

Encaisser et payer, en mode digitalisé.

La monnaie existe depuis le néolithique, poussé par le développement des échanges commerciaux entre personnes, populations. Aujourd'hui la monnaie numérique est la dernière nouveauté, en passe de devenir une réalité, rejoignant ainsi la science-fiction.

Dans l'immédiat l'entreprise doit pouvoir encaisser les paiements de ce qu'elle a vendu et payer ses fournisseurs, ses charges, etc.

Hors, il existe de nombreux outils pour cela proposés par les banques mais, aussi aujourd'hui des intermédiaires, depuis l'entrée en vigueur de la Directive des Services de Paiements en Europe.

Les moyens de paiements les plus courant son :

- les espèces ;
- le chèque ;
- la carte bancaire ;
- le virement ;
- le prélèvement ;
- La lettre de change ou le billet à ordre ;
- ...



Aujourd'hui, la carte bancaire, le virement et le prélèvement sont les moyens de paiements prépondérants. Puisque même si le chèque reste encore fortement utilisé et fait encore de la résistance. Il est progressivement abandonné, au profit du premier. Tout particulièrement dématérialisé, avec le paiement sans contact et sur mobile.



L'entreprise doit donc en fonction de ses activités (offres, cibles, ...) être en capacité d'encaisser les différents moyens de paiement, susceptibles d'être utilisés par ses clients. Sachant que la législation ne lui permet pas d'en refuser certains, en tout cas en France.

Pour une entreprise, il est impératif d'**intégrer** cela **dans le parcours client**. Afin que l'acte d'achat puisse être finalisé simplement, que ce soit **en boutique physique** ou **sur Internet**.



Principe fondamental à retenir, la structure devra toujours avoir un ou plusieurs comptes bancaires. Lui permettant d'avoir accès à ces services. Toutefois, l'encaissement est possible en passant par un intermédiaire de paiement. Dont l'activité est autorisée depuis l'entrée en vigueur de la directive des services de paiements. Le choix de votre banque, de votre intermédiaire de paiement devra donc tenir compte des coûts, mais aussi de l'offre de service et de son niveau d'intégration possible. Des possibilités et facilité d'intégration avec un site e-Commerce, par exemple.



Encaissement des différents types de moyens de paiement, quelques principes de base :

- ◆ Pour les espèces et les chèques, c'est très simple en dehors des contraintes fiscales et sécuritaires connues (logiciel de caisse certifié, coffre, ...) ;
- ◆ Pour la carte bancaire, il faudra utiliser un boîtier pour la vente physique ou un prestataire assurant l'intermédiation, en cas de vente par Internet ;
- ◆ Pour les virements aujourd'hui appliquant la norme SEPA, il vous faudra naturellement disposer d'un compte bancaire et en fournir l'IBAN à son client ;
- ◆ Pour le prélèvement, vous serez dans l'obligation d'avoir un numéro d'émetteur. À la base uniquement délivrée par les banques, il est dorénavant possible de passer par un intermédiaire ;
- ◆ Pour la lettre de change ou le billet à ordre, ce type de moyens de paiement tombent progressivement en désuétude.



Aujourd'hui, c'est l'encaissement par carte bancaire avec ou sans contact, qui est prépondérant, que ce soit pour les ventes en magasin ou bien sur Internet. Les artisans, commerçants, ..., devront se soucier de pouvoir proposer ce moyen. Surtout s'ils ont une offre à destination des particuliers. Et cela implique l'utilisation d'un boîtier que l'on appelle un terminal de paiement (TP).



Il est également à noter qu'il existe plusieurs réseaux de cartes bancaires, ceux-ci étant interopérables en France. L'artisan, commerçant, ..., n'a donc pas à se soucier de cet aspect.

En effet, le process sécurisé du paiement implique une interaction avec la puce de la carte. Puisque aujourd'hui en France toutes les cartes bancaires qui circulent en sont majoritairement équipés. Ce qui implique que le TP devra être connecté à Internet, pour les autorisations de paiement.

Il sera donc opportun et nécessaire de bien en comprendre à minima les mécanismes de bases, comme « certicode » ou l'authentification forte. Afin de pouvoir assurer un minimum de support éventuel mais, qui sont fort heureusement très simple à comprendre, sur le plan conceptuel.

Rappelons également que virement et prélèvement sont régies aujourd'hui par une réglementation appliquée dans le cadre de l'espace de paiement unique en Euro (SEPA). Impliquant des règles précises visant à protéger entre autres le consommateur.



