

CLEARIT

La revue suisse spécialisée en trafic des paiements
Edition 44 | Juin 2010

- 
- > **Répercussions de la crise financière sur les opérations bancaires**
Table ronde entre experts, alternant théorie et pratique
 - > SEPA e-payments pour la place financière suisse?
 - > Vers un meilleur fonctionnement des infrastructures

Interview

Page 4

Répercussions de la crise financière sur les opérations bancaire

La pression sur les coûts continue d'augmenter chez les prestataires du domaine financier, notamment à cause de la crise financière. Internalisation/externalisation, efficacité, création de valeur, compétition, mise en conformité et prestations standardisées sont autant de thématiques centrales dans le trafic des paiements en Suisse. A l'occasion du Swiss Banking Operations Forum, une discussion brillante et orientée sur la pratique a eu lieu à ce sujet le 27 avril 2010 à Zurich.

Compliance

Page 9

Obligation de participer au prélèvement SEPA

En Europe, l'utilisation des prélèvements SEPA reste limitée depuis leur introduction à la fin 2009. Avec la nouvelle ordonnance sur les prix de l'UE, qui oblige tous les établissements financiers de l'UE à accepter les prélèvements SEPA, on peut néanmoins s'attendre à un volume de transactions nettement plus élevé. Bien que la Suisse ne soit pas directement concernée par ce nouvel acte juridique, ses établissements financiers en sentiront l'influence.

Products & Services

Page 10

Des paiements électroniques SEPA pour la place financière suisse?

Depuis deux ans environ, le Conseil européen des paiements travaille à une réglementation qui devrait uniformiser les méthodes de paiement sur Internet dans les 32 pays du SEPA et y assurer l'interopérabilité. Le Swiss Payments Council a approuvé en avril 2010 les premiers éléments de décision concernant une introduction éventuelle des paiements électroniques normalisés sur la place financière suisse.

Standardization

Page 12

Vers un meilleur fonctionnement des infrastructures du marché financier

Lors de la récente crise financière, les infrastructures du marché financier se sont avérées très robustes. Il faut toutefois tirer les leçons qui s'imposent afin de continuer à les renforcer contre les répercussions des crises à venir. Dans le domaine des normes internationales en matière d'infrastructures, d'importantes initiatives ont été lancées.

Business & Partners

Page 14

Fondation de l'Association internationale de cadre des paiements

Un groupe de 21 banques, chambres de compensation et prestataires de services de paiement associés s'est récemment rassemblé à Londres afin de fonder l'International Payments Framework Association (IPFA). Celle-ci a pour objectif de permettre le transfert de crédits non urgents en différentes monnaies entre les organisations participantes, que ce soit par le biais d'une chambre de compensation, directement ou via des banques membres, en utilisant les mêmes processus et méthodes normalisés.



Chère lectrice, cher lecteur,

Les procédures de trafic des paiements et leur signification respective varient encore fortement d'un Etat d'Europe à l'autre. En Allemagne, presque la moitié des opérations de paiement est réalisée à l'aide de prélèvements, alors même que le chèque reste un moyen de paiement très populaire en France et que les instruments de paiement électroniques rencontrent un grand succès dans les pays scandinaves. Et qu'en est-il de la Suisse? Je pense que sa spécificité tient à la forte proportion de versements en espèces. Un fait qui s'explique par l'évolution historique du trafic des paiements dans notre pays.

Au début du siècle dernier, l'offre des banques correspondait trop peu aux besoins des clients et aux considérations politiques. Une motion du Conseil national a donc exigé le lancement d'un service de chèques postaux qui a été introduit en 1906. Les banques ont également ouvert des comptes postaux, permettant ainsi aux clients d'effectuer au guichet de poste des versements sur leurs comptes en banque. La prospérité croissante qui a succédé à la deuxième Guerre Mondiale a entraîné l'augmentation du trafic des paiements de masse et créé une pression plus forte pour que celui-ci soit organisé efficacement. Un clearing bancaire à plusieurs niveaux s'est développé avec les comptes de virement de la Banque nationale qui constituaient aussi un trait d'union entre le clearing bancaire et le chèque postal. C'est seulement en 1987 que le système SIC a remplacé le clearing bancaire par fiches.

