

**Quand les fintech font équipe  
avec les sociétés établies**  
Interview avec Markus Graf,  
responsable de l'atelier des idées F10

Fiche et prise –  
interface standardisée vers  
les banques grâce à EBICS

Un intérêt international  
pour les activités  
d'harmonisation suisses



**Interview**

**Page 4**

**Quand des fintech font équipe avec SIX**

Il n'y a pas si longtemps, les chemins de la branche fintech et des banques étaient très éloignés. Aujourd'hui, on parle de «collaboration». On coopère, c'est de nouveau d'actualité – et dans le monde entier. L'exemple de F10 nous montre comment la scène fintech suisse va réussir à continuer à faire progresser la place financière. Markus Graf, responsable de l'atelier des idées, explique les objectifs, les succès, les tenants et les aboutissants ainsi que la motivation du gestionnaire SIX et de ses partenaires.

**Standardization**

**Page 8**

**Trafic des paiements dans ERP en un clic de souris: la voie vers l'interface EBICS**

De plus en plus de fournisseurs de logiciel d'entreprise, ERP ou autres solutions avec trafic des paiements intégré veulent offrir à leurs clients le confort d'une interface directe vers leurs établissements financiers. Comment peut-on atteindre une telle fonctionnalité rapidement, simplement et durablement?

**Standardization**

**Page 10**

**ISO 20022 Payment Status Report – une valeur ajoutée mesurable**

La plupart des nouveaux messages de paiements dans la norme ISO 20022 prennent la place des messages actuels. Cependant il y a aussi ceux qui permettent de nouvelles interactions supplémentaires. C'est le cas par exemple du message XML «Customer Payment Status Report», pain.002.

**Products & Services**

**Page 11**

**Instant Payments en Suisse**

Les Instants Payments permettent aux entreprises et aux personnes privées de payer instantanément avec un crédit ou un débit simultané. Grâce à la multiplication des smartphones et à l'utilisation croissante d'internet pour faire des achats, le trafic des paiements en temps réel via le secteur interbancaire prend de plus en plus d'importance, également en Suisse.

**Highlights**

**Page 12**

**Un intérêt international pour les activités d'harmonisation suisses**

L'approche suisse lors de l'introduction de la norme ISO 20022 est suivie avec grand intérêt également à l'étranger, et notamment parce qu'en Suisse, l'ensemble du trafic des paiements nationaux et étrangers a été modifié, aussi bien dans le secteur client-banque que dans le secteur interbancaire.

**Facts & Figures**

**Page 14**

**Le trafic des paiements suisse au fil du temps: rétrospectives et perspectives**

Le trafic des paiements sans numéraire est animé par un esprit pionnier. Cela ne tient pas seulement au fait que ce thème – peu spectaculaire jusqu'ici – est même repris dans les grands titres de la presse populaire. En effet, dans les conférences spécialisées, on discute à une cadence soutenue de ces innovations et développements désignés comme étant synonymes de rupture. Comme le montre un coup d'œil dans l'histoire du trafic des paiements en Suisse, il y a toujours eu des moments où l'on a remis en question ce qui existait déjà afin d'ouvrir la voie aux solutions innovantes.



Aimé Achard

## Chers lecteurs, chères lectrices

De tout temps, le paiement a été un produit fondamentalement simple: débiteur d'un côté pour créditer de l'autre, en général en contrepartie d'un service ou d'un bien. En arrière-plan, par contre, les techniques qui sous-tendent l'exécution sont souvent complexes et basées sur des modes opératoires très différents, impliquant de nombreux intervenants.

Les systèmes de paiement sont des chaînes de plusieurs éléments. A une extrémité se trouve l'interface utilisateur, qui est souvent de plus en plus digitale et de plus en plus conviviale (en particulier les solutions de paiements mobiles P2P Paymit et TWINT). A l'autre bout, les systèmes interbancaires puis de compensation de place doivent supporter des volumes d'opérations considérables en un laps de temps relativement court, d'où la complexité de leur mise en œuvre et de leur maintenance.

Acteurs historiques du marché, ces infrastructures sont un empilage de couches plus ou moins anciennes, dont les moins sophistiquées ne disparaissent que très lentement. Par exemple, si la fin du cash est envisagée depuis longtemps, il n'est pas difficile de prédire que les pièces et les billets ne sont pas près de disparaître. Autre illustration: alors que des études annonçaient il y a plus de dix ans l'avènement du paiement sans contact, le terminal POS lisant la bande magnétique de la carte ou le chèque restent largement répandus – et ce, même dans certains pays pourtant en pointe en matière de technologie.

Chaque innovation ne se diffuse que très lentement et les plus anciennes technologies subsistent, ce qui explique la complexité et donc les coûts des infrastructures. De nouveaux entrants, et parfois également certains régulateurs, veulent s'attaquer au prix, à la lenteur,

à la complexité ou aux monopoles perçus. Mais, que ce soient les GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) ou les fintechs, aucun aujourd'hui ne remplace les acteurs fondamentaux que sont les banques et les systèmes de place. En effet, tous gravitent autour d'une même pièce quasi préhistorique, mais toujours incontournable: le compte courant ouvert dans une banque.

Une technologie peut éventuellement contribuer à remplacer, à terme, cet élément central et centralisé: la blockchain. Cependant, à ce stade, il ne s'agit finalement que d'un moyen de transport et d'enregistrement d'actifs. Dès qu'il y a échange, les parties en présence doivent se comprendre et donc posséder un langage commun. C'est pourquoi, quel que soit le support de communication et de conversation, le protocole de dialogue doit suivre une norme.

La normalisation reste ainsi un travail fondamental. Mais il est difficile, lent et donne souvent la possibilité à des tendances protectionnistes de s'exprimer. Chaque pays veut conserver sa propre infrastructure de compensation, qui est un moyen efficace de contrôle. En Suisse, nous mettons progressivement en place, avec un peu d'avance, la norme ISO 20022. Cela coûte cher, non seulement à SIX, mais aussi aux acteurs bancaires et à leurs clients. Il s'agit toutefois du prix à payer pour suivre l'évolution réglementaire et technologique.

**Aimé Achard**

directeur général de la Division services  
de la Banque Cantonale Vaudoise

# Quand des fintech font équipe avec SIX



Il n'y a pas si longtemps, les chemins de la branche fintech et des banques étaient très éloignés. Aujourd'hui, on parle de «collaboration». On coopère, c'est de nouveau d'actualité – et dans le monde entier. L'exemple de F10 nous montre comment la scène fintech suisse va réussir à continuer à faire progresser la place financière. Markus Graf, responsable de l'atelier des idées, explique les objectifs, les succès, les tenants et les aboutissants ainsi que la motivation du gestionnaire SIX et de ses partenaires.