Pour vos paiements, vous utiliserez toutes la panoplies de moyens évoqués au-dessus. Il sera cependant intéressant de pouvoir intégrer ceux-ci avec vos outils de gestion de trésorerie, au travers d'API proposés par leurs fournisseurs.

L'intérêt est de gagner du temps dans le rapprochement des opérations par exemple et d'automatiser le paiement des fournisseurs ou des salaires aussi.



Pour vos ventes sur Internet, le paiement par carte bancaire est favorisé. On le fera également en faisant généralement appelle aux mêmes intermédiaires. Il s'agit là d'une solution avec un terminal de paiement virtualisé, qui sera intégré à votre site e-Commerce.

Il existe toutefois d'autres solutions comme PayPal, utilisé à l'étranger car plus sécurisant que la carte bancaire dans certain pays.



En tant que consommateurs, nombre d'entre nous savons utiliser un terminal de paiement. Surtout avec le sans contact qui prend une part important dans nos habitudes de consommations. Tout particulièrement pour les petits montants. A contrario, les artisans, commerçants, ..., sont peu au fait des usages et fonctionnalités potentiels, alors que cela peut s'avérer un essentiel dans le parcours client.



Chaque modèle de boîtier physique ou virtualisé aura des spécificités et fonctionnalités en lien, avec le contrat/l'offre souscrit.e. Le choix de l'artisan, du commerçant, ..., devra donc se faire en tenant compte de ses points, autant que des coûts. Ainsi, les TP proposés par les banques, qui rappellent le ne sont que des intermédiaires pour ces offres. Proposent des fonctionnalités d'encaissement fixe ou mobile. C'est-à-dire qu'ils seront connectés à Internet via la connexion de l'entreprise ou une connexion mobile data. Impliquant des surcoûts supplémentaires, outre l'abonnement, les commissions et frais de mise en service. Ces offres ne sont donc pas toujours adaptées, surtout avec de faibles volumes de transactions ou en situation de mobilité.

A contrario, il existe des modèles de TP proposés par des intermédiaires disponibles à l'achat pour un faible coût. Et une commission relativement faible sur les transactions. Ces boîtiers fonctionnant avec un Smartphone en utilisant un logiciel spécifique et une connexion bluetooth.



Vendre aujourd'hui, c'est le faire au travers de canaux diversifiés (boutiques, sites Internet, ...). La commercialisation de son offre (produits et ou services) est de plus en plus hybridée. L'encaissement est donc impacté par cela.

Le besoin d'une réactivité accrue implique des changements dans les organisations. La relation fournisseur et les paiements n'y échappent pas.

La gestion des devises (monnaies) même si aujourd'hui cela est facilité par l'Euro, devra également être intégrée dans votre organisation. Avec tout ce que cela suppose, entre autres sur les risques de changes.



L'encaissement et le paiement au travers de moyens diversifiés et digitalisés **génère** forcément **des flux numériques**. Être en capacité à minima de rapprocher les opérations dans son outil de gestion est aujourd'hui un impératif.

Une gestion bancaire à l'aide d'un tableur est donc à considérer d'un autre temps, sources d'erreurs préjudiciables. L'usage d'une chaîne de gestion industrialisée de bout en bout, permet de sécuriser certains risques et d'automatiser au mieux les tâches, au profit d'un pilotage plus productif.



Quelle que soit l'activité, l'encaissement est le nerf de la guerre pour une entreprise. S'assurer d'avoir la panoplie suffisante, au moindre coût et offrant le niveau de service satisfaisant est un impératif dès le démarrage d'activité.

Naturellement, la notion d'évolutivité est importante, de surcroît dans les implémentations techniques pour le.s site.s Internet par exemple.

L'artisan, commerçant, ..., pourra se faire accompagner par des professionnels indépendants des fournisseurs si nécessaire. Afin mettre en place les solutions les plus adaptées et pérennes.

Encaissements et paiements, dorénavant **digitalisés** et à l'avenir fortement virtualisés, **font** et ou feront **partie** du **quotidien** de l'entrepreneur et de ces équipes.

L'enjeu pour l'entreprise est de coller au plus juste aux usages du client, qu'il soit un consommateur ou entreprise. Ce qui n'est très souvent guère simple, dans un contexte de libéralisation et d'innovation que nous vivons. Alors, qu'il faudra être vigilant vis-à-vis de solutions parfois trop innovantes ou malheureusement peu utiliser. Des tendances fortes, entre autres liées à la mobilité sont cependant à regarder de très près.