Bien des choses ont encore évolué depuis lors. Je pense en particulier à la procédure BVR (bulletin de versement avec numéro de référence), à la procédure de recouvrement direct, à l'e-banking, aux e-factures, etc. Le traitement des paiements de masse est aujourd'hui pris en charge par deux systèmes efficaces: le système de virements postaux de PostFinance et le système SIC, une œuvre commune des banques suisses et de PostFinance. Ce «système dual» a été optimisé dans de nombreux domaines au fil des dernières années pour pouvoir proposer aux clients de la place financière suisse un trafic des paiements stable et avantageux, doté de conditions-cadres transparentes. Les recherches et retours ont notamment été normalisés, les

délais de livraison ont été harmonisés et l'interopérabilité des e-factures a été assurée entre SIX Paynet et PostFinance. Mais une chose est restée: aujourd'hui encore, environ 30 pour cent du trafic des paiements est réalisé surtout en liquide.

L'influence de l'Europe se fait de plus en plus sentir dans les autres changements qui touchent le trafic des paiements en Suisse. Le SEPA a pris forme et va aussi modifier et redéfinir les conditions-cadres existantes pour le trafic national des paiements. Je vois un défi dans le fait que la Suisse participe au SEPA sans être membre de l'UE et en conservant sa propre monnaie. Le SEPA est aussi la thématique clé de la présente édition de CLEARIT. Quels effets aura, par exemple, la nouvelle ordonnance sur les prix de l'UE? Comment la place financière suisse réagit-elle à la réglementation en matière d'e-paiements qui doit uniformiser les méthodes de paiement sur Internet dans les 32 pays du SEPA?

Pour la réalisation de futures solutions, j'accorde une attention toute particulière à l'orientation sur les besoins des clients. C'est le seul moyen dont nous disposons pour renforcer la compétitivité de nos clients, la nôtre et – en conséquence – celle de la place financière suisse dans son ensemble. <

Beat Witschi

Responsable Produits, membre de la direction de PostFinance, membre du Conseil d'administration de SIX Interbank Clearing.

A la recherche du cœur de métier

La pression sur les coûts continue d'augmenter chez les prestataires du domaine financier, notamment à cause de la crise financière. Internalisation/externalisation, efficacité, création de valeur, compétition, mise en conformité et prestations standardisées sont autant de thématiques centrales dans le trafic des paiements en Suisse. A l'occasion du Swiss Banking Operations Forum, une discussion brillante et orientée sur la pratique a eu lieu à ce sujet le 27 avril 2010 à Zurich.

Daniel Wettstein: Quelle influence la crise du marché financier a-t-elle eu sur les affaires opérationnelles des banques?

Ulrich Hoffmann: Nous devons vraiment considérer chaque établissement individuellement. De manière générale, on peut dire que la crise a affaibli le côté des revenus et augmenté la pression sur les coûts. De plus, on accorde davantage d'attention aux risques, et les régulateurs ont été davantage sollicités pour intervenir face aux banques. Tout cela a entraîné une réévaluation fondamentale des domaines d'activités des établissements financiers.

Daniel Wettstein: Qu'en est-il des plus petits établissements?

Philipp Perego: La pression était palpable, et elle le restera. S'y sont ajoutés, chez nous, certains réflexes de sécurité concernant les risques des contreparties, des considérations quant aux vagues régulatrices qui pourraient déferler sur nous, la créativité presque sans limites des milieux politiques et de notre propre secteur. Mais on ne peut pas constater de changement de paradigme dans les affaires opérationnelles elles-mêmes.

Daniel Wettstein: Est-ce que cela encourage la discussion sur l'industrialisation, l'externalisation ou y a-t-il peut-être un contre-mouvement?



Philipp Perego, Entris Banking

Philipp Perego: Dans l'ensemble du groupe RBA, nous travaillons intensivement depuis 15 ans sur la thématique suivante: quel est notre positionnement stratégique? Quelles sont les chaînes de création de valeur éprouvées? Où résident nos compétences clés? Vu les conditions actuelles, cette discussion s'est intensifiée et va encore un peu plus loin. A mon avis, on ne se focalise pas seulement sur le côté des dépenses, mais on gère aussi activement le côté des revenus.

