

ClearIT

La revue suisse spécialisée en trafic des paiements

Un témoignage direct sur SEPA:
entretien avec Gerard Hartsink,
le président de l'EPC

Davantage de prestations
euroSIC

LSV⁺/BDD: les premières
expériences pratiques

EDITORIAL

3

Etes-vous prêts pour le SEPA?

Le compte à rebours a commencé. Sur son site Internet, l'European Payments Council, EPC (www.europeanpaymentscouncil.eu), vous indique le nombre de semaines qui manquent avant la réalisation définitive de l'espace unique des paiements en euros (Single Euro Payments Area, SEPA).

INTERVIEW

4

SEPA: nous sommes tous logés à la même enseigne

Selon Gerard Hartsink, le président de l'European Payments Council (EPC), la vision d'une espace unique des paiements en euros ne pourra se réaliser que grâce à la coopération active de tous les intervenants au niveau national et européen, dans tous les pays membres du SEPA, dont la Suisse fait également partie.

PRODUCTS & SERVICES

8

Davantage de prestations euroSIC

150 établissements financiers font appel à euroSIC pour leurs paiements en euros. La création du SEPA ainsi que le raccordement à TARGET2 et aux systèmes euro de l'EBA (Euro Banking Association) ouvrent de nouvelles opportunités aux participants euroSIC et à toute la place financière suisse.

NEWS & HIGHLIGHTS

11

Tour d'horizon des nouveaux membres de l'UE

Avec l'entrée de la Roumanie et de la Bulgarie ce 1^{er} janvier, l'Union européenne passe à 27 pays membres. Toutefois, la date à partir de laquelle ces pays feront partie de l'union monétaire n'est pas encore déterminée, pas plus que pour la Pologne, la République tchèque ou la Hongrie. Parmi les pays qui ont adhéré à l'UE en 2004, la Slovénie est le premier à avoir introduit l'euro, au début de l'année.

INFO & FEEDBACK

12

Global Payments Strategies 2007

La conférence annuelle Global Payments Strategies, organisée par Global Payments Forum s'est tenue le 22 et 23 janvier 2007 à Monte Carlo. Le dénominateur commun, qui se retrouvait dans tous les exposés, tournait autour d'une question: comment l'industrie des paiements arrive-t-elle à gérer la pression croissante en matière de prix, de qualité et d'innovation, dans un contexte de plus en plus réglementé?

BUSINESS & PARTNERS

13

LSV+/BDD – les premières expériences pratiques

Le 1^{er} novembre 2006, la migration de l'ancienne procédure de recouvrement direct vers LSV+ et BDD (Business Direct Debit) a été conclue avec succès, après presque un an de phase transitoire. Credit Suisse tire un premier bilan.



CHERS LECTEURS, CHÈRES LECTRICES

Etes-vous prêts pour le SEPA? Le compte à rebours a commencé. Sur son site Internet, l'European Payments Council, EPC (www.europeanpaymentscouncil.eu), vous indique le nombre de semaines qui manquent avant la réalisation définitive de l'espace unique des paiements en euros (Single Euro Payments Area, SEPA). En effet, le 1^{er} janvier 2008 marquera le début d'une époque où le trafic des paiements en Europe deviendra plus efficace et moins cher. Depuis 2003, les régulateurs européens prescrivent l'égalité des prix entre les virements nationaux et les virements transfrontaliers. Maintenant, il s'agit avant tout de maîtriser les coûts, grâce au SEPA notamment (cf. interview avec Gerard Hartsink, président de l'EPC).

Le SEPA est un projet géant qui implique l'ensemble du monde bancaire en Europe. 31 pays y participent, et la communauté bancaire de notre pays a pris part au projet dès son commencement. Le SEPA exigera une adaptation des systèmes de clearing, tels que EBA STEP2, des formats de données et des règles de procédure (cf. l'article sur le raccordement EBA de la SECB). Du côté des produits, il faudra adapter les systèmes de paiement au SEPA. Tout cela représente des défis majeurs, mais offre également des opportunités intéressantes à tous les acteurs impliqués. Nous ne sommes pas encore au bout de nos peines. Il faudra attendre plusieurs années avant de savoir combien de temps et d'efforts il aura fallu investir pour réaliser la vision du SEPA. Je le dis franchement: même pour réaliser les exigences minimales du SEPA, il faudra consentir des investissements massifs au niveau de l'infrastructure, des produits et des processus – alors que les prix dégringolent et que la concurrence devient de plus en plus rude.

La Suisse fait-elle partie du SEPA? Selon une décision que le Swiss Payments Council (SPC) a prise en novembre 2006, la place financière suisse participera aux procédés SEPA Credit Transfer (SCT) et SEPA Direct Debit (SDD). A condition, bien entendu, que toutes les bases légales soient réunies, autant en Suisse qu'en UE. Il faudra donc nous préparer au SEPA et faire face aux défis qui nous attendent ces prochaines années.

Stephan Zimmermann

Directeur général UBS et président du conseil d'administration de Telekurs Group

SEPA: NOUS SOMMES TOUS LOGÉS À LA MÊME ENSEIGNE

«Créer une espace unique des paiements en euros, où tous les versements sont considérés comme nationaux, où la distinction entre paiements intérieurs et transfrontaliers n'existe plus...» Selon Gerard Hartsink, le président de l'European Payments Council (EPC), cette vision ne pourra se réaliser que grâce à la coopération active de tous les intervenants au niveau national et européen, dans tous les pays membres du SEPA, dont la Suisse fait également partie.

ClearIT: Selon une étude réalisée en juin dernier pour connaître les expériences et les points de vue des cadres et décisionnaires de 30 grandes banques européennes réparties sur 15 pays, seuls 54 % des sondés connaissent en détail les exigences du SEPA. Cette étude nous montre que les banques ont besoin de plus d'informations, d'une meilleure communication. Quelles mesures avez-vous prises pour mieux promouvoir le projet SEPA ?

