

RESEARCH OUTPUTS / RÉSULTATS DE RECHERCHE

Argent électronique : banquier contre pétrolier

Roelandts, Christian

Published in:
Décisions

Publication date:
1987

Document Version
le PDF de l'éditeur

[Link to publication](#)

Citation for pulished version (HARVARD):

Roelandts, C 1987, 'Argent électronique : banquier contre pétrolier', *Décisions*, numéro 74, pp. 80-81.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

INTERVIEW



Carrel Ewing: du mainframe au micro, toujours en souriant.

Même si je conserve une équipe de software engineers qui appliquent mes idées et peaufinent les releases».

Server Technology n'est donc pas non plus une «one product Company». A côté de la version initiale d'Easylan, qui date de l'été 1985,

d'autres ont été développées, notamment une où une émulation vers le Netbios d'IBM a été incorporée (elle coûte 12 000 FB). Il existe aussi une solution limitée au partage de périphériques (Easyprint, 8 500 FB par PC, mais des conditions de lancement sont actuellement en vigueur), qui permet de diviser par le nombre de connexions l'investissement d'une imprimante, un système de sauvegarde (si nécessaire, aujourd'hui que les mémoires comportent des dizaines de mégas) ou autres plotters. Enfin, Server offre une carte d'extension avec laquelle on peut augmenter le nombre de portes sérielles d'un PC, et, depuis peu, l'EasyCalendar (puis d'autres applications) pour rentabiliser le réseau.

Duo Ewing-Ottoy

La société sise à Sunnyvale, Californie, qui a placé 25 000 de ses réseaux aux Etats-Unis, vient de s'attaquer au marché européen. Carrel

Ewing a choisi Paul Ottoy et son organisation Trust International pour traiter en exclusivité ce continent.

Un des premiers clients belges a été le Premier ministre, dans les services duquel Easylan interconnecte une poignée d'ordinateurs individuels (dans le Centre de formation).

De cette coopération Server-Trust, Carrel Ewing dit qu'elle portera rapidement ses fruits: il prévoit d'accéder à un rythme de plusieurs milliers de produits par mois, dans peu de temps. Quant à Jean Cloots, directeur général de Trust International, il indique que les premiers résultats dépassent les prévisions.

Par exemple, Tandy a décidé d'accrocher Easylan dans les rayons de ses 160 boutiques. Et ce, bien que le Tandy 2000 soit l'un des rares ordinateurs qui refusent de fonctionner sur Easylan.

Une exception, pensez: même le Personal System/2 (testé ces jours derniers), a passé brillamment l'épreuve! ■

SERVICES

Argent électronique Banquier contre pétrolier

Un automobiliste s'approvisionne en Belgique dans une station-service et paie son essence à l'aide d'une carte magnétique bancaire qu'il insère dans un terminal de paiement. De qui est-il le client?

De moi dira le banquier. C'est moi qui ai conçu ce nouveau mode de paiement que je mets à la disposition de ma clientèle pour ses achats dans mon réseau de points de vente. C'est également moi qui ai délivré cette carte magnétique au client contre signature d'un

contrat qui en règle l'utilisation. C'est d'ailleurs chez moi que ce client tient son compte-courant et c'est par mon système que la transaction a été acheminée jusqu'à ce compte pour y être débitée.

Le paiement que mon client a effectué à l'aide de sa carte dans

cette station-service n'est d'ailleurs qu'une des possibilités d'utiliser cette carte. Il peut aussi s'en servir pour retirer de l'argent dans un distributeur automatique de billets, en Belgique et même à l'étranger, et pour payer ses achats chez de très nombreux détaillants, depuis les grandes surfaces jusqu'au petit commerce. La carte que je lui ai délivrée offre donc toute une gamme de services. Si mon client est entré dans cette station-service de préférence à une autre c'est parce qu'il savait qu'un des services financiers de cette carte est précisément disponible dans ce point de vente particulier. Pas du tout répond le pétrolier, cet

automobiliste est mon client. Il m'a choisi comme fournisseur d'essence car il veut acquérir un produit de ma marque. C'est dans mon terminal qu'il a inséré sa carte magnétique. Ce terminal est relié aux autres appareils de ma station et forme ainsi partie intégrante de l'équipement électronique du point de vente au même titre que ma caisse enregistreuse.

En réalité c'est moi qui offre à ma clientèle le service de pouvoir régler ses achats de diverses manières, que ce soit en espèces, par chèque bancaire ou par carte magnétique. Ce mode de paiement est de toute façon un acte accessoire, postérieur à la décision du client d'acheter mon produit.

