

Syrtals : "Les volumes SEPA vont croître progressivement"

Cabinet de conseil spécialisé, Syrtals participe directement chez les banques, les entreprises et les prestataires à la mise en place de solutions pour la grande migration des relations informatiques banque entreprise. Interview de Laurent Rouillac, Pdg, Syrtals.

- Le virement européen est prêt depuis janvier 2008 mais les volumes sont très faibles, comment l'expliquez vous ?

La posture prise par un certain nombre de pays de la zone SEPA dont la France, a lié le démarrage du SCT à l'évolution des canaux d'échange Entreprise Banque. En effet Etebac 3 n'est pas adapté au transport du XML UNIFI 2022 et la transformation du CFONB 320 n'a pas été conseillée alors qu'en revanche il est transporté par Etebac 3. Ajoutons à cela que les préconisations des solutions de remplacement en France ont été longues à sortir. Aussi, les entreprises ont fort logiquement décidé d'attendre que les solutions validées par le CFONB soient officialisées pour planifier leurs projets. Dans d'autres pays, en général plus petits, et qui de ce fait, maîtrisaient plus simplement les solutions de communication bancaire (Belgique), la migration des canaux et du SCT s'est produite concomitamment. Les volumes clients viennent de ces points

d'accès et le reste des volumes constatés d'établissements qui ont choisi de transformer leurs virements, quand c'était possible, en virements SEPA.

Maintenant que sont officiellement décrétées comme solution de remplacement de Etebac et SWIFTNet et EBICS, les volumes SEPA vont commencer à croître significativement. Un changement de cette nature est forcément long dès lors qu'il impacte un nombre d'acteurs extrêmement important.

- Vous avez élaboré un texte sur l'e-mandat pour la FNTC...

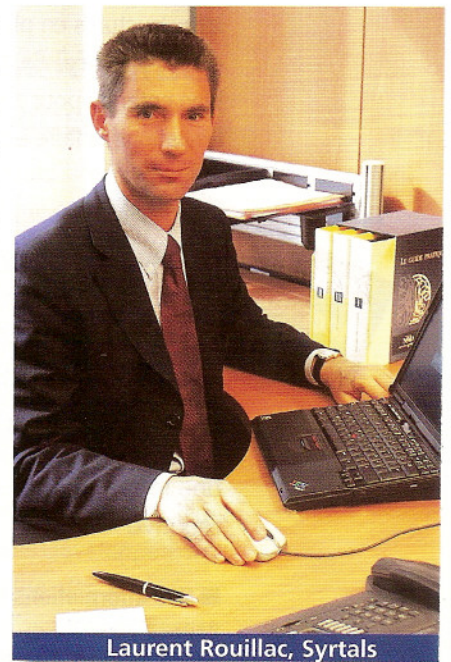
Nous sommes depuis longtemps au coeur des sujets de la confiance numérique. L'authentification, la signature, la gestion des droits et des pouvoirs sont autant de sujets que nous maîtrisons et sur lesquels nous conseillons un nombre croissant de nos clients banques et entreprises. L'extension depuis plus de trois ans de nos interventions encash management et moyens de paiement à la dématérialisation fiscale des factures

illustre l'implication de Syrtals à l'ensemble des processus de dématérialisation. Cela implique pour nous également le Bank Account Management et le traitement des pouvoirs. C'est à ce titre que nous avons décidé il y a un an de participer à la FNTC en apportant notre savoir faire et nos éclairages spécifiques du monde

des échanges Banque Entreprises. Dans le cas spécifique du E Mandate, nous nous sommes attachés à examiner d'une part les limites actuelles du e-mandat pour le créancier : le créancier est face à une hétérogénéité de

solutions de validation. Il ne peut accepter de se priver de la couverture juridique du mandat papier au moment où le processus prélevement devient plus risqué (13 mois de recours potentiel).

Il ne peut concrétiser totalement les gains attendus par la dématérialisation. Il y a risque d'une posi-



Laurent Rouillac, Syrtals

► **Syrtals : "Les volumes SEPA vont croître progressivement"**

tion d'attente pouvant impacter la progression du SDD.

- Vous avez souligné ses risques.

Quelles sont ses potentialités ?

Pour le créancier, c'est de ne plus avoir à gérer le papier, d'automatiser entièrement le processus, de valider en temps réel les coordonnées débiteur, d'accélérer le processus d'encaissement, de faciliter le stockage (pas de papier, pas de « capture d'image ») et l'accès ultérieur à l'information. Pour le débiteur, c'est de ne plus avoir à envoyer de papier en utilisant les services de banque à distance. Aux banques du débiteur et du créancier, il s'agit d'offrir de nouveaux services en réutilisant les infrastructures en place pour la banque à distance. Syrtals interviendra bien entendu pour aider à réduire les limitations et faire en sorte que cette

fonctionnalité couvre tout le champ du mandat papier tout en bénéficiant des avantages de la dématérialisation.

- Où en est-on sur le remplacement des canaux Etebac 5 par EBICS et SWIFTNet ? Les offres sont elles plus claires ? Depuis l'officialisation de la position du CFONB oui, les éditeurs sont en train ou ont intégré une ou plusieurs des deux options retenues. Les caractéristiques, avantages et inconvénients des deux options sont connus et nous avons de notre côté engagé des actions importantes pour aider à accélérer les choix et la conduite du changement dans les entreprises. Reconnaissons que SWIFT qui historiquement n'est pas habitué à traiter avec un marché de masse, est en train de porter son

effort pour accélérer son positionnement Mid Market. Nous disposons par exemple à notre niveau d'un support total de leur part pour nous permettre d'assurer les meilleures mises en place dans les comptes ou les caractéristiques de leurs solutions apportent une valeur ajoutée maximale. En particulier du multibanque multi-pays mais ce n'est qu'un exemple. EBICS est un sujet que nous maîtrisons parfaitement et qui va être implanté également par de nombreux éditeurs, son positionnement complète harmonieusement vers le bas un paysage qui fait également la part belle aux Web Banking des banques qu'il convient de repenser en les rendant non pas concurrents mais complémentaires de ces protocoles d'échanges. ■

Propos recueillis par
Ange GALULA