Gerard Hartsink: Tout d'abord, il faut se demander: à qui s'adresse cette critique? La charte de l'EPC, nous invite à faire passer le message du SEPA auprès des intervenants européens. Dans un premier temps, nous nous sommes adressés aux autorités publiques européennes, donc à la Banque centrale européenne (BCE) et à la Commission

«Le SEPA entraînera un changement profond dans l'industrie des paiements»

européenne. Dans un second temps, nous avons engagé un dialogue avec les associations européennes, telles que l'EACT (trésoriers d'entreprise), EuroCommerce (commerçants), UEAPME (petites et moyennes entreprises), la BEUC (consommateurs). Mais l'EPC ne peut pas se charger de la communication au niveau national – pour la Suisse, par exemple. Tout d'abord, nous ne parlons pas les quatre langues de votre pays (*il rit*). Blague à part: nous n'avons même pas le droit d'assumer ce rôle.

C'est aux pays membres de l'EPC de faire passer le message, «réaliser le SEPA», à leur public cible dans leur pays respectif. Nous leur fournissons les données de base, pour ainsi dire, qu'ils peuvent adapter ensuite aux spécificités de chaque pays. En d'autres termes: c'est aux membres de lancer le débat, d'encourager le dialogue avec tous les protagonistes de leur réseau local, afin de mettre en œuvre le SEPA.

Voulez-vous dire que les efforts au niveau national sont souvent insuffisants?

Parfois, c'est effectivement le cas. Certains membres ont une attitude ambiguë. Ils sont prêts à s'engager en faveur du SEPA, mais ils ne font pas office de pionniers au niveau national. Je constate que certaines banques centrales sont extrêmement proactives sur leurs marchés, d'autres le sont moins. Les banques ne se sentent pas toujours à l'aise, parce qu'elles ne bénéficient pas de tout le soutien nécessaire de la part des autorités publiques.

Pourquoi ce soutien fait-il défaut?

Selon mon expérience personnelle, certains pays hésitaient, par le passé, à discuter les questions délicates. Chaque pays membre du SEPA doit posséder une institution forte sur son propre marché, qui fait avancer les intervenants. La BCE et la Commission européenne, ainsi que l'EPC se sont rendus compte qu'il faut consentir davantage d'efforts pour promouvoir le SEPA.



BIOGRAPHIE

Gerard B.J. Hartsink est le président de l'EPC et Senior Executive Vice President auprès de ABN AMRO Bank, où il est responsable des infrastructures de marché pour les titres, le trafic des paiements et les cartes. Il s'occupe également des relations avec les institutions européennes. En outre, il assume des postes à responsabilité dans les organisations suivantes: Euro Banking Association, CLS, LCH.Clearnet, Euroclear, CE-SAME, ISO 20022 Registration Management Group et SWIFT Netherlands National Member Group. Gerard Hartsink a fait une carrière brillante au sein de ABN Amro et dispose d'une vaste expérience dans le domaine des banques de détail et des banques commerciales.

Nous sommes en train d'aligner nos stratégies de communication, et les autorités européennes et nationales en font de même. Une fois les stratégies harmonisées, nous parlerons tous le même langage, en ce qui concerne le lancement des outils de paiement pour le SEPA. Les Français, par exemple, ont commencé il y a un an. Ils ont invité les entreprises et les consommateurs à participer au débat, afin d'obtenir leur soutien. Ils ont défini une masse critique (75% des paiements, 50% des clients) qui devra migrer vers le SEPA d'ici fin 2010. Ils ont décidé d'abolir les anciens outils au bout d'un an pour les virements et au bout de deux ans pour le recouvrement direct. Ces décisions, très puissantes, ont obtenu le soutien des groupes d'intérêts. Ce résultat me semble tout à fait encourageant. En effet, le SEPA entraînera des changements profonds pour l'industrie des paiements. Les régulateurs attendent des concepts clairs et des résultats palpables.

Voici peut-être la raison pour laquelle la BCE exerce une certaine pression sur les banques, par exemple en demandant d'introduire des plans d'affaires compatibles avec le SEPA d'ici mi-2007, comme elle l'a fait dans son rapport intermédiaire «SEPA for Cards».

Cette revendication correspond tout à fait aux attentes des régulateurs, qui veulent éliminer toutes les barrières techniques ou contractuelles à partir de janvier 2008. Soyons réalistes: il y a trois ans, personne n'avait l'intention de créer un «Card Scheme» au niveau européen. Puisque Visa et MasterCard existaient, à quoi bon créer un nouveau modèle? Jusqu'à présent, l'EPC était d'avis que la création d'un Card Scheme supplémentaire n'apporte pas de valeur ajoutée aux banques ou à leurs clients. Pourtant, le SEPA Card Framework définit des principes de haut niveau pour les banques, les systèmes de cartes et les prestataires, qui permettront aux consommateurs européens de payer ou de retirer des euros dans tout l'espace SEPA, comme s'ils étaient chez eux, dans leur propre pays. Vous pouvez imaginer qu'il n'était pas simple de définir le domaine d'application de ce cadre de référence. Nous nous sommes engagés, par exemple, dans un débat sémantique concernant le terme «européen», ce qui est particulièrement important dans la perspective suisse: se rapporte-t-il à l'Europe des 13 ou des 27, ou alors aux 27 pays membres de l'UE plus l'EEE plus la Suisse, ou à un espace encore plus vaste? »

INTERVIEW

Le Cards Framework représente l'aboutissement d'un dialogue extensif, au sujet des principes de base qui régissent le secteur des cartes bancaires. Mais les règles et les normes nous restent à définir. En ma qualité de président de l'EPC, je peux vous dire en toute honnêteté que ce document représente un compromis, qu'il est moins explicite qu'il n'aurait dû l'être. Mais nous sommes sur la bonne voie. Je suppose qu'il nous faudra encore un an, plus ou moins, pour faire avancer les normes autant que nous le souhaitons.

Si le SEPA Cards Framework et ses effets posent parfois problème, les virements (SEPA Credit Transfer) et les recouvrements directs (SEPA Direct Debit) semblent sur la bonne voie, n'est-ce pas?