Il en découle que je me demande pourquoi je dois payer à la banque une commission chaque fois qu'un de mes clients utilise ce terminal de paiement.

Pareille commission pourrait certes se justifier si, grâce à la banque, le client était, en définitive, venu s'approvisionner chez moi, ce que je conteste.

A la rigueur elle pourrait également être due si le paiement par carte me fait bénéficier d'un avantage quelconque lorsque la banque me porte en compte la contrevaletur de la marchandise. Or, il n'en est rien, puisque je suis crédité de la même manière qu'avec un chèque pour lequel je ne supporte aucune charge.

En somme, c'est le client qui dispose de la facilité, c'est donc à lui de payer... pas à moi!

Une carte comme les autres?

Vous allez me répondre, continue le pétrolier, que le commerçant paye bien une commission aux organismes émettant des cartes de crédit, tels American Express ou Diners Club. Mais la situation est totalement différente.

D'abord en Belgique les pétroliers sont très réticents vis-à-vis de telles cartes, à quelques très rares exceptions près, précisément parce que, par tradition, les fournitures de carburant sont presque toujours payées au comptant et qu'il n'y a donc pas, dans ce secteur, de motivation

concurrentielle à donner du crédit avec les charges supplémentaires que cela implique.

Mais même s'il en était autrement, il y a dans le chef de ces organismes une réelle prestation de services puisqu'ils permettent au commerçant de remplacer de très nombreux petits crédits, peu sûrs, par un seul crédit garanti et pour une période bien limitée.

Enfin, poursuit le pétrolier, pour vous, banquiers, le terminal installé dans ma station est un terminal de paiement... et rien d'autre. Or, pour moi, il s'agit en réalité d'un équipement électronique qui, certes, lit des cartes magnétiques bancaires mais qui lit aussi d'autres cartes magnétiques, telles mes propres cartes «carburant» ou les cartes de service que, demain, j'émètrai pour permettre à mon personnel d'interroger sur place le point de vente pour en vérifier le bon fonctionnement.

Il ne s'agit donc pas d'un équipement dont la seule fonction est le paiement et encore moins le paiement bancaire. C'est pourquoi ces terminaux, qui sont d'ailleurs ma propriété, s'appellent en réalité «Terminaux Points de Vente» (TPV) et non Terminaux de Paiement.

Self-paiement

Vous voyez bien que vous êtes de mauvaise foi, réplique le banquier.

Vous prétendez, d'une part, que la carte magnétique bancaire ne vous apporte aucun avantage et qu'en conséquence vous ne devriez payer aucune commission aux banques qui ont conçu le système et, d'autre part, vous reconnaissez que ce système vous permet d'offrir de nouveaux services à la clientèle et de développer de nouveaux modes de gestion de vos Points de Vente.

Grâce à la carte de paiement bancaire vous avez pu compléter votre self-service physique, selon lequel le client s'approvisionne lui-même, par un véritable self-service financier, ce qui vous épargne la présence d'un préposé pour recevoir le chèque en mains propres et vérifier si la somme qui y est inscrite correspond bien au montant de la transaction.

Ainsi donc, demain, vous pourrez gérer vos points de vente sans per-

sonnel, à distance. D'ailleurs, vous ouvrez dès à présent 24 heures sur 24 les points de vente équipés d'un terminal, ce qui vous permet d'atteindre un chiffre d'affaires par station-service nettement supérieur et de réaliser ainsi de substantielles économies d'investissements.

Rapport de forces inversé?

Le débat est loin d'être épuisé. Si les banques ont à présent l'avantage, ayant dès l'origine pu imposer aux sociétés pétrolières le versement d'une commission par transaction, ces dernières n'ont pas dit leur dernier mot. Leur objectif est d'arriver au «No Cost transaction» et elles disposent indiscutablement de moyens de pression considérables vis-à-vis des banques pour arriver à leur fin.

Poussées dans leurs derniers retranchements, elles pourraient en arriver à constituer, individuellement ou en groupe, leur propre réseau télématique de sorte que non seulement elles deviendraient ainsi indépendantes des banques mais éventuellement pourraient être en position d'imposer un «Hospitality fee» aux banques qui souhaitent faire lire des cartes bancaires par les terminaux installés dans leurs stations-service.

Christian Roelandts

LA
SEMAINE INFORMATIQUE,
EN LIBRAIRIE
DÈS LE VENDREDI

