l'information. Sans surprise, ce canal bon marché progresse auprès de certaines entreprises moyennes qui n'ont pas les moyens de mettre en place les protocoles Etebac. C'est le cas de l'entreprise Rhéa, spécialisée dans les services de prévision radar des crues éclair, qui a opté pour l'Internet pour communiquer avec sa banque. « Nous adressons nos ordres de paiement tels que les virement de paie par le biais des services web fournis par la banque et dont le niveau de sécurisation des transactions nous satisfait. D'autant que les mouvements de fonds ne transitent pas par Internet », explique Guy Jacquet, président de la société. Une démarche commune à de nombreuses autres PME. « Les dispositifs de sécurité proposés par les services web des banques, basés sur l'utilisation de certificats, apporte un niveau de sécurité supérieur à un transfert sur Etebac 3. Mais dans le cadre des grandes entreprises, les exigences de sécurité et le nombre de banques à connecter limite l'utilisation de services Internet de paiement. Une évolution consisterait à développer un standard d'échange sur Internet de type Etebac. Il est à noter que Swiftnet est dans cette logique », analyse Hervé Lorieul.

papier et les coûts d'affranchissement », rapporte Guillemette Colrat, pour qui cette solution constitue un outil d'avenir. Mais pour l'heure, cet instrument n'a pas remporté l'adhésion des entreprises. Créé comme substitut à la LCR, le Vcom ne l'a, en effet, pas supplanté. Sans doute en raison des contraintes de sa mise en place, qui suppose la collecte par le client de toutes les données obligatoires relatives aux fournisseurs (RIB, code IBAN, numéro de Siret, mise au format de ces données pour une télétransmission à la banque par système Etebac). Autre élément rédhitoire, sa tarification. « Le jour où les banques proposeront un prix compétitif, il décollera », prédit Antoine Bauche.

Les cartes de paiement et les outils d'achat en ligne

La carte de paiement et la facture électronique figurent parmi les nouvelles solutions de dématérialisation des flux de règlements d'achat de biens et de services indirects des entreprises. Une automatisation des processus qui constitue une réelle source d'économie. Cependant, ces innovations n'enregistrent pas toutes une croissance fulgurante.

Comparaison des moyens de paiement
(du point de vue du créancier)

	Chèque	LCR direct	Virement	V-Com	Prélèvement automatique	Carte bancaire (n° seul)	Carte bancaire (n° + Code)	Espaces
Clientèle (1)	E/P	E	E	E/P	E	E/P	E/P	E/P
Sécurisation du risque	+(2)	+(3)						+(4)
Dépendance courrier	-	-						
Maîtrise de l'échéance	-	+	+	++		+	++	++
Facilité de lettrage	-	+	-	++	-(5)	+	++	+
Possibilité de mobilisation	++	+			++			NS NS
Coûts bancaires (6)	-	--			+	+		-
Rapidité de l'impayé			-	-	NS NS	-	--	NS NS
Recours contentieux	++	+	+					NS NS

(1) E = Entreprises ou P = Particuliers

(2) si chèque de banque

(3) si avalisée par tiers solvable

(4) si détecteur de faux billets

(5) sauf réception d'un avis de virement détaillé et libellé complémentaire sur relevé bancaire

(6) charge administrative

(source Bruno Blanchet - AFDCC)

La carte professionnelle est bel et bien entrée dans les mœurs des grandes entreprises, en leur permettant de rationaliser la gestion des dépenses de leurs collaborateurs, notamment les frais professionnels. Selon une étude menée l'an dernier par American Express et le cabinet d'étude At Kearney, ces cartes professionnelles émises par les trois grands réseaux mondiaux (Visa, Mastercard et American Express) permettent aux entreprises d'économiser 1,5 million d'euros par an.

De son côté, la carte d'achat, née à la fin des années 90 et proposée par les trois mêmes grands émetteurs, ne connaît pas le même succès que la carte professionnelle. Elle a été conçue pour dématérialiser les transactions papier nombreuses et de faible valeur unitaire (restauration, fournitures, ressources informatiques...). Mais ce moyen de paiement demeure à la marge. La raison ? De l'avis de certains consultants, l'absence d'harmonisation et de standardisation des échanges qu'impose pourtant la diversité des industries et des pratiques des entreprises constitue un premier frein. Le manque d'engouement envers la carte d'achat peut également s'expliquer par les résistances psychologiques des utilisateurs, bousculés par l'automatisation croissante des processus au sein de l'entreprise. « La

carte d'achat représente une facilité de gestion des frais généraux dans le cadre de dépenses récurrentes auprès de fournisseurs référencés, mais ce n'est pas l'essentiel de nos règlements », confirme Guillemette Colrat.

De son côté, Hervé Lorieul, consultant associé chez Syrtals, société de conseil dans le domaine du cash management et des paiements, fonde de grands espoirs dans la facturation électronique. « Nous constatons de plus en plus un développement de la liaison entre le processus de facturation et le processus de paiement et par extension de recouvrement ». Bien que possible en France depuis plusieurs années, la dématérialisation des factures peine à s'imposer. Là encore, le phénomène serait dû, en partie, au manque de concertation entre les acteurs technologiques et les partenaires commerciaux pour définir des standards d'échange. Pour l'heure, les étapes de la transaction ne sont d'ailleurs pas toutes dématérialisées. « Dans le cadre du règlement commercial, si la dématérialisation de la facture et du paiement suivent des canaux différents, les choses pourraient évoluer. Des solutions existent déjà en France et en Europe », confirme Hervé Lorieul.