Le manuel «SEPA Credit Transfer Scheme Rulebook», qui se base sur la version 2.2, est prêt à être mis en œuvre à partir de janvier 2008. Le recouvrement direct est l'un des points critiques du SEPA: Les régulateurs attendaient de notre part que ce service soit également à la disposition des clients à partir de janvier 2008, au plus tard. Nous avons terminé d'élaborer le système, les banques seront prêtes, mais il nous manque un accord sur les bases légales de la mise en œuvre. Que fait-on par exemple des prestataires de paiement qui ne sont pas des banques?

Quelle sera la durée maximale admissible pour l'exécution d'un paiement ? Cette «Directive sur les services de paiement» (PSD) n'a pas encore été adoptée par le Conseil européen et par le Parlement européen. Nous espérons que ces deux institutions nous donneront le feu vert pen-

«Le recouvrement direct est l'un des points les plus critiques du SEPA.»

dant la présidence allemande, au mois d'avril. Si ce n'est pas le cas, je crains que cette directive ne passera plus en 2008. Ensuite, il faut calculer le temps nécessaire pour transcrire la directive en législation nationale. Les ministres de l'économie et des finances des pays membres de l'UE ont repris à leur compte les objectifs du SEPA, lors du Conseil Ecofin qui s'est réuni le 10 octobre 2006. La lettre que le président de la BCE, M. Trichet, a adressée à ses homologues, les présidents des banques centrales nationales, me paraissait également prometteuse. Il leur demande non seulement d'appuyer les communautés nationales pour mettre en œuvre leurs projets de migration, mais aussi de pousser les administrations publiques à faire appel aux prestations SEPA. Ce débat est souvent difficile. Au bout du compte, les autorités et les communautés nationales devront s'accorder sur le rythme à adopter.

DOMAINE D'APPLICATION DE LA PSD ET DU SEPA

Application de la directive PSD	EUR	Outils et infrastructure paiements nationaux (EUR)	Outils et infrastructure paiements SEPA (EUR)	UE 13	UE 27
	Non EUR	Outils et infrastructure des paiements nationaux (non EUR)	Outils et infrastructure paiements SEPA (EUR)	UE 14	
Adoption volontaire des dispositions PSD	Non EUR	Outils et infrastructure des paiements nationaux (non EUR)	Outils et infrastructure paiements SEPA (EUR)	EEE + CH	

Respect des directives SEPA

Source: EBA Association

A eux de convaincre les autres groupes d'intérêts que tout se fait pour le bien de l'Europe. La lettre de M. Trichet va dans ce sens.

La Suisse est en train de mettre sur pied un *modus vivendi* à l'intérieur du SEPA, mais cette information vous semblera peut-être peu importante, au vu de toutes ces difficultés que vous rencontrez en réalisant le SEPA. Qu'attendez-vous de la part de la Suisse?

L'EPC a reçu une réponse de la communauté bancaire suisse: bien que la Suisse ne fasse pas partie de la zone euro ou de l'UE des 27, les banques suisses ont l'intention de mettre en œuvre toutes les résolutions pertinentes de l'assemblée plénière de l'EPC. Nous constatons que les banques norvégiennes ont adopté une position similaire. Je suis très satisfait de cette réaction, et je suis heureux de constater que la Suisse a décidé de jouer le «jeu européen». Personnellement, j'ai constaté que la Suisse a parfois moins de mal à accepter les règles du jeu que certains de nos 27 pays membres. La Suisse apporte une contribution importante à la création des standards SEPA, et elle avance vite, en profitant des possibilités que lui laisse sa

«Parfois, la Suisse a moins de mal à accepter les règles du jeu que certains des pays membres.»

législation nationale. On vous a peut-être dit que certains pays membres ont demandé ouvertement pourquoi la Suisse était également conviée, sans être membre de l'UE. A ces moments-là, je suis intervenu en disant que l'EPC n'avait pas à se prononcer sur la législation suisse. J'ai invité les pays en question et la Suisse à se parler, par exemple en avançant l'argument suivant: «Saviez-vous, chers membres de la plénière, que les grandes sociétés suisses, comme UBS et CS, sont des entreprises de la zone euro, puisqu'elles possèdent des licences bancaires dans l'espace euro? Donc, de quoi parlons-nous?» Michael Montoya représente bien la Suisse, mais officiellement, il vote au nom de son établissement. Au bout du compte, l'assemblée plénière a compris que la Suisse est un intervenant global, un protagoniste important du secteur bancaire en Europe, et que nous devons donc coopérer.



LES VIREMENTS SEPA ET LES RECouvreMENTS DIRECTS SEPA EN PRODUCTION

Principes du Scheme Management, chapitre 6 du Rulebook adopté:

- Mis à jour de la charte EPC (juin 2007)
- Affiner des processus (mars 2007)
- Structurer la fonction de surveillance (juin 2007)

Services optionnels supplémentaires

(adoptés pour délibération en décembre)

Directory

(prévu pour mars 2007)

SEPA Testing Framework

(prévu pour mars 2007)

Source: EPC

La Suisse poursuit peut-être ses propres objectifs politiques, mais elle s'acquitte dument de ses tâches dans le domaine du trafic des paiements ou du commerce des titres – ce message politique me semble très important. ■

Interview: **Gabriel Juri**
Swiss Interbank Clearing SA
gabriel.juri@sic.ch

Christian Schwinghammer
Swiss Interbank Clearing SA
christian.schwinghammer@sic.ch

DAVANTAGE DE PRESTATIONS euroSIC

150 établissements financiers font appel à euroSIC pour leurs paiements en euros. Ce système RTGS, dont le cœur est resté pratiquement inchangé depuis huit ans, répond toujours aux exigences les plus poussées en termes de qualité. euroSIC devient de plus en plus attrayant, puisqu'il intensifie sa coopération avec les autres systèmes de paiement en UE. La création du SEPA ainsi que le raccordement à TARGET2 et aux systèmes euro de l'EBA (Euro Banking Association) ouvrent de nouvelles opportunités aux participants euroSIC et à toute la place financière suisse.

euroSIC, qui affiche en moyenne un taux de croissance annuel de 20%, a traité plus de 3,1 millions de transactions en 2006. Il arrive ainsi au cinquième rang des plus grands systèmes de paiement en euros. Et ce pour un pays où l'euro ne fait même pas partie des monnaies officielles.