**CLEARIT:** Monsieur Graf, quel est le concept commercial qui se cache derrière F10?

**Markus Graf:** Notre idée est de travailler en étroite collaboration avec des start-up et grâce à cette coopération de soutenir l'innovation dans le groupe SIX. Il s'agit principalement de créer un environnement pour des entreprises naissantes dans le secteur fintech afin qu'elles puissent s'épanouir de manière optimale. Et ainsi, tout comme elles profitent de SIX, l'idée est qu'elles apportent à leur tour des idées et des impulsions pour de nouvelles prestations. Pour cela, nous avons créé un espace qui doit permettre un travail innovant entre les collaborateurs de SIX et ceux des start-up

– indépendamment de l'environnement de travail habituel, de l'organisation interne et des processus de SIX.

**Quelles sont vos attentes en ce qui concerne le développement de l'activité et comment mesurez-vous le succès?**

Le plus important est de maintenir la haute qualité de nos programmes ou bien de l'améliorer. Le succès ne se mesure pas en termes monétaires. Il s'agit bien davantage de développer de multiples prototypes et de réaliser à partir de ceux-ci des preuves de concept, quasiment des mini-projets – dans le secteur des start-up on parle de «minimal viable products». Si cela mène à de nouvelles applications et prestations concrètes qui peuvent être utilisées de manière productive pour SIX, alors nous avons répondu à nos attentes ou nous les avons même dépassées.

**Et êtes-vous satisfait?**

Cela avance beaucoup mieux que nous ne l'espérons. En 2015, nous avons évalué de manière approfondie douze start-up pour le premier programme. En se basant sur le succès du premier programme, la direction de SIX a décidé d'impliquer des clients et des propriétaires. Ainsi, l'automne dernier, SIX a fondé, en collaboration avec la banque Julius Bär et l'entreprise de consulting PricewaterhouseCoopers, l'association F10.

Pour le programme actuel, nous avons déjà évalué 170 start-up. Nous pensons qu'en 2017 il y en aura encore plus. Plus le cercle des candidats est grand, plus la chance est grande que nous trouvions des start-up qui conviennent au niveau de la qualité. L'autre objectif est d'augmenter le nombre des membres de l'association de deux ou trois membres.

**Jusqu'à maintenant, quelle a été votre meilleure histoire de succès?**

Le premier essai de start-up. L'équipe s'appelle Veezoo. Elle a tout d'abord relevé avec succès un «challenge» dans le domaine de l'activité des cartes puis dans le domaine des informations financières. Désormais, la jeune entreprise est en train de lancer, au niveau de l'activité d'acquisition de SIX, un produit d'analyse pour les partenaires contractuels qui doit, entre autre, aider les marchands à augmenter la fidélisation des clients, à optimiser les canaux de distribution et à identifier les clients potentiels. Si nous arrivons à avoir deux à quatre idées radicalement nouvelles par an, alors je pense que notre travail aura valu le coup.

**Qu'entendez-vous par «radicalement nouvelles»?**

Disons-le ainsi: l'amélioration ou le remplacement d'un service qui ne modifie pas les processus chez SIX ne constitue pas quelque chose de radicalement nouveau.

### Avez-vous encore d'autres exemples de trafic des paiements de qualité comparable?

Le plus intéressant dans ce domaine est une jeune entreprise qui veut rendre virtuels les bancomats. Son hypothèse est qu'à l'avenir – disons dans dix ans – les consommateurs paieront via un porte-monnaie numérique. Cependant, actuellement ils préfèrent encore payer en espèces. C'est la raison pour laquelle l'entreprise prévoit un porte-monnaie électronique avec lequel le consommateur ne paiera pas seulement la pizza au livreur mais il pourra aussi retirer des espèces auprès de ce dernier. C'est une idée astucieuse dans la mesure où les deux mondes du paiement pourraient être combinés pour faire en sorte qu'une fonction espèces faciliterait le passage au nouveau monde numérique aux gens qui ne sont pas encore prêts à payer sans espèces. La preuve de concept d'une autre équipe avec une entreprise de cartes de crédit en Angleterre peut d'ores et déjà effectuer 85% des demandes de clients via un bot informatique. Ce bot remarque très rapidement s'il peut ou non satisfaire une requête. Si ce n'est pas le cas, il fait très rapidement appel aux spécialistes appropriés. L'avantage est que le client ne doit pas être mis en contact avec x personnes au sein de l'organisation avant de tomber sur le bon interlocuteur qui pourra résoudre son problème.

### Que se passe-t-il si l'une de vos start-up fintech développe avec succès une nouvelle prestation?

C'est là que je vois un grand potentiel dans la collaboration avec les membres de l'association. En principe, il y a de différentes options: soit nous investissons ou nous proposons le produit avec la start-up, soit la start-up le fait toute seule. Nous avons la relation client avec les banques, nous avons les canaux de distribution et nous pouvons aider à redimensionner le tout.

### Le danger n'est-il pas que F10 ne soit qu'un tremplin?

Théoriquement si. Mais dans la pratique, jusqu'à maintenant toutes les start-up ont voulu collaborer avec les membres de l'association. Notre défi est de leur offrir l'aide qu'elles souhaitent et dont elles ont besoin pour grandir. Si nous n'y parvenons pas, elles iront frapper ailleurs, c'est clair.

### Par exemple chez Facebook & Co.?

La crainte que des entreprises fintech puissent être achetées par Google, IBM ou justement Facebook est justifiée. Ces géants ont prouvé à de nombreuses reprises qu'ils pouvaient très rapidement intégrer des start-up et qu'ils réussissaient à développer leur modèle commercial. C'est clair, nous devons être vigilants. Je pense que nous avons de bonnes chances uniquement si nous les aidons à croître rapidement. A ce sujet je suis optimiste. Comme indiqué plus haut, SIX a pas mal

de choses à proposer: une importante base de clients et une infrastructure technique spécialisée étendue. Et pour finir, nous pouvons même aider à réduire les obstacles régulateurs et juridiques.

### Comment peut-on concrètement se représenter les options de négociation de SIX?

Il y a quelques semaines, à l'occasion d'une «conversation au coin du feu» avec des membres de la direction de SIX, je leur ai demandé: Comment pouvons-nous augmenter les avantages pour SIX? Actuellement nous avons dix start-up et dans tous les domaines d'activité de SIX, il serait possible de développer un à deux nouveaux produits ou services avec les start-up. Or, il est impossible qu'en une année SIX puisse lancer autant de nouveautés en même temps. Il n'y a donc pas d'autre solution que de se concentrer et de sélectionner. Nous nous sommes demandé: «Comment allons-nous y arriver?» Il serait plus que dommage d'avoir aidé une start-up à devenir une bonne entreprise – pour la voir ensuite rachetée par n'importe qui. Du point de vue de l'association on peut se taper sur l'épaule et dire: génial! Mais pour les membres de l'association ce serait moins bien. Une option pourrait être que SIX considère une start-up qui a pris son envol comme fournisseur. Une autre pourrait être de constituer une joint-venture ou de conclure un partenariat. Ou bien, ce que SIX a déjà fait dans le premier programme: recruter comme collaborateurs des talents issus des start-up.