Hans Geiger: Je crois que la crise change tout. Pour les grandes banques, les succès sont internationaux alors que les échecs et les risques demeurent nationaux. Il s'agit d'une asymétrie qui ne peut pas fonctionner. Si une banque suisse oriente ses opérations de transaction sur le marché international et perd beaucoup d'argent aux USA, la perte retombe en général sur la Suisse car le milieu politique déclare que la banque est *too big to fail*. Tout ce qui est «system relevant» doit en effet continuer à fonctionner. Cet état de fait a d'énormes conséquences sur tout, jusque sur les systèmes de compensation et de règlement. Localement, cela va également déboucher, comme l'a constaté M. Perego, sur un choix beaucoup plus minutieux de la contrepartie; on va se demander ce qui se passerait si celle-ci venait à disparaître du jour au lendemain. La crise va sans doute aussi nous donner du fil à retordre dans le domaine du traitement, que ce soit au niveau international ou national.

Daniel Wettstein: Nous avons donc deux modèles opérationnels à cette table: un pour les grandes banques et un pour les établissements financiers opérant plutôt localement. Où vous situez-vous aujourd'hui?

Ulrich Hoffmann: Les banques s'attachent de plus en plus à deux tâches: subdiviser leurs chaînes de services et concentrer la création de valeur sur les compétences clés. Toute banque doit se demander dans quels domaines elle contribue à la création de valeur et ce qu'elle peut, le cas échéant, confier à des partenaires spécialisés. UBS, JP Morgan Chase ou Entris Banking n'arriveront évidemment pas aux mêmes conclusions. L'élément décisif est d'orienter nos ressources sur ce que nous savons faire le mieux. La crise nous oblige à revenir à ce qui constitue en fait notre cœur de métier et à ce qui nous distingue véritablement de la concurrence.



Les participants au panel (depuis la gauche): Philipp Perego (Entris Banking), Hans Geiger (B-Source), Daniel Wettstein (BNS), Thomas Zerndt (DMI) et Ulrich Hoffmann (UBS)

Bref portrait des participants au panel

Philipp Perego, CEO Entris Banking SA, une filiale de RBA-Holding qui est née de la fusion de RBA-Banque centrale et RBA-Service. Elle propose des solutions bancaires pour l'externalisation de processus complets d'affaires.

Hans Geiger, membre du CA de B-Source SA, la filiale IT de BSI. Elle propose aux banques des prestations dans le domaine du Business Process Outsourcing (BPO). Hans Geiger est Professor Emeritus of Banking au Swiss Banking Institute de l'Université de Zurich.

Daniel Wettstein, directeur des «Opérations bancaires» à la Banque nationale suisse, est responsable du trafic des paiements, en particulier de l'exploitation du système SIC et du back office des opérations sur le marché financier. Il est notamment Président de SWIFT Switzerland et membre du CA de SIX Interbank Clearing SA.

Thomas Zerndt, directeur du Direct Management Institute de Saint-Gall. Il dirige également le centre de compétences CC Sourcing de l'Université de Saint-Gall qui élabore des modèles pour la transformation des organisations bancaires actuelles en entreprises ciblées, travaillant en réseau avec leurs partenaires.

Ulrich Hoffmann, Managing Director et Global Head of Payments & Cross Product Services chez UBS.

Daniel Wettstein: Et qu'en pensent les scientifiques?

Thomas Zerndt: Durant mes treize années d'activité dans la pratique, la discussion relative à la réduction des marges, à la baisse des coûts, etc. m'a toujours accompagné. Mais le sérieux avec lequel elle est menée aujourd'hui, dans la foulée de la crise, est tout à fait nouveau. Quand on regarde le marché, Entris Banking, B-Source et d'autres prestataires du domaine bancaire deviennent des acteurs du marché. Ce qui signifie que nous voyons émerger les conditions – jeu du marché et liquidité sur le marché du sourcing – sans lesquelles il ne serait pas possible d'acquiescer des prestations de manière standardisée. Il en résulte effectivement un changement continu. Les banques se montrent aussi prêtes à parler sérieusement de ce sujet. Cette évolution n'est toutefois jamais aussi rapide que les banques ne le prédisent. Si l'on prend une étude réalisée en 2005, on constate que les pronostics articulés pour 2010 sont loin d'être atteints car la réduction du degré d'intégration se situe un à deux tiers au-dessous de ce qui avait été prévu. Néanmoins, la crise joue un rôle de catalyseur pour ce qui est de la motivation à collaborer de manière structurée avec des partenaires de sourcing. Cette tendance va se poursuivre, juste pas aussi vite que cela.