UNE GAMME REMARQUABLE DE PRESTATIONS

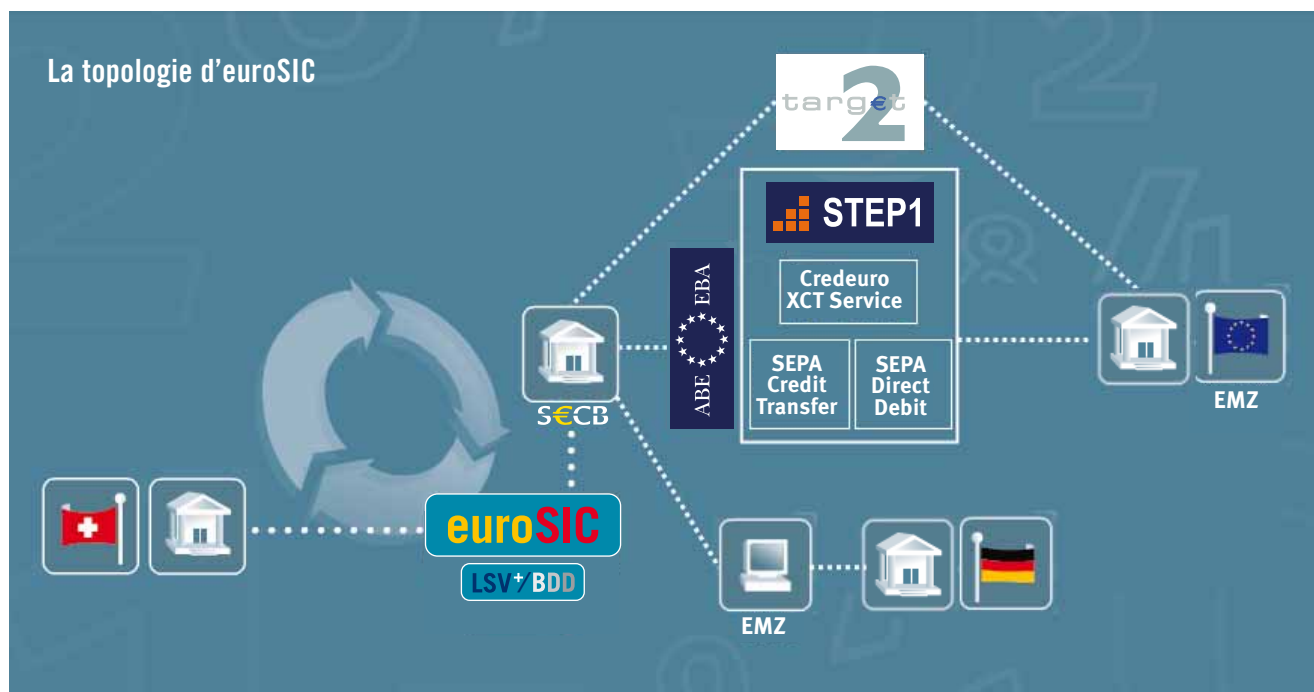
Outre la réalisation des paiements en euros, euroSIC propose toute une gamme de prestations: au service de

SECOM (le système de règlement pour les transactions de titres de SIS SegalInterSettle), elle règle le côté argent des transactions de titres générées par les affaires repo. Les retraits en euros aux distributeurs de billets transitent par euroSIC. Et enfin, les paiements en euros découlant des procédures de recouvrement direct LSV⁺ et BDD passent aussi par euroSIC. Le système propose même des solutions avantageuses pour les petits montants: les paiements non urgents destinés à l'Allemagne et au système de paiement de masse intra allemand (EMZ) transitent aussi par euroSIC.

LES SYSTÈMES JOIGNABLES VIA euroSIC

Système	Exploitant	Lancement
EMZ	Deutsche Bundesbank	déjà lancé
TARGET	BCE	déjà lancé
TARGET2	BCE	19.11.2007
STEP1	EBA	à partir de mars 2007
STEP2	EBA	déjà lancé
SCT (SEPA Credit Transfer Scheme)	EBA	01.01.2008
SDD (SEPA Direct Debit Scheme)	EBA	2009

Source: Swiss Interbank Clearing



Tous ceux qui participent au système euroSIC et à notre place financière dans son ensemble profitent de ces prestations. Les banques liechtensteinoises connectées à euroSIC (et celles des autres pays-membres de l'UE/EEE) ont la possibilité d'acheminer des paiements par STEP2, le système de clearing paneuropéen de l'EBA. Elles garantissent ainsi le respect du règlement tarifaire UE/EEE.

SEPA ANTE PORTAS

Les travaux préparatoires pour le SEPA (espace unique des paiements en euros), qui se réalisera à partir de 2008, battent leur plein. Alors que le compte à rebours du SEPA est lancé, des étapes importantes sont fixées derrière les coulisses: La banque centrale lance la deuxième génération de sa plateforme RTGS, TARGET2. Elle simplifiera et modifiera l'exécution des transactions internationales. TARGET2 remplacera le réseau TARGET d'ici mi-2008. Les systèmes nationaux disparaîtront donc au profit d'une solution RTGS centralisée. Cela signifie pour les participants euroSIC que tous les paiements qui passaient par RTGS^{plus} (vers l'Allemagne, p.ex.) seraient également soumis au tarif TARGET. Pour éviter ce problème et pour proposer une autre option aux adhérents d'euroSIC, la SECB se connectera aux systèmes EBA Clearing dès cet été. Cette société fut fondée en 1998 par 52 banques européennes.