### En fait, les entreprises fintech sont-elles des amies ou des concurrentes des banques?

Tout dépend de la motivation qu'il y a des deux côtés. Jusqu'à il y a deux ou trois ans, de nombreuses entreprises fintech ont pensé qu'elles montreraient aux banques quel était le chemin, et qu'il ne s'agissait que d'une question de temps pour qu'elles remplacent les banques. Dans le même temps, les banques avaient l'impression qu'en fait, ces fintech elles n'y connaissaient de toute façon rien. Entre-temps les deux parties ont pu constater que c'est la collaboration qui apporte le plus.

### Quels domaines d'activité serait-il judicieux que les fintech reprennent aux banques ou vice versa?

Je pense que le cas inverse est plus réaliste. Par exemple je vois un potentiel de distribution dans l'activité B2B. Si nous voulons viser une conclusion d'opération automatique et immédiate dans le domaine des titres sans risque de contrepartie, le potentiel des nouvelles technologies comme blockchain ou la technologie Distributed Ledger est important. Cela dit, l'acceptation des clients devra probablement faire face à des obstacles relativement élevés. C'est la manière de procéder qui jouera un rôle décisif. Là il faut que je revienne un peu en arrière. Par exemple lorsque What's App est arrivé sur le marché, ce

n'était rien d'autre qu'un Minimal Viable Product. C'était quasiment une application immature. Le fabricant la proposait aux clients et observait comment elle était perçue. Au départ, What's App pouvait seulement envoyer des SMS. Petit à petit de nouvelles fonctionnalités ont été ajoutées. Quand elles étaient acceptées par les clients, elles restaient sinon elles disparaissaient. Aujourd'hui je peux transmettre des messages vidéo avec cette app. Ce que je veux dire, c'est qu'il ne faut pas développer un produit pendant six ans avec un tas de super fonctionnalités, pour finalement se rendre compte que cela n'intéresse personne. Mettre rapidement un Minimal Viable Product sur le marché, tester le marché – c'est comment les start-up procèdent. Et elles ont beaucoup à nous apprendre. Nous devons parler avec les clients avant que la première ligne de code ne soit programmée et non après des années de développement.

#### Parlons d'argent. Qu'en est-il du capital de départ pour les start-up? Et qu'en est-il des bénéficiaires de l'association?

Notre association est une organisation à but non lucratif. Nous n'achetons pas de parts des actions de start-up et nous n'investissons pas non plus dans ces entreprises. Nous payons à chaque start-up CHF 15 000 d'indemnité de frais en trois tranches. Avec cet argent, typiquement, nous finançons deux personnes d'une jeune entreprise afin qu'elles puissent participer aux cinq semaines de Masterclass en Suisse. Les membres de l'association et d'autres investisseurs sont cependant libres de s'engager financièrement. Nous nous en réjouissons et nous l'encourageons même. Dans le cadre de la dernière semaine de Masterclass, nous avons invité plus de 45 investisseurs nationaux et internationaux et nous leur avons proposé une plate-forme permettant d'aider les start-up.

### «Nous voulons collaborer avec les start-up et pas seulement investir.»

#### Aviez-vous des modèles qui vous inspiraient en organisant F10?

Oui et non. D'un côté nous avons, avant la création de F10, mené des entretiens avec d'importants incubateurs et accélérateurs parce que nous pensions au départ que nous pouvions collaborer sous certaines conditions. Mais assez vite il s'est avéré clair que par exemple Start-upbootcamp à Londres, l'un des plus grands laboratoires fintech en Europe ne correspondait pas tout à fait à nos besoins. Parmi ces incubateurs fintech, nombre d'entre eux prennent des parts des actions dans leurs start-up. Cependant toutes les jeunes entreprises prometteuses ne veulent pas céder des parts des actions. Il y avait encore d'autres aspects qui nous ont dissuadés de nous approcher de l'une de ces formes d'organisation. Nous

avons repris ce qui nous inspirait mais sinon nous nous sommes limités de manière consciente. Nous voulons principalement proposer une plate-forme où on crée surtout ensemble du nouveau. Nous voulons collaborer avec les start-up et pas seulement investir.

#### Dans quelle mesure l'association est la forme d'organisation optimale pour F10?

En Suisse, dans le secteur fintech, l'association est un vecteur juridique très populaire. Par exemple, Swiss Finance Startups est une association, Swiss fintech Innovations également. Pour nous en tant que SIX, il était important de ne pas faire cavalier seul. Le gestionnaire de l'infrastructure des marchés financiers suisses est certes un partenaire attirant pour les start-up mais dès qu'entrent en jeu soit une banque ayant comme axe essentiel la clientèle privée ou la gestion de biens, soit une compagnie d'assurances, ces dernières sont encore plus intéressantes pour une start-up. En effet, grâce aux différents modèles d'activités, cela offre davantage de possibilités de trouver un partenaire. C'est la raison pour laquelle SIX souhaite vivement augmenter le nombre de membres de l'association. Grâce à la forme de société, l'adhésion peut avoir lieu à tout moment et très facilement.

### «Toutes les variantes actuelles en rapport avec blockchain et de crypto-monnaies sont des preuves de concept et dans le meilleur des cas, des prototypes.»

Où les banques suisses se situent-elles en ce qui concerne la numérisation? Si on regarde la liste de classement «Digital Banking Readiness» du consultant d'entreprises ATKearney on est tenté de dire: au milieu de nulle part?

Cela dépend toujours de ce que l'on entend exactement par numérisation. Au niveau de l'organisation interne des banques de nombreux procédés sont numérisés depuis longtemps. A ce niveau-là, la Suisse n'est pas trop mal placée. Si on regarde l'interface client, c'est un peu différent. Un exemple: un client souhaite ouvrir un compte en banque via son app un dimanche matin. Que je sache, ça ne fonctionne pas. Dans ce sens, il faut avouer que les banques suisses ont du retard. Mais d'un autre côté, il arrive souvent que certaines app super cool permettent au client certes une expérience totalement numérique mais par derrière une multitude d'employés gère le tout manuellement. Cela veut dire que dans ces cas-là on ne peut pas parler de procédés de bout à bout.

Comment estimez-vous la force de la branche fintech suisse? – Où la musique est-elle la meilleure? Aux USA? Au Royaume-Uni, au Luxembourg ou en Allemagne?