Daniel Wettstein: Qu'en est-il du second modèle? Existe-t-il de nouvelles opérations depuis l'époque où Entris Banking a été créée, plus ou moins sous la pression extérieure des banques RBA?

Philipp Perego: Oui, on peut par exemple rappeler la co-entreprise du groupe RBA et de la Banque cantonale bernoise où l'on a réuni les unités de traitement du trafic des paiements et le traitement des opérations sur titre.



Daniel Wettstein, BNS

Quelque 70 millions de paiements y sont traités chaque année. Cette plateforme est également ouverte à d'autres banques, mais avec des restrictions techniques. Je soutiens, de manière un peu provocante, qu'il n'existe pas aujourd'hui de marché de l'externalisation où l'on pourrait réellement comparer des offres entre elles, où l'on pourrait parler des normes de l'industrie, où l'on pourrait dire qu'il

y a un «manchon» et un «connecteur» pour le raccordement des services. Pour faire court: quand une banque assure beaucoup de tâches à l'interne, il est usuel de la diriger avec un front office et un back office. Si l'on externalise, le management doit se poser une question tout à fait différente: comment gère-t-on une relation clients/fournisseurs dans des éléments de création de valeur centraux? Il s'agit là d'une nouvelle discipline nécessitant des compétences qui n'existent pas à l'interne. Il ne s'agit pas du fournisseur de papier, mais du fournisseur d'opérations de paiement. Il convient donc de le gérer différemment du trafic des paiements dans une organisation structurelle et procédurale classique. Prenons un autre exemple. Notre IT a pour objectif de protéger au maximum la banque des attaques extérieures. Tout à coup, pour pouvoir travailler de manière industrielle, il faut mettre sur pied un traitement commun à plusieurs banques permettant de traiter industriellement une corporate action de Nestlé qui concerne toutes les banques. Il y a déjà des contraintes techniques à surmonter. Mécanismes de pilotage, éléments économiques, activités d'externalisation, gestion des exigences informatiques: le management va maintenant devoir répondre à toute une série de questions. Il n'est pas si facile de trouver le bon chemin.

Hans Geiger: Je crois que l'absence d'un tel marché «manchons/connecteurs» pourrait notamment s'expliquer par le fait que la banque choisit un logiciel, par exemple Entris ou Avaloq. La division du travail – une partie fournit l'informatique, l'autre se charge du processus de production, ou inversement – ne fonctionne vraisemblablement pas comme ça. Cela ne marche que là où l'on interrompt la voie papier, par exemple lors du scanning. Si demain, pour une raison ou une autre, PostFinance ne pouvait plus fournir ce service à UBS, celle-ci pourrait trouver dans les dix jours un autre fournisseur à même de traiter ses milliers de justificatifs. S'il y avait un «connecteur», j' imagine qu'un fournisseur proposerait aussi bien le logiciel que le traitement des opérations de paiement. Dans le cas contraire, la



Hans Geiger, B-Source

banque aurait un problème presque impossible à résoudre si, par exemple, une nouvelle norme avec 200 champs de données devait être introduite et que, ayant externalisé son IT, elle ne disposait plus du savoir-faire nécessaire. Si une nouvelle version d'Avaloq sort, la banque sera également dans une situation impossible en tant qu'utilisatrice si elle ne dispose pas d'un prestataire qui exploite aussi bien l'application que les opérations de paiement. Et il n'existe pas de marché pour cela.

Ulrich Hoffmann: A la fin, ce qui compte, c'est les services promis explicitement ou implicitement dans le contrat de services passé avec le client. Sur ce point, il est important que nous créions des relations commerciales avec des responsabilités claires et des conditions cadres raisonnables du point de vue économique.



