

La banque à distance fait son entrée en Algérie

Le premier contrat de partenariat dans le domaine du e-banking sera signé entre la société française Diagramm-Edi, deux sociétés privées de droit algérien, Magact Multimédia et Soft engineering, et le Centre de recherches sur l'information scientifique et technique (Cerist) durant le mois en cours, a indiqué une source proche des milieux financiers.

Ce partenariat, qui porte sur "la banque à distance multi-canal", permet d'accélérer le processus de modernisation des banques algériennes dans leur relation avec la clientèle et de faciliter la mise à disposition des services de banque à distance à travers de multiples canaux évolutifs.

En somme, les détenteurs de comptes dans tel ou tel établissement financier peuvent recevoir un compte-rendu concernant leur placements sans avoir à se déplacer ni prendre attache directement avec la banque en question. Pour ce faire, divers moyens adaptés à notre époque et qui, surtout, rendent la tâche plus facile, sont mis à sa disposition. Ainsi, l'utilisateur pourra recevoir son relevé de compte via le fax, une boîte vocale, le SMS, email ou encore par Internet, et ce, tout les jours de la semaine, y compris les jours fériés, quelle que soit l'heure.

L'amélioration des prestations de service ne s'arrête pas là, puisque, à moyen terme, le client aura la possibilité de procéder au virement de compte à compte, à la stimulation des crédits via Internet ou bien aux demandes de chèquiers et l'accès à la Bourse en temps réel même si, pour le moment, ce marché financier n'est pas très développé.

Autre avantage de ce système : une sécurité informatique maximale, sachant que les banques dont les réseaux ont été maintes fois piratés sont de plus en plus sensibles à cet aspect. Les initiateurs de ce dispositif assurent qu'il permettra aux banques de minimiser leurs investissements matériels, humains et financiers. Ils présentent ce mécanisme comme étant "une solution progicielle de banque à distance, entièrement sécurisée, s'adressant à tout type de banque, quel que soit le segment du marché de sa clientèle (particuliers, professionnels, PME, grandes entreprises et grands groupes)". Ils rapportent, en outre, que la mise en œuvre de cette méthode ne nécessite pas d'investissements onéreux, puisque les banques peuvent, après moins de deux mois, commercialiser leurs offres de banque électronique.

Pour ce qui est de la maintenance, l'assistance et le support technique, il est indiqué qu'une équipe est déjà formée par le partenaire français sur la plate-forme depuis janvier 2003 et pourrait être à pied d'œuvre au moment opportun. Une autre formation est prévue pour le personnel des banques, afin de leur inculquer les rudiments de ce système et pour une meilleure exploitation et la commercialisation de ces nouveaux services à forte valeur ajoutée.

En attendant, un séminaire sera organisé à Alger le 7 avril prochain sur ce thème, qui reste méconnu en Algérie.

Nora Boudedja l'actualité