Je suis régulièrement surpris par la profusion des fameuses listes de classement concernant l'innovation où la Suisse est située tout en haut du classement. Je me demande toujours comment c'est possible car je n'en remarque pas grand-chose. Il est toujours très difficile d'imposer des innovations dans une entreprise. Cela-dit, dans ces classements on regarde souvent les spin-off créées par l'EPF, notamment en ce qui concerne les sciences de la vie. Là, la Suisse est incroyablement en avance. Mais pour la fintech, il y a encore des progrès à faire. Ce n'est pas étonnant si l'on prend en compte le fait que la Silicon Valley – à la différence de nous – a déjà commencé il y a 30 ans à suivre le modèle d'une collaboration extrêmement étroite entre les universités, les start-up et les investisseurs. Ils ne sont pas en avance parce qu'ils sont beaucoup plus rapides que nous en Suisse; ils ont simplement 30 ans d'avance. Dans le domaine des ICT, la Silicon Valley joue sans aucun doute le rôle de modèle. En ce qui concerne fintech, Londres m'impressionne le plus, puis New York, Berlin et Tel Aviv. Au cours des 24 derniers mois, la Suisse a pris un départ rapide si on pense aux nombreuses nouvelles associations, accélérateurs et aux différentes aides aux start-up. Ce sont des développements clairs.

On entend que des hackers qui font du chantage se font payer en Bitcoin et disparaissent avec l'argent sans être découverts. Où en est-on au niveau de la sécurité dans le domaine des crypto-monnaies?

Je considère toutes les variantes actuelles en rapport avec la blockchain et les crypto-monnaie comme des preuves de concept ou au mieux comme des prototypes. Toutes ces technologies Distributed Ledger souffrent encore de nombreuses maladies infantiles. Comment le blanchiment d'argent, par exemple, peut-il être empêché, il est encore impossible de le dire. Oui, des tentatives de chantage ont lieu. Cependant, ce n'est pas seulement lié à la nouvelle technologie. Cela a beaucoup plus à voir avec l'internet en soi qui n'est pas vraiment une norme sûre. De nombreux modèles d'activité sont aujourd'hui basés sur la disponibilité d'internet – mais là les entreprises sont vulnérables et peuvent facilement faire l'objet de chantage. Il suffit de penser aux attaques par déni de services, de plus en plus fréquentes. Ce n'est pas seulement un problème de Bitcoin.

Fintech est-il un mot à la mode ou encore pire: Est-ce la même gueule de bois que celle que nous avons eu lors de l'éclatement de la bulle internet en 2000/2001 qui nous menacera à court ou moyen terme?

Il ne s'agit pas seulement de la bulle internet. Pour les «drôles» de constructions qui ont déclenché la crise

#### Petit glossaire fintech

**Accélérateur:** les programmes accélérateur prennent en charge des start-up avec l'objectif de les encourager pendant une courte période et ainsi d'atteindre la croissance la plus élevée possible.

**Déni de services:** désigne la non-disponibilité d'une prestation internet. En règle générale, elle est provoquée par une surcharge délibérée du réseau de données afin de nuire au fournisseur ou de lui extorquer une somme d'argent.

**Distributed Ledger (également appelé blockchain):** est un registre de transactions qui est tenu de manière décentralisée à l'intérieur d'un réseau. Un Distributed Ledger est une chaîne chronologique de blocs composés de transactions reliées entre elles. Il peut s'agir des transmissions d'informations, de droits ou de valeurs. C'est là-dessus que se base par exemple la crypto-monnaie Bitcoin.

**Incubateur («couveuse»):** institution qui accompagne des start-up sur la voie de l'autonomie et qui les soutient avec du consulting, du coaching et une infrastructure permettant de créer un Business-Plan.

**Minimal Viable Product:** un produit sur le marché ayant au moins une fonctionnalité principale testée par des utilisateurs et qui doit prouver qu'en effet le produit répond à une demande ou en crée une nouvelle.

**Preuve de concept:** désigne le stade d'un produit qui doit prouver la faisabilité de principe d'un projet. En règle générale, on le relie la plupart du temps au développement d'un prototype qui montre la fonctionnalité de base nécessaire.

**Prototype:** décrit une version brute du résultat attendu. La création d'un prototype est utilisée avec l'objectif de visualiser des idées, d'explorer des aspects d'une solution ou de tester un résultat provisoire.

financière de 2008 tout tournait autour du même thème: l'avidité pour le pouvoir et l'argent. Si cette dernière prend le pas, le danger de l'effondrement existe, même dans le secteur fintech. Tant que l'on respecte la diligence requise, de tels risques peuvent être réduits. Je ne suis certes pas un grand connaisseur des analyses due diligence, mais d'après mon expérience, pour les start-up que nous avons formées et entraînées pendant des mois dans les programmes accélérateur, les risques à ce niveau restent limités.

Interview:

**Gabriel Juri**

SIX Interbank Clearing

# Trafic des paiements dans ERP en un clic de souris: la voie vers l'interface EBICS



**De plus en plus de fournisseurs de logiciel d'entreprise, ERP ou autres solutions avec trafic des paiements intégré veulent offrir à leurs clients le confort d'une interface directe vers leurs établissements financiers. Comment peut-on atteindre une telle fonctionnalité rapidement, simplement et durablement?**

En Suisse, il n'existe toujours pas de norme de transmission obligatoire dans le trafic des paiements. C'est ainsi qu'ont vu le jour des solutions propriétaires plus ou moins diffusées. La tendance va cependant vers une ouverture des normes du trafic des paiements. Après l'infrastructure ouverte (internet) et la norme ouverte du trafic des paiements ISO 20022, il se présente aussi une norme de transmission ouverte en tant que solution porteuse d'avenir: EBICS. Celle-ci est soutenue par de plus en plus d'établissements financiers et de fournisseurs logiciel en Europe.

Les avantages et les spécificités d'EBICS ont été traités dans les trois dernières éditions de CLEARIT. En tant que fournisseur de logiciel et de solutions avec fonctionnalité trafic des paiements, comment en arrive-t-on à une interface compatible EBICS? En principe de deux façons: soit on la construit soi-même, soit on installe une solution disponible sur le marché.

En ce qui concerne la norme ouverte EBICS, une des premières possibilités est de développer soi-même la solution. Il est alors important de prendre en compte le fait que les recommandations suisses évoluent constamment et qu'il faut par conséquent déployer les efforts et les dépenses nécessaires pour rester à jour. En outre il s'agit de recommandations faites de telle sorte que parfois, pour des raisons historiques, certains établissements financiers peuvent s'en éloigner légèrement ou alors ces recommandations autorisent que les solutions aient plusieurs variantes. Et enfin il existe encore des différences dans les pays voisins par rapport aux recommandations suisses.