Sise à Paris, elle exploite des systèmes de clearing en euros, destinés aux petits ou aux grands montants. euroSIC s'intéresse avant tout aux systèmes STEP1 et STEP2.

STEP1 est l'un des rares systèmes de clearing paneuropéens en euros. Même si l'exécution ne se fait pas en temps réel, les montants sont crédités à la banque destinataire le jour même. STEP1 permet de joindre presque autant de banques que TARGET. Dans la mesure du possible, nous ferons transiter les paiements transfrontaliers par STEP1, puisque les

«euroSIC aura accès à STEP1 dès mars 2007»

tarifs sont bien plus avantageux: l'écart par rapport aux systèmes RTGS peut atteindre 40%. Bien entendu, les membres euroSIC auront aussi la possibilité d'acheminer leurs paiements via un système RTGS (TARGET ou TARGET2). Les règlements côté argent resteront inchangés pour les participants euroSIC. Les paiements STEP2 correspondent aux paiements soumis au règlement tarifaire 2560/2001 de l'UE. Ce règlement s'applique spécialement aux banques liechtensteinoises. Pour respecter ces exigences tarifaires, les banques peuvent passer par euroSIC et SECB. »

PRODUCTS & SERVICES

Nous recommandons donc aux banques concernées d'adhérer indirectement à STEP2 via SECB. Les banques liechtensteinoises peuvent assurer, grâce à euroSIC, que les banques de l'UE puissent leur envoyer des paiements de façon simple et rapide. Bien entendu, nous proposons également des paiements sortants conformes aux règlements tarifaires de l'UE.

PROCÉDÉS SEPA

La Suisse fait partie du SEPA et doit donc mettre en place une plateforme qui permettra aux petites banques de participer au SEPA, sans que chaque établissement n'ait besoin d'établir sa propre infrastructure, très coûteuse. Les procédés SEPA Credit Transfer (lancement: janvier 2008) et SEPA Direct Debit (lancement: 2009) seront disponibles via euroSIC.

VERSION PLUS COMPLÈTE DU CROSSBORDER-GUIDE

Pour les participants euroSIC dont les paiements transfrontaliers en euros passent par swisseuroGATE, nous avons restructuré la base de données sur le site Internet de SIC. Elle présente des informations compactes, illustrées par des exemples concrets, au sujet du trafic des paiements en euros. Nous y présentons, entre autres

- les options disponibles pour les paiements (trafic de paiement de masse allemand ou STEP2)
- la façon de joindre des banques destinataires
- les paiements des clients STP et non STP.

Nous avons réservé une section spéciale aux banques qui se trouvent à l'extérieur de la Suisse (ou du Liechtenstein). Elles ont par exemple accès à la liste des banques affiliées à SIC, pour déterminer si une banque précise est joignable via euroSIC ou non. ■

Bruno Kudermann
Swiss Interbank Clearing SA
bruno.kudermann@sic.ch



NOUVEAU DIRECTEUR POUR SECB

Le futur directeur, Roland Böff (52) a commencé son activité auprès de la banque SECB à Francfort le 2 janvier 2007. Il remplacera le directeur actuel Horst W. Sander au cours de l'année 2007. Roland Böff travaille dans le secteur bancaire depuis plus de 36 ans. Il commença son apprentissage bancaire en 1970 à Francfort, auprès de la banque allemande Commerzbank, à laquelle il resta fidèle jusqu'en 2001, quand il changea pour la Bayerische Hypo- und Vereinsbank. Tout au long de son parcours professionnel, il œuvra pour le trafic des paiements. Après avoir débuté dans la conciliation bancaire, il passa au trafic international des paiements, puis se spécialisa dans l'organisation du trafic international des paiements/SWIFT. Auprès de HypoVereinsbank, il était responsable des grands montants, du trafic valutaire des paiements, du clearing interbancaire en euros et en monnaies étrangères et de la conciliation des comptes nostro et internes. Pendant un certain temps, il s'occupa également de la disposition des liquidités, en euros et en devises. Il représentait sa banque et les banques allemandes dans un grand nombre d'organes du trafic des paiements, allemands et internationaux. Entre autres, il est actuellement l'un des deux représentants allemands au conseil d'administration de SWIFT.

TOUR D'HORIZON DES NOUVEAUX MEMBRES DE L'UE

Avec l'entrée de la Roumanie et de la Bulgarie ce 1^{er} janvier, l'Union européenne passe à 27 pays membres. Toutefois, la date à partir de laquelle ces pays feront partie de l'union monétaire n'est pas encore déterminée, pas plus que pour la Pologne, la République tchèque ou la Hongrie. Parmi les pays qui ont adhéré à l'UE en 2004, la Slovénie est le premier à avoir introduit l'euro, au début de l'année.

Slovénie: la pièce de 2 euros (verso). Suite à l'adhésion du nouveau membre, tous les pays ajouteront le nouveau venu à la carte de l'espace euro figurant sur le recto de chaque pièce.



En effet, la Slovénie, qui compte 2 millions d'habitants, réunit tous les critères de convergence du traité de Maastricht. Ces critères se rapportent au taux d'inflation, à l'endettement de l'état, aux taux d'intérêt à long terme, à la stabilité des cours de change et à certaines normes légales.

LA SLOVÉNIE SANS PROPRE SYSTÈME RTGS

La Slovénie a décidé de renoncer à la mise au point de son propre système EUR-RTGS, en raison de l'introduction prochaine du système euro TARGET2. Pour l'instant, environ 20 banques slovènes et la banque centrale de la Slovénie passent par le système allemand, RTGS^{plus}, tout comme leurs homologues chypriotes le font depuis décembre 2006. La banque centrale d'Italie propose par son système RTGS BI-REL un accès TARGET aux banques centrales de Pologne (depuis mars 2005) et d'Estonie (depuis novembre 2006). La communauté bancaire slovène migrera vers la plate-forme TARGET2 le 17 novembre 2007, en même temps que les banques centrales et les établissements financiers d'Allemagne, de Lettonie, de Lituanie, du Luxembourg, de Malte, d'Autriche et de Chypres. L'année prochaine, d'autres groupes de pays passeront à TARGET2.