Ulrich Hoffmann, UBS

Philipp Perego: En fin de compte, c'est de solutions dont nous avons besoin. Je me souviens qu'il était impensable, il y a vingt ans, qu'un établissement de gestion de fortune externalise son IT, à cause du secret professionnel du banquier, de la protection des données, etc. Et je suis absolument convaincu que le sourcing est actuellement une tendance lourde. Celle-ci a commencé avec l'informatique, justement avec les transactions mentionnées précédemment, et va se poursuivre. Les tâches assurées par les banques à l'interne vont progressivement se réduire. Mais, pour cela, nous avons besoin de solutions qui vont au plus profond de la banque, jusqu'au front office, afin de pouvoir proposer des solutions de trafic des paiements. Et celles-ci dépendent du noyau bancaire. Nous récoltons les opérations de paiement d'environ 50 banques sur les canaux les plus divers. Ensuite, nous les concentrons, les standardisons et les automatisons. Dans l'unité de traitement, nous sommes en mesure de servir plusieurs systèmes de «core banking»: Ibis et Finnova pour l'instant, et demain peut-être Avaloq.

Daniel Wettstein: Comment se fait-il que nous n'avancions pas plus vite? Où est-ce que le bât blesse?

Hans Geiger: Il y a une énorme différence entre, par exemple, l'industrie alimentaire et le secteur bancaire. Quand la Migros et la Coop ne collaborent pas, cela ne pose de problème à personne. Par contre, quand Credit Suisse et UBS font de même, la Suisse est immobilisée (et la Migros et la Coop avec). Ces effets de réseau des banques sont probablement plus importants que les questions économiques qui se posent dans les autres industries. Si le réseau, qui est constitué d'entreprises concurrentes, ne fonctionne pas et si ses différents acteurs n'agissent pas de concert, l'économie est paralysée. Et il s'agit d'un univers complètement différent de celui de l'industrie automobile où un fabricant peut se procurer des roues ou un carburateur quelque part. Chaque fois que deux personnes qui ont leur compte en banque auprès d'établissements différents font un marché, la dépendance «de la rue» prend le dessus sur tout le reste. Dès lors, toutes les autres réflexions relatives à l'externalisation semblent secondaires.

Daniel Wettstein: Que pensez-vous de la thèse selon laquelle la fusion future de B-Source et Entris donnerait naissance à une Swiss Transaction Bank? Serait-ce une bonne idée?

Hans Geiger: Je peux m'imaginer qu'une telle compétence est disponible sur la place financière suisse. Quant à savoir comment l'organiser, c'est une toute autre question. Il existe une capacité dans les opérations de transaction qui pourrait bien se faire sa place en Suisse. Du point de vue de l'ingénierie, nous sommes soigneux, ponctuels et nous disposons d'une législation solide. Une idée déjà évoquée serait que la Swiss Value Chain joue ce rôle.

Ulrich Hoffmann: Les prestations de transaction ne sont pas qu'une question de qualité, mais aussi de rapport qualité/prix. Et, sur ce point, la Suisse doit relever un défi tout particulier vu la taille de son économie nationale: comment parvenir à compenser l'avantage comparatif dont jouissent les établissements financiers de pays qui affichent des volumes de transactions nettement plus élevés?



Thomas Zerndt, DMI

Thomas Zerndt: Nous avons toujours à l'œil le réseau financier, que nous subdivisons en trois segments – front office, back office et domaine interbancaire – du point de vue du client. Le domaine interbancaire fonctionne tout à fait différemment des deux autres. Prenons l'exemple de l'Allemagne: on y trouve des cas où le prix d'une transaction standardisée de paiement traitée se situe quelque part entre un centime d'euro et un centime d'euro et demi. Des sondages montrent que, même ici, des économies considérables doivent encore être réalisées afin de rester concurrentiel. Il y a donc un potentiel de niches de marché. Etant donné que les grands acteurs internationaux ne peuvent pas intervenir dans le domaine des offres à faibles volumes, le marché va également se différencier dans le domaine des fournisseurs. Les Suisses ont donc intérêt à s'aventurer de l'autre côté de la frontière. Dans ces niches, il serait possible d'exporter des prestations de règlement dans des modèles de sourcing transfrontaliers.

Hans Geiger: Je n'en suis pas si sûr. A mon avis, les prix unitaires sont insignifiants du point de vue de la technique d'ingénierie. Dans les opérations de transaction, il n'y a presque qu'une seule chose qui compte: que la transaction soit réalisée rapidement, sans erreur et sans intervention manuelle. Si vous avez un indice de débit de 98% et un taux d'erreurs de, disons, 0,1% alors que le throughput-ratio de votre concurrent est de 60%, il aura beau n'avoir qu'un quart de vos frais de personnel: votre prix par transaction restera beaucoup moins cher que le sien. Les

coûts réels des opérations de transaction découlent de la recherche d'erreurs et des comparaisons.

