

PAIEMENT

SEPAmail en 5 questions

Les bénéficiaires du SEPA vont enfin apparaître au grand jour! Surfant sur l'espace unique de paiement, plusieurs grandes banques ont lancé SEPAmail, une norme d'échange interbancaire. Désormais mature, elle permet aux créanciers d'envoyer des demandes de virement. Simple, dématérialisé et sécurisé.

Après SEPA, voici SEPAmail! Pas d'inquiétude: cela ne nécessitera pas d'investissements lourds et soutenus et SEPAmail pourrait même rendre la vie des entreprises un peu plus facile, en simplifiant et sécurisant les échanges financiers.

1 SEPAMAIL, QU'EST-CE QUE C'EST?

Il s'agit d'une norme d'échange interbancaire sécurisée qui a été développée par les principales banques françaises. Différents services y sont associés: Rubis, qui permet aux créanciers d'envoyer des demandes de virement à des entreprises ou des particuliers; Diamond, qui vérifie les coordonnées bancaires des différentes parties prenantes pour lutter contre la fraude; Gemme, qui gère des mandats dans le cadre des prélèvements SEPA. D'autres services sont encore en développement, comme Aigue Marine, qui aide à la mobilité bancaire.

Actuellement, seul Rubis est réellement opérationnel: « Il s'agit d'un modèle "4 coins" en peer to peer: le créancier envoie une requête à sa banque, qui envoie cette demande auprès de la banque du débiteur, qui envoie la demande au débiteur lui-même », décrit Jacques Vanhautere, directeur général de SEPAmail.eu, la société qui gouverne cette nouvelle norme. Le débiteur a ensuite le choix d'accepter ou non la demande de règlement: une fois qu'il a donné son accord, sa banque génère le virement. « Ce n'est donc pas un nouveau moyen

de paiement mais un nouveau moyen de payer, car il s'agit d'un pur virement SEPA », définit Jacques Vanhautere.

2 À QUOI ÇA SERT?

L'application Rubis sert à envoyer des demandes de paiement. « C'est avant tout une messagerie sécurisée, c'est-à-dire cryptée, et qui s'assure de l'identité de chacune des parties prenantes », précise Lionel Vincke, directeur chez Azzana Consulting, cabinet de conseil spécialisé en moyens de paiement et cash management. De quoi assurer des échanges en toute sécurité. « SEPAmail est intéressant pour faire du paiement, mais aussi et surtout pour s'assurer que le compte existe: il redonne aux banques le rôle de tiers de confiance », pointe Guillaume Despagne, CEO et cofondateur d'Ariadnext, qui propose des solutions de dématérialisation et de contrôle des documents. Au-delà de la sécurité, SEPAmail favorise des échanges dématérialisés, puisqu'une facture au format électronique peut être attachée à la demande de règlement. Surtout, et c'était l'un des objectifs à l'origine du projet, SEPAmail œuvre pour la disparition du chèque en facilitant le règlement par virement.

3 QUELS SONT LES AVANTAGES?

Le principal avantage mis en avant est la sécurité des échanges. Mais il en existe d'autres. Par exemple, grâce à la facture dématérialisée, qui peut être attachée à la demande de règlement, SEPAmail offre tous les avantages de la dématérialisation. Avec quelques petits plus, comme le rapprochement entre la facture initiée et le virement reçu: « Le virement effectué est un virement SEPA avec une référence unique. Ainsi, quand le paiement arrive, on sait exactement à quelle facture il correspond », raconte Lionel Vincke. Ce qui offre une réelle traçabilité, mais aussi une automatisation de l'ensemble du processus. Autre avantage souligné par Houari Yahia, product manager chez l'éditeur Elcimaï Financial Software: « SEPAmail fonctionne sur un modèle plug and play: n'importe quel créancier peut se



« SEPAmail fonctionne sur un modèle plug and play: n'importe quel créancier peut se connecter à n'importe quel débiteur. »