STEP2

L'Estonie, la Lettonie, la Pologne, la Slovénie, la Hongrie, Chypres ainsi qu'une banque en Bulgarie et une en Roumanie sont atteignables par le système de paiements en masse paneuropéen STEP2 pour les paiements à l'intérieur de l'UE/EEE. Autant dire que les banques de la principauté de Liechtenstein qui participent à euroSIC ont la possibilité d'effectuer des transactions avec les nouveaux adhérents à STEP2. ■

Susanne Eis, SECB Swiss Euro Clearing Bank GmbH, susanne.eis@secb.ch

TARGET2 – LA MIGRATION



Source: Deutsche Bundesbank

GLOBAL PAYMENTS STRATEGIES 2007

La conférence annuelle **Global Payments Strategies**, organisée par **Global Payments Forum** s'est tenue le 22 et 23 janvier 2007 à Monte Carlo. Le dénominateur commun, qui se retrouvait dans tous les exposés, tournait autour d'une question: comment l'industrie des paiements arrive-t-elle à gérer la pression croissante en matière de prix, de qualité et d'innovation, dans un contexte de plus en plus réglementé?

L'industrialisation, un thème souvent évoqué lors de la conférence, pose avant tout la question de l'intégration verticale et horizontale. Dans quelle mesure une banque doit-elle proposer elle-même tous les services? Où pourrait-on segmenter la chaîne de valeur? Quelles prestations peut-on externaliser? Ces questions resurgirent à plusieurs reprises, par exemple lors du débat sur les innovations dans le domaine des outils de paiement mobiles ou sur les systèmes de paiement à base de carte, ou sur les nouveaux concurrents sur le marché – distributeurs, non-banques (PayPal) ou banques originaires des pays émergents.

Au vu de la globalisation, les volumes traités, les coûts à l'unité et la question du financement des investissements sont devenus des facteurs-clé du succès: le secteur bancaire est forcé d'automatiser et concentrer sa gamme de produits. A l'heure actuelle, les banques produisent les 2/3 de leurs produits elles-mêmes, de A à Z. Dans d'autres secteurs, ce taux d'intégration verticale ne dépasse pas les 25%. Pour concentrer les volumes et segmenter la chaîne de valeur, il faut standardiser les formats et les processus. Gerard Hartsink, le président de l'EPC (European Payments Council) a exposé les progrès réalisés au vu de la création du SEPA. L'échéance du 1.1.2008 sera respectée pour le lancement des virements SEPA. Pourtant, Hartsink fait remarquer que l'harmonisation des débits directs pose certains problèmes d'ordre juridique (cf. interview p. 4ff). Les représentants des grandes entreprises ayant parlé de leurs problèmes, besoins et attentes face au trafic des

paiements, suscitèrent également un vif intérêt, d'autant plus qu'ils illustrèrent leurs exposés d'exemples concrets. Les grandes entreprises, elles aussi, veulent des normes valables pour tout le secteur, pour éviter que les synergies réalisées, par exemple en concentrant les liquidités et le trafic des paiements sur un seul site, ne disparaissent parce qu'il faut utiliser 35 formats différents pour les paiements. ■

Andreas Galle

Swiss Interbank Clearing SA, andreas.galle@sic.ch

GLOBAL PAYMENTS FORUM

Ce forum est un organe de la NACHA (North American Automated Clearing House Association), qui traite du trafic international des paiements. Il se réunit trois fois par an et organise la **Global Payments Strategies Conference**, qui se tient une fois par an, en janvier, dans un pays européen. Le forum encourage les initiatives innovantes, les nouveaux concepts et les projets visant à assurer l'efficacité et la rentabilité de l'échange et du traitement des paiements transfrontaliers. Pour plus d'informations, veuillez consulter www.nacha.org.



Monte Carlo, le lieu du forum.

LSV⁺/BDD – LES PREMIÈRES EXPÉRIENCES PRATIQUES

Le 1^{er} novembre 2006, la migration de l'ancienne procédure de recouvrement direct vers LSV⁺ et BDD (Business Direct Debit) a été conclue avec succès, après presque un an de phase transitoire. Credit Suisse tire un premier bilan.

SPÉCIFICATIONS LSV: AMÉLIORATIONS PRÉVISIONNELLES

	T-3	T-2	T-1	T	T+1	T+2
actuel- lement	livr.: 10.00/12.00 délivr.: ca. 17.00			paiement	paiement	paiement
	← Paiement dans les 3-5 jours ouvrables bancaires →					
prévu			livr.: 15.00/16.00 délivr.: ca. 17.00	paiement	paiement	(paiement)
			← Paiement dans les 1-2 (resp. 3) jours ouvrables bancaires →			

livr.: = livraison / délivr.: = délivrance

Source : CS

Depuis 2004, tous les bénéficiaires ont été informés à plusieurs reprises du projet de migration, et pourtant, quatre mois avant que l'ancienne plate-forme ne soit mise hors service, seuls 10% des bénéficiaires avaient effectué la transition vers LSV⁺/BDD. Apparemment, l'ancien système de recouvrement direct, établi en 1977, était tellement apprécié que les entreprises avaient plutôt tendance à négliger la transition, du moins au début.

UN ÉCHÉANCIER SERRÉ

Avant d'avoir vu les nouvelles spécifications, beaucoup d'entreprises n'avaient pas pris conscience de la nécessité d'adapter leurs logiciels et leurs processus d'affaires. Dès lors, les délais étaient parfois impossibles à respecter sans l'intervention d'un prestataire externe. Par conséquent, la

majeure partie des bénéficiaires n'ont réalisé leur transition vers LSV⁺/BDD qu'au cours du mois d'octobre 2006, ce qui a amené une surcharge de travail pour les conseillers, les équipes IT, les responsables de projet et de produit ainsi que pour les centres de services.

