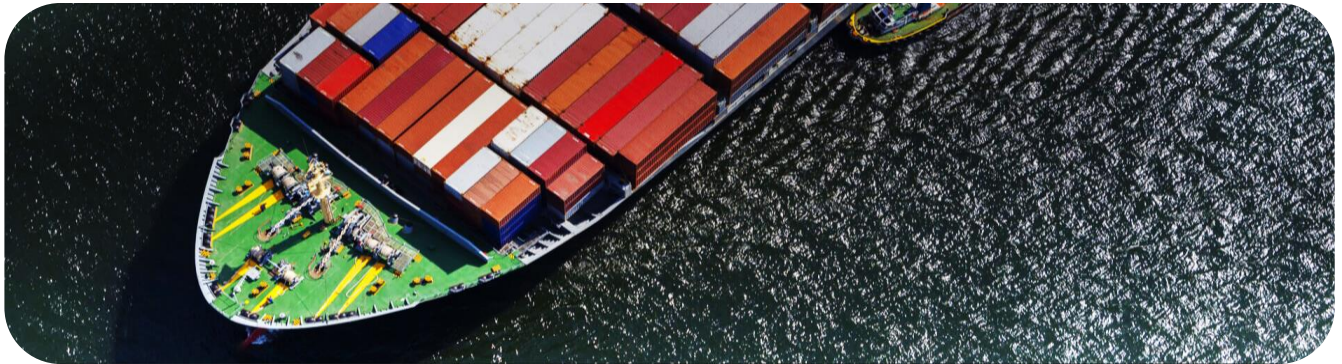


Digitaliser les garanties bancaires pour enrichir les transactions en open account



Le secteur du trade finance connaît actuellement une forte mutation en raison de l'essor des transactions commerciales en « open account », au détriment des transactions exécutées sous la forme de crédits documentaires. Mais de quoi parle-t-on ?

L'open account

Une transaction en open account est une opération dans laquelle les marchandises sont expédiées et livrées avant l'échéance du paiement.

Ce mode est plus avantageux pour l'importateur en terme de trésorerie et de coût mais plus risqué pour l'exportateur qui s'expose à un risque de non paiement. Pour autant, la souplesse et le faible coût de l'open account expliquent son essor puisque l'on estime à 80% la part de l'open account sur la totalité des volumes commerciaux. Les banques intermédièrent très peu sur ce marché, se contentant d'exécuter les virements de paiements pour des commissions de quelques centimes dans la plupart des cas.

Le crédit documentaire et ses évolutions de marché

A l'inverse, **le crédit documentaire présente une structure rigide qui protège :**

- **L'exportateur** du risque de non-paiement de ses marchandises ;
- **L'importateur** du risque de non-conformité des marchandises et du risque de retard dans la livraison.

Les Banques tiennent ici deux rôles :

- Celui de **garant au paiement** : elles paient dès que les documents fournis sont conformes ;

- Celui de **tiers de confiance** : elles vérifient la conformité des documents. Ces tâches de vérifications sont complexes et très consommatrices pour les back office car encore très manuelles.

Cette complexité entraîne également des délais de traitement (six jours en moyenne) peu adaptés sur des opérations de cycles court (typiquement trans frontalières).

Les crédits documentaires sur les marchés matures (Europe, Etats-Unis) sont sur le déclin, **les coûts et délais associés à ces instruments étant trop impactants pour les PME.**

Ils restent plébiscités sur des opérations plus complexes et/ou impliquant des contreparties situées dans des pays à risques ou émergents .

Une opportunité pour les garanties bancaires

Dans ce contexte, les garanties bancaires offrent une opportunité aux banques sur le marché de l'open account. Elles ne garantissent pas la conformité des marchandises (pas de vérifications des documents par la banque) mais elles couvrent le bénéficiaire contre le risque de non-paiement de leur partenaire commercial.

Les garanties bancaires agissent ainsi comme des **compléments à l'open account**. Les clients sécurisent leurs paiements pour un coût et un délai de traitement plus attractifs que ceux proposés par le crédit documentaire. Quant aux banques cela leur permet de mieux se positionner sur le marché de l'open account en tirant davantage de valeur que celle fournie par la simple exécution des virements de paiement.