HOUARI YAHIA, PRODUCT MANAGER
 CHEZ ELCIMAI FINANCIAL SOFTWARE



connecter à n'importe quel débiteur. Alors que la dématérialisation se heurte à des problématiques d'interopérabilité». SEPAmail, c'est donc plus de souplesse. Ce qui permet aussi de l'utiliser sur davantage de supports: « C'est facile à embarquer dans les supports modernes comme les smartphones ou les tablettes. On peut même imaginer l'utiliser sur un distributeur de billets », se projette Laurent Rouillac, p-dg de Syrtals, cabinet de conseil spécialisé dans les moyens de paiement. « Et c'est plus adapté à un règlement web que la carte bancaire », poursuit-il. Un système moderne qui peut donner un avantage concurrentiel. Lionel Vincke (Azzana Consulting) pense enfin que les entreprises pourront peut-être s'épargner un travail de relance: « Les clients vont recevoir une demande de règlement par e-mail ou par push notification et pourront régler immédiatement. De plus, les banques vont relancer le client pour l'entreprise un jour ou deux avant échéance. Mais l'entreprise devra quand même effectuer un travail de relance si le client n'a toujours pas payé à échéance. »

4 ET LES LIMITES ?

Bien que séduisant, SEPAmail ne présente pas que des avantages. Premier problème: il s'agit d'une solution franco-française et qui n'est même pas proposée par toutes les banques de l'Hexagone. Le service a été initié par BPCE, puis par Crédit Mutuel-CIC, BNP Paribas, Société Générale, Crédit Agricole et plus récemment La Banque Postale. Surtout, les entreprises se font encore prier pour l'utiliser. Si des tests ont déjà été réalisés, SEPAmail ne compte encore aucun client. Laurent Rouillac (Syrtals) se veut rassurant: « Même si SEPAmail va mettre du temps à se déployer, ce ne sera pas un échec. Le vrai risque, c'est que d'autres outils arrivent et progressent plus vite. » C'est effectivement la crainte des différents experts interrogés: qu'une autre solution, plus universelle, s'impose. Si, à ce jour, il existe des solutions domestiques en Belgique, au Canada et dans les pays scandinaves, il n'y a pas encore de solution transnationale. Mais ça ne devrait pas tarder! Guillaume Despagne (Ariadnext) craint que des "FinTech", plus agiles et plus rapides, s'emparent du sujet.

5 COMMENT FAIRE POUR L'UTILISER ?

« La première chose à faire est de contacter sa banque et voir comment elle peut offrir ce service », informe Jacques Vanhautere (SEPAmail.eu). Les éditeurs peuvent aussi être une porte d'entrée: « Plusieurs éditeurs se sont emparés du sujet. D'ici un an, ils le proposeront dans leurs produits », observe Lionel Vincke (Azzana Consulting). À l'image de Gfi, qui a développé une solution logicielle permettant de se connecter à SEPAmail avec un minimum d'impact. « La plateforme Gfi est opérationnelle sur Rubis et Diamond, et bientôt sur Aigue Marine », décrit Lionel Chemla, directeur de l'offre SEPAmail de Gfi. L'éditeur Elcimaï a de son côté intégré un plug-in SEPAmail. Côté prix: « Pour Rubis, seul service opérationnel à ce jour, le service sera gratuit côté débiteur particulier et payant côté corporate, aussi bien pour les créanciers que les débiteurs », rapporte Laurent Rouillac (Syrtals). Cela consistera en un forfait mensuel pour l'adhésion au service standard, plus un forfait mensuel pour l'adhésion à l'annuaire SEPAmail, auxquels s'ajoutera une facturation à l'acte. » Et Lionel Vincke de poursuivre: « Il faut compter sur un prix d'entrée de quelques dizaines de centimes par facture émise, avant négociation. » Sécurisé, facile à mettre en œuvre et peu coûteux: c'est ça le SEPAmail! ●

ÈVE MENNESSON



« Ce n'est pas un nouveau moyen de paiement mais un nouveau moyen de payer. »

JACQUES VANHAUTERE,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SEPAMAIL.EU