L'introduction des paiements BDD-ID (sans droit de contestation) a causé une charge de travail supplémentaire, d'autant plus que les bénéficiaires ne pouvaient pas passer à BDD sans avoir obtenu au préalable une nouvelle autorisation de débit de la part de chaque débiteur. Pour les entreprises ayant un grand nombre de débiteurs, les établissements financiers ont proposé des migrations de masse du recouvrement direct sans droit de contestation vers BDD. »

Malgré tous les efforts déployés pour faciliter la transition, certaines entreprises n'étaient pas en mesure de migrer à temps vers LSV⁺/BDD, parfois en raison de facteurs externes, (fournisseurs de logiciels, etc.) Ces entreprises ont eu recours à une solution de conversion afin de pouvoir utiliser les nouveaux procédés à partir du 1^{er} novembre 2006.

LES SPÉCIFICATIONS DE LSV⁺/BDD

Peu après le lancement des nouveaux procédés, différents problèmes ont été portés à la connaissance de nos conseillers. Ainsi, le dernier délai de livraison pour les mandats LSV⁺/BDD a été fixé à trois jours ouvrables avant la date de valeur, à 10h. Si l'on ajoute à cela les deux jours d'attente après la date de valeur, il peut arriver que cinq jours s'écoulent entre la livraison et le paiement définitif. Ce délai, plus long qu'au préalable, pose un problème pour certains

«Le temps d'attente soit réduit à un seul jour après la date de valeur.»

clients, d'autant plus qu'auparavant, l'heure limite de livraison était fixée à 14h. un jour avant la valeur. Nous citons ci-dessous quelques cas:

- Achats de titres et de véhicules de placement, qui exigent une date de valeur impossible à respecter en passant par LSV⁺/BDD.
- Affaires du type «livraison contre paiement», où le délai entre la commande et la livraison se prolonge, (surtout avec BDD).
- Risque de crédit accru pour les affaires impliquant de grands montants (p.ex. fournisseurs de pétrole): lorsque les livraisons se succèdent rapidement, il peut arriver que de nouvelles créances s'accumulent avant que les livraisons précédentes n'aient été payées.

Vu les désirs exprimés par ses clients (de la PME au grand groupe multinational), Credit Suisse a suggéré de mettre sur pied une équipe interbancaire chargée d'optimiser les produits. Comme la plupart des établissements financiers avaient fait des expériences similaires, une commission réunissant des délégués de CS, RBA, SVRB, UBS et Swiss Interbank Clearing s'est constituée. Elle a élaboré les améliorations suivantes:

- Réduction du délai de livraison à un jour ouvrable avant la date de valeur (comme c'était le cas pour l'ancien recouvrement direct) et un éventuel report de l'heure limite de livraison à 15h (plutôt que 10h), ce qui constitue même une amélioration par rapport au recouvrement classique.
- Réduction du temps d'attente, qui représente un délai purement réglementaire, à un seul jour après la date de valeur, afin de laisser aux établissements financiers la possibilité de réagir en cas de nécessité.

Et l'avenir?

Selon l'opinion de Credit Suisse les prestations «procédures de recouvrement direct» et «EBPP» (Electronic Bill Presentation and Payment) se rapprocheront au point de n'en former plus qu'une seule. Dans ce contexte, l'autorisation de débit électronique serait une fonction intéressante à proposer aux clients. C'est un thème sur lequel les établissements financiers innovants se pencheront bientôt, j'en suis convaincu!

Actuellement, Telekurs PayNet est en train de créer une nouvelle interface vers les établissements financiers, qui proposera une fonction de «libération automatique permanente» aux débiteurs. Cette fonction permettra au débiteur de libérer automatiquement les factures de certains émetteurs de facture EBPP, jusqu'à concurrence d'un montant que le client pourra déterminer lui-même. C'est une sorte de recouvrement direct avec paiement BVR. Credit Suisse prévoit de proposer cet outil à partir de fin 2007. ■

Philipp Buck
Product Manager, Credit Suisse
philipp.buck@credit-suisse.com

Dieter Bolliger
Product Manager, Credit Suisse
dieter.bolliger@credit-suisse.com

PAYNET SE CHARGERA DES PRESTATIONS DE RECouvreMENT DIRECT

Au 1^{er} janvier 2007, Swiss Interbank Clearing SA a transféré le secteur d'entreprise LSV à Telekurs PayNet SA. Le regroupement des champs d'affaires LSV et EBPP apparentés dans le domaine du paiement électronique des deux sociétés affiliées permettra d'exploiter des synergies dans la conception des produits.

LSV+/BDD – PETIT APERÇU

Les deux procédures conviennent aux entreprises qui recouvrent des montants récurrents en francs suisses ou en euros et qui souhaitent faciliter le paiement pour leurs clients. Quelle est la différence entre LSV+ et BDD? LSV+ permet d'effectuer des recouvrements

directs avec droit de contestation, alors que BDD est conçu avant tout pour les affaires de clientèle commerciale, et ne prévoit pas de droit de contestation. Comme pour l'ancien LSV, l'autorisation de débit constitue la base contractuelle entre le bénéficiaire et le débiteur. Pour plus d'informations, veuillez consulter www.lsv.ch.

LSV+ BDD DE EN SITEMAP HOME SEARCH >>

ÉTABLISSEMENTS FINANCIERS ENTREPRISES SERVICES EN LIGNE STATISTIQUES CONTACT

LSV+/BDD – TRAITEMENT EFFICACE DES RECOUVREMENTS DIRECTS

ACCUEIL FORMULAIRES
>> [LSV+](#) (16)
>> [BDD](#) (8)
[Recherche avancée](#)

Avec droit de contestation
LSV+ permet aux entreprises bénéficiaires de recouvrements directs d'encaisser des montants auprès des clients entreprises et privés >>

Sans droit de contestation
BDD permet aux entreprises bénéficiaires de recouvrements directs d'encaisser des montants élevés auprès des clients entreprises >>

Transmission de données
payCOM^{web} – la solution basée sur Internet pour la transmission de paiements en format DTA et de recouvrements directs >>

Ordres de paiement
Une banque sans propre interface e-banking peut transmettre ses ordres de paiement en format DTA via payROUTE >>