Si, au lieu de cela, on opte pour l'installation d'une interface avec updates élaborée par un fournisseur spécialisé EBICS, on a beaucoup moins de soucis dans ce

domaine: la fonctionnalité qui a fait ses preuves peut être implémentée rapidement et correspond toujours à l'état actuel de la technique. Il en existe plusieurs solutions sur le marché.

Quelle que soit la variante pour laquelle on se décide, EBICS se présente de plus en plus comme un candidat pour une norme européenne de transmission de données financières.

**Andreas Carl**  
Credit Suisse

## Plate-formes de test ISO 20022 avec EBICS

Dans le processus d'harmonisation du trafic des paiements en Suisse actuellement en cours, les fournisseurs de logiciel doivent impérativement tester leurs propres «pain.001» et «pain.008» avec les grandes banques suisses. Ceci vaut également pour les «pain.002» et les différents «camt» que les différents logiciels peuvent traiter. Pour les logiciels ayant la fonctionnalité EBICS il convient de faire tout cela via EBICS. Les plate-formes de test de la plupart des banques le permettent:

CS	<a href="https://credit-suisse.com/iso20022test">credit-suisse.com/iso20022test</a>
Raiffeisen	<a href="https://raiffeisen.ch/testbank">raiffeisen.ch/testbank</a>
UBS	<a href="https://ubs-paymentstandards.ch">ubs-paymentstandards.ch</a>
ZKB	<a href="https://testplattform.zkb.ch">testplattform.zkb.ch</a>

## Initiative EBICS pour le marché financier suisse

Afin de promouvoir spécialement une solution intégrée, Credit Suisse et PPI ont créé une initiative selon laquelle les fournisseurs de logiciel ayant leur siège en Suisse accèdent à la fonctionnalité EBICS à moindres coûts. Cette initiative accessible à d'autres établissements financiers contient en substance une offre en trois parties: l'élément principal EBICS de PPI est désormais sans frais. Un contrat de maintenance pour les mises à jour régulières y est lié. Les frais dépendent du nombre d'installations logiciel. Un «One-Time-Package» constitue le troisième élément de cet ensemble et assure un accès sans encombre à l'univers d'EBICS. L'élément principal de l'initiative EBICS existe pour Java ou C/C++ et peut être intégré dans pratiquement toutes les solutions. L'utilisation de cet élément principal permet aux fabricants de logiciel ayant des interfaces bancaires directes d'économiser des coûts de développement et d'évolution qu'il ne faut pas sous-estimer. (Plus d'informations sont disponibles sur le site [ebics-initiative.ch](https://ebics-initiative.ch))

## «Le collaborateur gagne un temps précieux pour effectuer un travail qui soit le plus rentable possible»

**Quelles considérations ont amené à proposer une interface directe aux établissements financiers? CLEARIT s'est entretenu avec Fabian Zihlmann, un des fondateurs de myBica AG. Il décrit ses expériences lors de la décision en faveur d'EBICS et de son introduction au profit des clients communs.**

**CLEARIT:** M. Zihlmann, que propose le logiciel de myBica?

**Fabian Zihlmann:** Nous offrons une solution ERP globale pour le secteur des PME et couvrons tous les domaines administratifs ainsi que les processus industriels spécifiques aux diverses branches. Un système de gestion de documents propre, hautement intégré et sécurisé d'un point de vue de la révision (sur base de signatures conformes AFC) a été implémenté dans les procédés. Malgré cette complexité, myBica est facile à utiliser.

**Pourquoi avez-vous décidé de proposer une interface directe aux établissements financiers?**

Nos clients sont tributaires d'une gestion des débiteurs très précise. A l'heure actuelle, il est très important de savoir le plus rapidement possible si une facture a déjà été payée. Grâce à une interface directe, les mouvements de compte sont rapidement disponibles dans l'application. Au lieu de se connecter chaque matin à plusieurs Online Banking en utilisant différentes méthodes pour télécharger des fichiers et les importer manuellement dans un logiciel, le collaborateur gagne un temps précieux pour effectuer un travail le plus rentable possible.

**Pour quelles raisons avez-vous choisi EBICS?**

Certains clients ont des prestataires financiers qui sont passés à EBICS. Comme nos clients ne voulaient pas renoncer à l'automatisation et au confort, une implémentation EBICS s'est avérée incontournable. En outre, je crois vraiment qu'EBICS va s'imposer en tant que norme, c'est pour cela que nous nous sommes lancés tôt.

**Avez-vous développé vous-même l'interface ou l'avez-vous achetée?**

Nous avons opté pour la licence de l'élément principal de PPI de l'initiative EBICS. Le rapport qualité-prix ainsi que l'interface en soi nous ont convaincus. On peut l'utiliser de manière très flexible et cela nous permet d'économiser des coûts de développements et d'entretien.

**Comment s'est déroulée l'implémentation d'EBICS?**

Sans grands problèmes. En cas de doutes, même en matière de conception, nous recevions en quelques

heures une réponse précise de la part de PPI. Deux questions adressées au support lors de la phase de mise en œuvre ont suffi pour que tout fonctionne sans encombre. Ceci a été possible grâce à la bonne documentation.

**Lors du téléchargement manuel de fichiers d'ordres de paiement dans Online Banking, la gestion de la libération des paiements est effectuée par la banque. Pour cela, EBICS exige pourtant une gestion des utilisateurs dans le logiciel qui génère le fichier. Comment avez-vous procédé?**

Dans un système ERP, l'ordre de paiement est normalement signé par deux utilisateurs et est ainsi libéré. Nous avons anticipé cette libération: les factures des fournisseurs sont signées et non les ordres de paiement. Ceci présente l'avantage que grâce à la fonction Autopay, le paiement de la facture chez myBica peut avoir lieu après la libération de la facture de manière entièrement automatique et au moment optimal. Les autorisations de libération peuvent ainsi être données librement. L'exécution du paiement est constatée et comptabilisée entièrement automatiquement au moyen d'un extrait de compte électronique et sans autre intervention de la part d'un utilisateur. Tout ceci est conforme d'un point de vue de l'audit. Cette combinaison d'un degré élevé d'automatisation et d'une piste d'audit fiable correspond de notre point de vue à ce que les utilisateurs ERP actuels attendent d'une solution moderne. D'ailleurs, nous misons sur un tel niveau d'automatisation dans tous les modules. C'est le cas également pour la saisie des factures des fournisseurs qui ont été reçues par e-mail, pour la comptabilisation des entrées de paiements récurrentes et pour la solution EDIFACT avec connexion aux grands clients.

**Avez-vous aussi utilisé EBICS pour vos tests ISO 20022 dans le cadre de l'harmonisation du trafic des paiements en Suisse?**

Oui, par exemple, la plate-forme de Credit Suisse propose cela. L'installation est simple, l'activation a lieu facilement et rapidement en un clic de souris. Cela permet aux logiciels avec EBICS de réaliser des tests encore plus rapides et plus proches de la pratique.