Une offre de garantie digitale et instantanée

Aujourd'hui les processus de gestion des garanties bancaires sont longs et complexes. Ils demandent l'intervention manuelle des équipes back office, middle office, et parfois front office.

A l'inverse, une transaction en open account peut être conclue en quelques minutes. Ainsi, compléter cette transaction par une garantie bancaire ralentirait le processus de conclusion de l'opération open account.

Les Banques auraient ainsi intérêt à créer une nouvelle offre qui puisse enrichir l'open account, **sans toutefois en ralentir le processus, ni le complexifier**. Cette offre aurait l'avantage de **proposer la sécurité bancaire qui fait défaut à l'open account**, tout en s'adaptant aux contraintes du marché de l'open account.

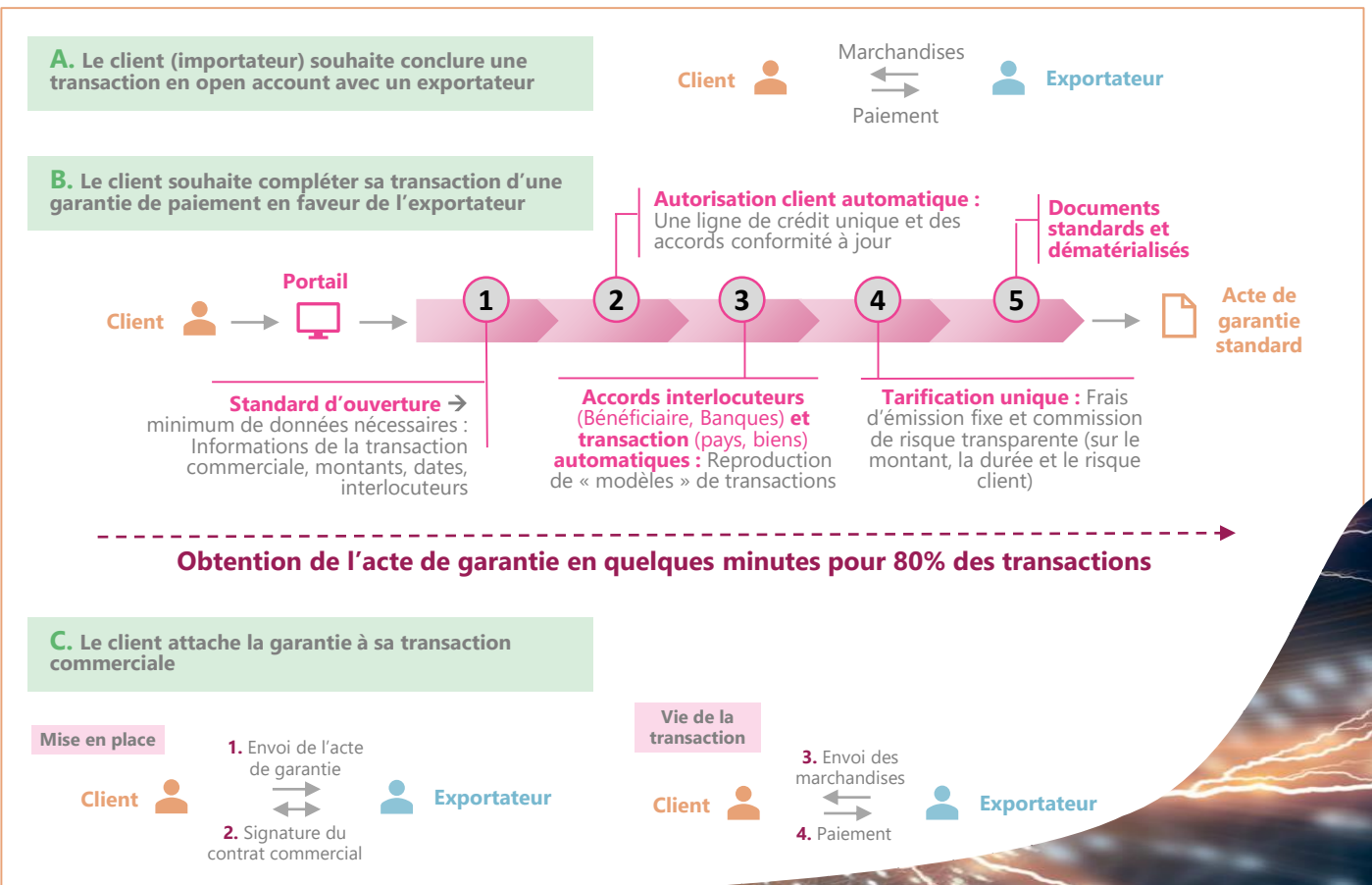
Au travers de cette offre, les Banques pourraient **attirer de nouveaux clients** : les entreprises de taille moyenne, qui sont aujourd'hui exposées aux risques de leurs transactions commerciales opérées en open account, et