Extranet
Mandant
Nom d'utilisateur
Mot de passe
LOGIN >>

ACTUALITÉS

13.02.2007
Les chiffres de janvier pour LSV+/BDD et payROUTE [plus](#)

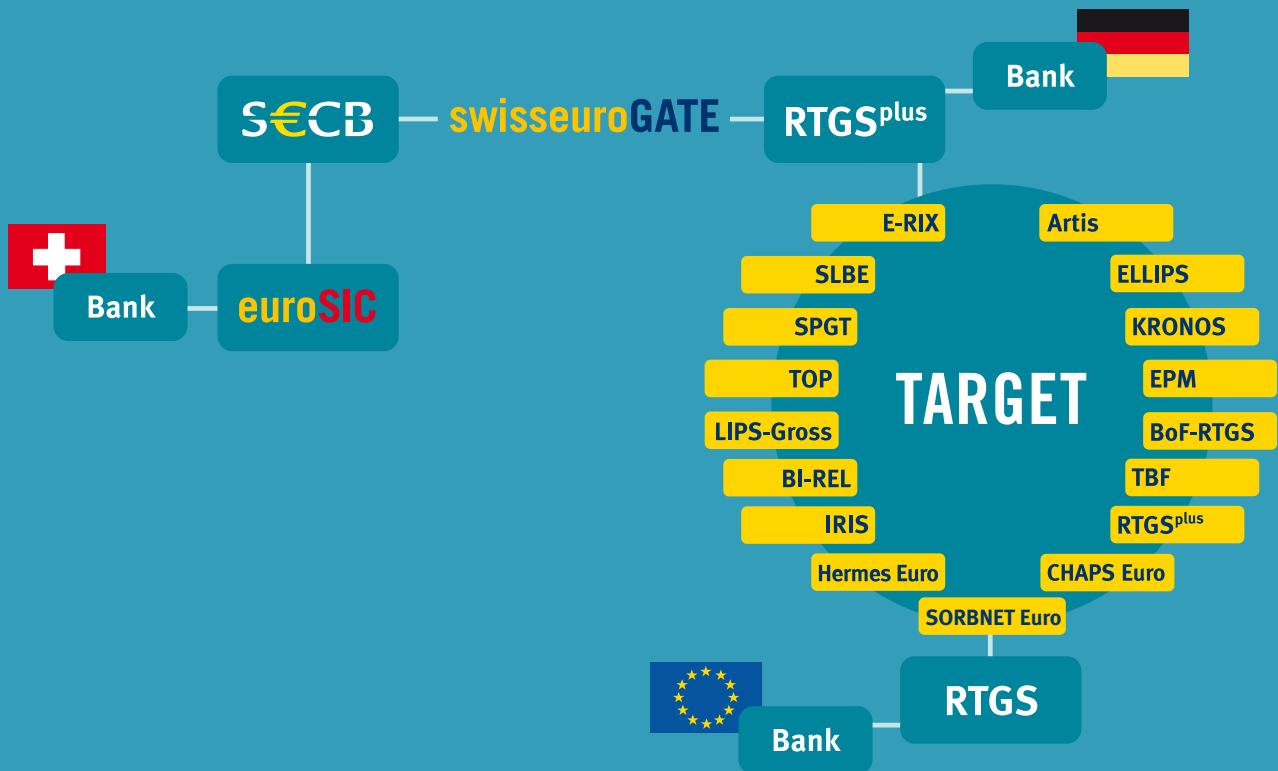
09.02.2007
payCOM^{web}: nouvelle version "Directives de certification" [plus](#)

12.01.2007
Record de transactions dans payROUTE en décembre 2006 [plus](#)

Copyright Telekurs Group. Tous droits réservés.
Prière de lire [l'avertissement](#) avant de poursuivre.
© 2007 PayNet (Schweiz) AG
PayNet (Schweiz) AG, Hardturmstrasse 201, Postfach, CH-8021 Zürich
[Formulaire en ligne](#)

www.lsv.ch, le nouveau site sur les procédures de recouvrement direct.

LE CROSSBORDER-GUIDE ÉLARGI: la base de données sur le site www.crossborderguide.com a été restructurée surtout pour les participants euroSIC dont les paiements transfrontaliers en euros passent par swisseuroGATE.



IMPRESSUM

ÉDITEUR

Swiss Interbank Clearing SA, Hardturmstrasse 201,
CH-8021 Zurich

COMMANDES/FEED-BACK

ClearIT@sic.ch

ÉDITION

N° 31 – Mars 2007

Paraît régulièrement, aussi en ligne sur www.ClearIT.ch. Tirage en allemand (1300 exemplaires) et en français (400 exemplaires) ainsi qu'en anglais (seulement sous forme électronique sur www.ClearIT.ch)

CONSEIL

André Bamat, Swiss Interbank Clearing SA, Christian Bieri, RBA, Armin Brun, PostFinance, Boris Brunner, UBS SA, Susanne Eis, SECB, Robert Fluri, BNS, Andreas Galle, Swiss Interbank Clearing SA, André Gsponer (responsable), Enterprise Services AG, Gabriel Juri, Swiss Interbank Clearing SA, Peter Kunz, Credit Suisse, Ueli Strüby, BCV

ÉQUIPE DE RÉDACTION

André Gsponer, Enterprise Services AG, Andreas Galle, Gabriel Juri (responsable) et Christian Schwinghammer, Swiss Interbank Clearing SA

TRADUCTIONS

Français: Word + Image, anglais: HTS

PRÉSENTATION

Felber, Kristofori Group, agence de publicité

IMPRESSION

Binkert Druck SA, Laufenburg

CONTACTS

Gestion de produits Swiss Interbank Clearing SA
Tél. +41 44 279 47 47,
Customer Service Swiss Euro Clearing Bank GmbH
Tél. +49 69 97 98 98 35

Vous trouverez d'autres informations sur les systèmes suisses de trafic des paiements sur le site Internet www.sic.ch.