**Comment vos clients acceptent-ils la possibilité d'une interface directe avec les établissements financiers?**

Souvent les clients sont tout d'abord sceptiques. Autopay, en particulier, provoque parfois même des craintes. Toutefois dès que la fonction est installée et qu'elle fonctionne avec succès pendant quelques jours, plus personne ne peut s'en passer.

Interview:

**Andreas Carl**

Credit Suisse pour CLEARIT



# Instant Payments en Suisse

**Les Instants Payments permettent aux entreprises et aux personnes privées de payer instantanément avec un crédit ou un débit simultané. Grâce à la multiplication des smartphones et à l'utilisation croissante d'internet pour faire des achats, le trafic des paiements en temps réel via le secteur interbancaire prend de plus en plus d'importance, également en Suisse.**

Après le déclenchement du paiement, le message de paiement est transmis en quelques secondes à l'établissement financier du destinataire du paiement et l'exécution est confirmée au payeur. Le paiement est immédiatement crédité sur le compte du destinataire et ce dernier peut disposer directement du montant crédité. Cela est possible 24 heures sur 24, également la nuit et le week-end.

C'est ainsi que l'Euro Retail Payments Board (ERPB) définit ce type de solutions électroniques de paiement de détail. Dans le même temps, l'organe, sous la présidence de la Banque centrale européenne, demande que les Instant Payments soient possibles indépendamment de l'instrument de paiement à la base (virement, prélèvement ou paiement par carte), des procédés de compensation (clearing interbancaire bilatéral ou clearing via des infrastructures) et du traitement (par ex. avec garanties ou en temps réel). Les Instant Payments sont multicanaux. Leur utilisation s'étend des paiements mobiles entre personnes privées (P2P) jusqu'aux secteurs des factures, des virements et des paiements en espèces.

## Ce qui parle en faveur des Instant Payments

Il y a différentes raisons qui expliquent pourquoi la nouvelle méthode de paiement va prendre de l'importance. La multiplication des smartphones et le besoin croissant d'avoir moins d'espèces sur soi ont entraîné dans de nombreux pays une forte augmentation des app P2P temps réel.

Il y a certaines situations où on utilise non seulement de l'argent en espèces, mais encore des chèques – bien que le traitement centralisé des chèques ait cessé depuis plus de dix ans en Suisse. Là, les Instant Payments pourraient constituer un remède, aussi en ce qui concerne les coûts élevés au niveau de la maintenance, de l'administration et de la sécurité. Cela profiterait à l'ensemble de l'économie. Une grande compagnie d'assurance par exemple est en train de tester en pilote des paiements en temps réel pour les cas de sinistres.

Dès que les Instant Payments seront également possibles pour des montants importants, comme prévu dans le cadre de la solution européenne en projet



«SEPA Instant Payments», pour des montants allant jusqu'à EUR 15000, de nombreuses applications de facturation, de virement et de paiements en espèces deviendront encore plus intéressantes. Last but not least, l'introduction sur tout le territoire des Instant Payments aiderait les entreprises à améliorer la gestion de leur cash flow et de leurs liquidités et réduirait les financements externes.

## Quelles suites en Suisse?

En Suisse, il n'existe pas encore de gros besoins de la part des clients pour les transactions en euros. La solution paneuropéenne «SEPA Instant Payments» qui est appuyée par EBA CLEARING et l'European Payments Council (EPC) devrait normalement entamer une exploitation pilote avec quelques banques en Union européenne fin 2017.

Ici les solutions de paiements mobiles P2P Paymit et TWINT correspondent à la définition que l'ERPB donne des Instant Payments. Afin de répondre au besoin croissant de la monnaie nationale – l'année dernière par exemple environ trois millions de transactions TWINT/Paymit ont tout de même été traitées – les exploitants des deux solutions lanceront dans les mois prochains une app commune. Ainsi, sous l'égide des six plus grandes banques suisses, de SIX, des distributeurs Coop et Migros ainsi que de Swisscom, une solution de paiements immédiats unique et couvrant tout le territoire verra le jour – la nouvelle norme suisse dans le domaine du paiement mobile.

**Peter Ruoss**  
UBS Switzerland

# Un intérêt international pour les activités d'harmonisation suisses

**L'approche suisse lors de l'introduction de la norme ISO 20022 est suivie avec grand intérêt également à l'étranger, et notamment parce qu'en Suisse, l'ensemble du trafic des paiements nationaux et étrangers a été modifié, aussi bien dans le secteur client-banque que dans le secteur inter-bancaire.**

L'approche suisse rayonne ainsi jusqu'en Afrique parce qu'elle dépasse largement une migration purement technique. La place financière utilise le passage à la norme ISO 20022 pour de multiples activités d'harmonisation. Il s'agit bien plus que d'une représentation des normes de virements suisses actuelles (DTA/OPAE) dans la norme internationale ISO 20022; ce n'est pas quasiment la même en d'autres mots. L'utilisation d'une norme unique pour le trafic des paiements électronique et pour le Cash Management Reporting, offre d'énormes avantages potentiels à tous les participants. Ce sont par exemple:

- Des références clients systématiques (avec plus de signes qu'aujourd'hui). Cela permet l'automatisation pour les payeurs et les créanciers.
- Moins d'erreurs de traitement (rejets) grâce à des normes de messages uniformes.
- L'utilisation d'une terminologie commune entre tous les participants au marché.
- La validation uniforme, c'est-à-dire que la même qualité d'ordre peut être utilisée par tous les établissements financiers.
- Des états et des codes d'erreurs uniformes (communication simplifiée avec des services d'assistance indépendants du fabricant de logiciel ou de l'établissement financier).

## **Participation suisse au projet SWIFT HVP+**

Dans le groupe de travail SWIFT «High-Value Payments Plus» (HVP+) – auquel participent entre autres des représentants de la Federal Reserve Bank of New York, de la Bank of England, de la South African Reserve Bank ou de Payments Canada – la Suisse est représentée par SIX Interbank Clearing. Les participants sont répartis entre les «Core-Participants» (USA, Canada, Allemagne, Angleterre, Italie, France, Pays-Bas, Afrique du Sud) et les «Advisor-Participants» qui comprennent en fait deux pays: la Suisse et le Japon (en raison de l'implémentation de pacs.008/pacs.009 pour les transactions transfrontalières dans le cadre du système RBTR BOJ-Net).