qui ne souhaitent toutefois pas voir leurs processus être ralentis ou complexifiés, ni le coût de leurs opérations augmenter considérablement.

Le positionnement des Banques sur ce nouveau marché repose sur leur capacité à digitaliser et automatiser leur chaîne de valeur, afin de viser une **émission automatique et presque instantanée de la majorité des garanties de leur nouvelle offre**.

L'émission de la garantie occupe aujourd'hui plus d'un tiers de la charge Back-Office. Ainsi l'automatisation de l'émission de ces garanties permettrait de limiter la charge associée à cette nouvelle offre. Ces garanties pourraient être **proposées au client à moindre coût, tout en conservant une rentabilité suffisante pour la Banque**.

Voici une proposition de processus cible au moment de la conclusion de la transaction en open account, et donc de l'émission de la garantie :



Les contraintes de cette offre

S'ils souhaitent voir leurs garanties émises instantanément, les clients devront se soumettre à des limitations imposées par les Banques sur les termes de la garantie. Ces limitations sont souvent définies par les départements juridiques, risques et finances, ou conformités des Banques. On peut citer par exemple les contrôles sur les acteurs de la garantie, la nécessité pour le client d'avoir une autorisation d'émission, ou l'émission de garanties sous la législation européenne.

L'automatisation demande surtout de la standardisation. Il s'agit de standardisation dans les données d'entrée (pas de demande spécifique dans l'acte de garantie), dans l'acte de garantie (utilisation de modèles standards d'actes), ou dans les conditions tarifaires à appliquer au client.

Une dérogation à ces critères imposés par les Banques entraînerait un arrêt dans la chaîne automatisée d'émission de la garantie, soit une intervention manuelle de la part des équipes back office. On peut estimer qu'environ **80% des demandes d'émission de garanties effectuées sous la nouvelle offre pourraient être automatisées.**

Les demandes qui ne correspondraient pas aux critères listés ci-dessus pourraient être traitées par des équipes dédiées, qui seraient spécialisées dans la levée de blocages sur la chaîne d'émission des garanties.

Conclusion

Nous proposons ici aux Banques de créer une nouvelle offre digitalisée pour les garanties, qui viserait à émettre instantanément 80% des garanties soumises à cette offre. Elle leur permettrait de se positionner sur le marché de l'open account et d'attirer des clients qui aujourd'hui n'utilisent pas les produits bancaires du fait des délais et de la complexité qu'ils imposent, ainsi que de leurs coûts.

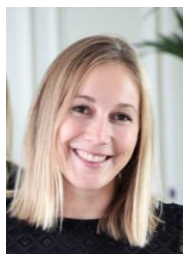
Si ces transactions étaient réalisées sur une plateforme commune aux importateurs, exportateurs et aux Banques, les caractéristiques de la transaction pourraient être connues de tous les acteurs, et reprises automatiquement comme données d'entrée de l'acte de garantie.

Des plateformes comme WeTrade (plateforme interbancaire reposant sur la Blockchain) ont cherché à proposer des produits bancaires en complément des transactions commerciales gérées en open account. La combinaison de ces plateformes avec des processus bancaires digitaux et automatisés pourrait représenter l'avenir des produits bancaires de Trade Finance.

À PROPOS DE CAPTEO

CAPTEO est un cabinet de conseil en Stratégie, en Organisation et Management, dédié à l'industrie financière et aux marchés financiers. Cabinet de référence dans le secteur financier, nous accompagnons nos clients depuis plus de 12 ans dans leurs réflexions stratégiques, dans la mise en œuvre de leurs projets de transformation et l'amélioration de leurs performances. www.capteo.com

CONTACT PUBLICATION



Manon JOMAT

Consultante confirmée
Global Financial Services
mjomat@capteo.com