Ulrich Hoffmann: La question est de savoir dans quelle mesure les banques suisses, en tant qu'acteurs de niche, auront du succès dans les opérations de transaction. Ou est-ce que des fournisseurs spécialisés étrangers réussiront à venir en Suisse pour y faire valoir leurs compétences clés globales et leurs avantages d'échelle, sachant exactement comment ils doivent agir ici pour conquérir le marché? <

Interventions rassemblées par:
Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing,
gabriel.juri@six-group.com



Obligation de participer au prélèvement SEPA

En Europe, l'utilisation des prélèvements SEPA reste limitée depuis leur introduction à la fin 2009. Avec la nouvelle ordonnance sur les prix de l'UE, qui oblige tous les établissements financiers de l'UE à accepter les prélèvements SEPA, on peut néanmoins s'attendre à un volume de transactions nettement plus élevé. Bien que la Suisse ne soit pas directement concernée par ce nouvel acte juridique, ses établissements financiers en sentiront l'influence.

L'ordonnance 924/2009 entrera en vigueur le 1er novembre 2010. Elle remplacera une ordonnance datant de 2001 qui ne tenait pas encore compte des prélèvements transfrontaliers. La nouvelle réglementation oblige les banques de l'UE à participer au prélèvement SEPA. Étant donné qu'elle s'applique aussi aux succursales des banques suisses dans l'UE, le règlement conforme au SEPA des prélèvements va faire ici aussi l'objet d'une demande accrue, alors qu'il était jusqu'à présent très limité dans toute l'Europe. Le service de prélèvement SEPA de SIX Group, le paquet de prestations commun de la place financière suisse, a ainsi déjà été adopté par certains établissements. Grâce à cette offre, les établissements financiers de toutes les tailles, par exemple les filiales des banques suisses à l'étranger, peuvent entièrement sous-traiter le règlement des prélèvements. Même s'ils disposent de volumes restreints. Le traitement peut, au choix, avoir lieu par le biais de l'emplacement des succursales à l'étranger ou par celui de la société mère en Suisse. Une adaptation onéreuse de l'infrastructure de trafic des paiements n'est aucunement nécessaire.

Extension planifiée du service de prélèvement SEPA

Il y a deux ans environ, les organes suisses en matière de trafic des paiements ont décidé d'introduire ce service de manière échelonnée afin de réduire la pression au niveau des délais et les coûts liés au lancement pour les établissements financiers. Cette stratégie a fait ses preuves dans la pratique car même les petits volumes de prélèvements peuvent être traités de manière avantageuse et efficace. L'extension du service de prélèvement SEPA convenu avec les établissements financiers et confirmé par lesdits organes se poursuit comme prévu. Tout d'abord, les établissements financiers peuvent dès aujourd'hui recevoir et envoyer des données relatives aux prélèvements via SWIFTNet FileAct. SIX Group permet ainsi à ses clients de continuer à automatiser les procédures. A partir de novembre 2010, SIX Group permettra aussi le règlement des prélèvements pour les clients commerciaux. Celui-ci se base sur le prélèvement SEPA interentreprises du Conseil européen des paiements (EPC).

Nouvelle transaction R pour les virements SEPA

En novembre, un nouveau jalon s'annonce pour les virements SEPA. Sur la base de la nouvelle version 4.0 du SEPA Credit Transfer Scheme Rulebook de l'EPC, le système euroSIC proposera les nouvelles règles à ses participants en temps utile. Une des innovations les plus évidentes touche à l'introduction de la transaction R «Recall». Avec ce message, l'établissement financier du débiteur peut, dans certaines circonstances, exiger l'annulation d'un virement SEPA. Les dernières versions en date du Rulebook et du manuel SEPA pour les participants à euroSIC sont disponibles en ligne sous www.six-interbank-clearing.com/Virements-SEPA. <

Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing

gabriel.juri@six-group.com

Des paiements électroniques SEPA pour la place financière suisse?

Depuis deux ans environ, le Conseil européen des paiements (EPC) travaille à une réglementation qui devrait uniformiser les méthodes de paiement sur Internet dans les 32 pays du SEPA et y assurer l'interopérabilité. Le Swiss Payments Council a approuvé en avril 2010 les premiers éléments de décision concernant une introduction éventuelle des paiements électroniques normalisés sur la place financière suisse.