Une réunion de deux jours dans la ville belge de La Hulpe a offert l'occasion, mi-décembre, d'expliquer l'adaptation suisse d'ISO 20022. Des discussions bilatérales eurent lieu avec le représentant japonais portant



Volker Heinze, UNIFITS, avec des participants de la formation à Mwanza les 8 et 9 novembre 2016.

sur les messages utilisés dans BOJ-Net et dans les systèmes RBTR SIC et euroSIC. A cette occasion les Implementation Guidelines suisses furent, d'une manière générale, jugées positivement par tous les participants. La présentation de l'approche suisse a soulevé de la part des Américains et des Sud-Africains de nombreuses questions qui ont pu être abordées par la suite lors de téléconférences.

## **Formation de banques centrales africaines**

Une autre demande concernant la voie suisse que SIX Interbank Clearing a reçu émanait de l'entreprise de conseils allemande UNIFITS qui réalise à la demande de la Communauté d'Afrique de l'Est des formations dans le domaine du trafic des paiements pour les membres.



Le savoir-faire suisse était très demandé au début du mois de novembre de l'année passée lors d'une ces formations à Mwanza en Tanzanie. Il y était question d'informations de base concernant ISO 2022 et son implémentation. Il y participaient des représentants des banques centrales de Tanzanie, d'Ouganda, du Burundi, du Kenya et du Rwanda. La «philosophie» suisse fut transmise et discutée par SIX Interbank Clearing via Skype. Volker Heinze, responsable de cours chez UNIFITS se montra très impressionné et résuma ses impressions ainsi que celles des participants de la manière suivante: «En tant que langue commune en ce qui concerne les nouvelles orientations du trafic des paiements, ISO 2022 est acceptée au niveau international non seulement de manière théorique mais aussi

de manière pratique. Outre les bases d'ISO 2022, les participants suivirent également avec beaucoup d'attention les interventions montrant à quel point la prise en compte complète de toutes les parties prenantes et l'aide active assortie de spécifications, de conférences et de portails de validation étaient importantes pour assurer le succès de la migration – comme le montre le succès de l'harmonisation du trafic des paiements en Suisse.»

**Istvan Teglas**  
SIX Interbank Clearing

# Le trafic des paiements suisse au fil du temps: rétrospectives et perspectives

**Le trafic des paiements sans numéraire est animé par un esprit pionnier. Cela ne tient pas seulement au fait que ce thème – peu spectaculaire jusqu’ici – est même repris dans les grands titres de la presse populaire. En effet, dans les conférences spécialisées, on discute à une cadence soutenue de ces innovations et développements désignés comme étant synonymes de rupture. Comme le montre un coup d’œil dans l’histoire du trafic des paiements en Suisse, il y a toujours eu des moments où l’on a remis en question ce qui existait déjà afin d’ouvrir la voie aux solutions innovantes.**

L’histoire de la genèse du Swiss Interbank Clearing (SIC) illustre bien le fait que les solutions sûres et efficaces sur le long terme ont tendance à naître là où, dans le dialogue, on a réussi à trouver un équilibre des intérêts des parties impliquées.

## **Le chemin qui a mené au Swiss Interbank Clearing**

Le trafic des paiements sans numéraire dans sa version actuelle n’est pas né du jour au lendemain. Le paysage du trafic des paiements actuel s’est plutôt développé par étapes et grâce à une étroite collaboration entre les acteurs et la Banque nationale.

Dans la première moitié du siècle dernier, le trafic des paiements s’appuyait sur deux piliers principaux: le système de virement de la Banque nationale et le système des chèques postaux des PTT. Alors que le système de virement servait surtout au traitement des paiements importants en termes de montant, les paiements de petits montants étaient échangés via le système des chèques postaux. Jusque dans les années 50, les banques ne disposaient pas d’un système de virement efficace permettant de traiter directement les paiements entre les clients ayant des comptes dans des banques différentes.

Quand le grand public a commencé à solliciter de plus en plus le système bancaire pour ses paiements, les banques se mirent d’accord pour mettre sur pied un clearing bancaire dans lequel les plus grands établissements bancaires faisaient fonction de centrales de clearing. Les centrales de clearing, à leur tour, bonifiaient les soldes de paiement via le système de virement de la Banque nationale. Par ailleurs, la Banque nationale jouait le rôle de plaque tournante pour la bonification des paiements entre les banques et le système des chèques postaux. Ce clearing bancaire, réalisé entre 1949 et 1954 à l’initiative des grandes banques, peut être considéré comme le premier jalon important du trafic des paiements sans numéraire.

Un deuxième jalon important commença à s’esquisser au début des années 1980. A l’époque, les banques exécutaient déjà via le clearing bancaire lié aux justificatifs des transactions totalisant une valeur de CHF 15 000

milliards par an environ (par rapport à CHF 40 000 milliards environ dans SIC en 2016). La part du travail manuel devenait trop importante, le système par conséquent lourd et peu transparent. Ainsi, l’exécution finale d’un paiement pouvait prendre jusqu’à quatre jours. Pour les banques participantes, le clearing bancaire nécessitait donc d’importantes réserves de liquidités et s’accompagnait de risques élevés. Les banques et la Banque nationale commencèrent donc à repenser le système et son fonctionnement.

En 1980, il est résulté de ces travaux une étude de projet qui esquissait les premières réflexions sur les structures de base d’un nouveau système électronique pour les paiements interbancaires, où la gestion de liquidité était également abordée. L’étude définissait notamment que toutes les transactions devaient être exécutées directement via les comptes de virement des participants auprès de la Banque nationale. Ces réflexions, ainsi que les solutions possibles qui en résultaient, conduisirent finalement en 1987 à la mise en service du système de paiement SIC.

Rétrospectivement, on peut considérer que les deux jalons évoqués – le clearing bancaire et l’introduction de SIC – représentent des innovations qui étaient imprégnées d’une certaine clairvoyance. A l’époque déjà, on reconnaissait qu’un système de paiements devait être construit de manière flexible et évolutive pour pouvoir facilement intégrer les futurs développements et applications dans le secteur de la banque et de la clientèle.

## **Dynamique dans le paysage du trafic des paiements**

L’idée sous-jacente qui se dessine lors de cette évocation des jalons de l’histoire du développement du trafic des paiements en Suisse vaut également la peine d’être prise en compte quand on observe les développements actuels.

«Fintech» est le maître mot de l’industrie financière qui vit actuellement un véritable élan d’innovation qui laisse également des traces au niveau du trafic des paiements. Ces innovations, principalement poussées par le progrès technologique, influencent aussi bien la demande que l’offre du marché.

Du côté de la demande, l’accélération et l’augmentation de la mobilité des applications technologiques modifient les attentes des clients au niveau des prestations de paiements et influencent donc le paysage commercial dans son ensemble. Ainsi les prestations de paiements doivent en principe être disponibles partout par exemple sur le portable et à tout moment (24 heures sur 24 et 7 jours sur 7), rapides et personnalisables en fonction des souhaits spécifiques des clients. Dans le même temps, la disposition des gens à payer un prix explicite pour ces prestations a tendance à diminuer. Cela place les fournisseurs habituels de prestations de paiements tels que les banques, face à de multiples défis et ouvre

des questions concernant le type d'interaction qui doit exister entre les banques et leurs clients.

