

Quand l'iPhone permet d'encaisser ses chèques bancaires d'un clic

«Il faut que je passe à la banque déposer un chèque ». Cette petite phrase ne sera bientôt plus que de l'histoire ancienne pour les clients de la banque américaine USAA. Celle-ci a annoncé il y a quelques jours au *New York Times* son intention de lancer dans la semaine une application pour l'iPhone qui permettra d'**encaisser son chèque électroniquement**.

Un iPhone à portée de main, **quelques renseignements** à fournir sur le chèque à encaisser, **une photo recto-verso** dudit chèque (capturée avec l'iPhone bien entendu), et en quelques secondes, **le tour est joué**. Les nouvelles technologies et les services bancaires font apparemment bon ménage **chez USAA**. Parmi les 7,2 millions de clients que compte la banque américaine, ils sont déjà **1 million**

à utiliser régulièrement leur portable pour

consulter leur solde ou effectuer un virement. Ce n'est pas le premier coup de USAA. Depuis 3 ans, cette banque propose en effet à ses clients de scanner leurs chèques au lieu de se déplacer.

Sécurité : le logiciel ne pourra pas accepter deux fois le même chèque

Aujourd'hui, avec ce dépôt *via* mobile, USAA est passée à la vitesse supérieure, se saisissant des opportunités liées aux nouvelles technologies. « *Le téléphone portable prend de plus en plus d'importance dans la manière dont les gens font des affaires et interagissent avec leurs institutions financières* » estime Wayne Peacock, le directeur général de la banque.

Néanmoins, **tous les clients** de la banque ne seront **pas bénéficiaires de cette application**. Seuls ceux qui peuvent bénéficier d'emprunts et qui disposent de certaines assurances pourront avoir recours à ce service. 60% des clients d'USAA sont tout de même concernés.

Quant aux plus sceptiques, ils seront peut-être rassurés d'apprendre que le logiciel conçu pour ce type d'opération ne pourra pas accepter deux fois le même chèque. En outre, **l'application de l'iPhone sera sécurisée et personnalisée**. Le contraire eut été inquiétant.

Gain de temps certain pour les deux parties, et gain d'argent pour USAA. D'après la banque américaine, les opérations de ce genre lui coûtent en moyenne **14 dollars par transaction et par client**. Oui au confort des clients et, à la **rentabilité** ! Pas folle la guêpe.