Du côté de l'offre, le changement technologique permet de nouvelles prestations et de nouveaux modèles d'activités qui prennent en compte les besoins cités. En tant que système traitant principalement des paiements de détail, SIC est fortement concerné par les développements numériques et par les dynamiques qui les ont accompagnés. Celles-ci entraînent pour l'essentiel de nouvelles prestations de paiement (tels que les paiements mobiles, les paiements sans contact), de nouveaux fournisseurs (des non-banques ou des entreprises fintech) et de nouvelles infrastructures (qu'on appelle les systèmes Fast ou Instant Payments). Ainsi, en Suisse par exemple, a été lancée en 2015 la prestation de paiement pour smartphone TWINT qui permet Instants Payments. Les développements évoqués, aussi bien au niveau de l'offre que de la demande, justifient de se poser la question de savoir à quoi ressembleront à l'avenir les fournisseurs et leurs prestations dans le trafic des paiements sans numéraire.

### Observations finales

Le fait de regarder en arrière permet de s'inspirer des leçons du passé pour répondre aux défis de l'avenir. Le changement technologique au niveau du secteur financier et donc également au niveau du trafic des paiements est extrêmement rapide. En conséquence, les structures et les technologies existantes qui ont fait leurs preuves sont remises en question.

Cependant, de nombreuses innovations et développements dans le domaine du trafic des paiements sans numéraire ne sont pas neufs. Comme l'histoire le

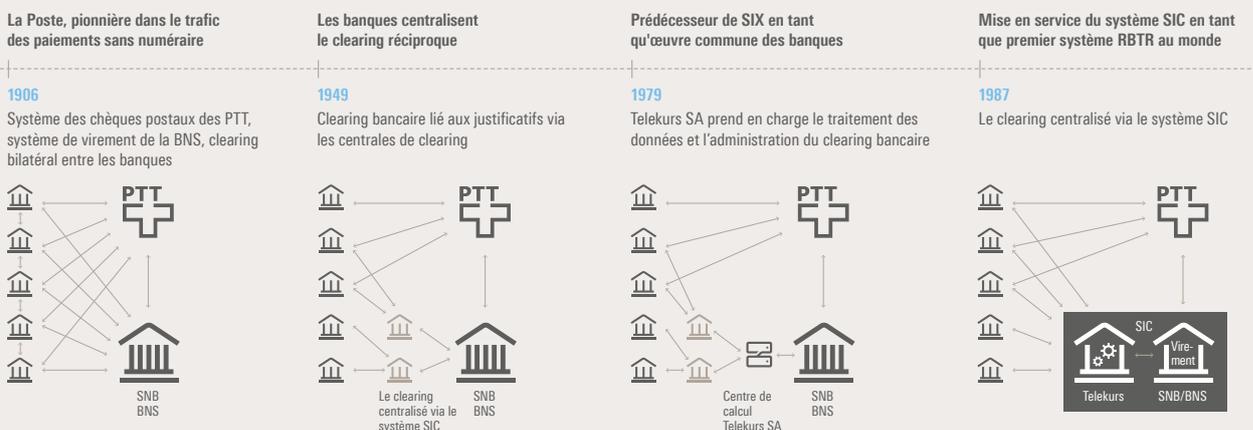
montre, le système SIC a par exemple été capable depuis des décennies de se réinventer en passant à chaque fois par des phases de ruptures. On en trouve des exemples aussi bien dans le passé récent que dans le présent: ainsi, par exemple, grâce à la relation créée entre SECOM et le système SIC en 1995, la livraison contre paiement pour le traitement totalement automatisé des opérations sur titres a pu être établie. Début 2016, la Banque nationale a par ailleurs adopté sur demande du conseil d'administration de SIX Interbank Clearing SA une adaptation des horaires de fonctionnement de SIC prenant ainsi en compte les besoins du marché d'un allongement des horaires de traitement des paiements des clients. L'importance du système SIC ne se manifeste actuellement pas uniquement en raison de cette adaptation des horaires de fonctionnement: en novembre 2016, les participants SIC ont été informés que PostFinance avait décidé qu'à l'avenir son trafic des paiements bilatéral avec les autres banques serait traité uniquement via le système SIC.

Les défis au niveau du trafic des paiements sans numéraire nécessiteront, à l'avenir aussi, une disposition au changement de la part de tous les acteurs participants. La rétrospective montre que les solutions sûres et efficaces voient principalement le jour là où les acteurs impliqués, c'est-à-dire les participants, les gestionnaires d'infrastructures et la Banque nationale, collaborent dans un dialogue constructif. Cela est une condition de base pour permettre l'innovation et pour garantir en même temps la sécurité des infrastructures des marchés financiers.

**Nino Landerer et Stefan Michel**

Banque nationale suisse

## Du clearing bilatéral au clearing centralisé via le système SIC



Source: Illustration d'après Klein, F. & Palazzo, G.: Kulturgeschichte des Geldflusses, Die Entwicklung des Zahlungsverkehrs mit Fokus Schweiz. Fluri, R.: Le trafic des paiements sans numéraire, dans: Banque nationale suisse 1907–2007.

## Impressum

### Editeur

SIX Interbank Clearing SA  
Hardturmstrasse 201  
CH-8021 Zürich

### Commandes/Feed-Back

CLEARIT@six-group.com

### Edition

Edition 70 – Mars 2017

Paraît régulièrement, aussi en ligne sur  
[www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch).

Tirage en allemand (1300 exemplaires) et en  
français (400 exemplaires) ainsi qu'en anglais  
(sous forme électronique sur [www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch))

### Conseil

Samuel Ackermann, PostFinance, Peter Ruoss, UBS  
Switzerland AG, Susanne Eis, SECB, Boris Brunner, SIX  
Interbank Clearing AG, André Gsponer (responsable),  
ConUm AG, Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing AG,  
Daniela Meyer-Brauss, Credit Suisse AG, Jean-Jacques  
Maillard, BCV, Stefan Michel, SNB, Bettina Witzmann-  
Walter, Liechtensteinischer Bankenverband

### Equipe de rédaction

André Gsponer, ConUm AG, Thomas Reske,  
Gabriel Juri (responsable) et Boris Brunner,  
SIX Interbank Clearing AG

### Traductions

Français, anglais: Word + Image

### Présentation

Felber, Kristofori Group, agence de publicité

### Impression

sprüngli druck ag

### Contact

SIX Interbank Clearing SA  
T +41 58 399 4747