Sur mandat du Swiss Payments Council (SPC), le Payments Committee Switzerland et son groupe de travail «SEPA e-Payment» ont créé un business case qui servira d'importante base de décision. La deuxième phase, et donc la poursuite des activités, a été amorcée lors de la dernière séance du SPC en avril 2010. Le Conseil d'administration de SIX Interbank Clearing se prononcera sur une introduction des paiements électroniques SEPA sur le marché à la fin de cette année. Si la décision est positive, l'introduction aura lieu au plus tôt au fin 2011.

Business case

La même image se dégage toujours des entretiens avec les acteurs du marché: un business case pour les paiements électroniques SEPA permet seulement des conclusions très grossières en raison de l'agilité du marché. Si c'était là le seul élément déterminant pour le lancement d'un produit sur le marché, nous vivrions par exemple toujours sans télévision ou SMS ...

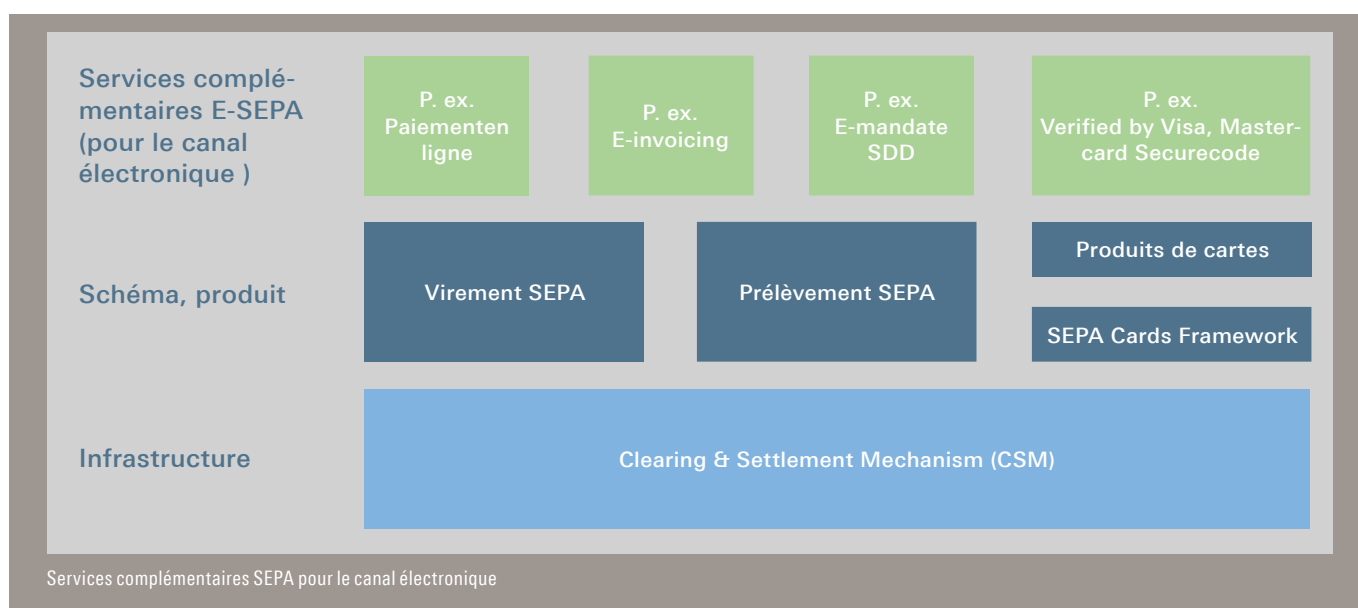
Les paiements électroniques SEPA constituent, pour le canal électronique, un service complémentaire qui s'appuie

sur les systèmes de compensation et de règlement compatibles au SEPA (Clearing and Settlement Mechanisms, CSM) et sur le virement SEPA (SEPA Credit Transfer Scheme). Ce service se distingue ainsi clairement de prestations comparables comme l'e-facture ou le prélèvement SEPA; il peut donc être combiné aux autres services complémentaires e-SEPA selon les besoins des clients.

Le processus de paiement en bref

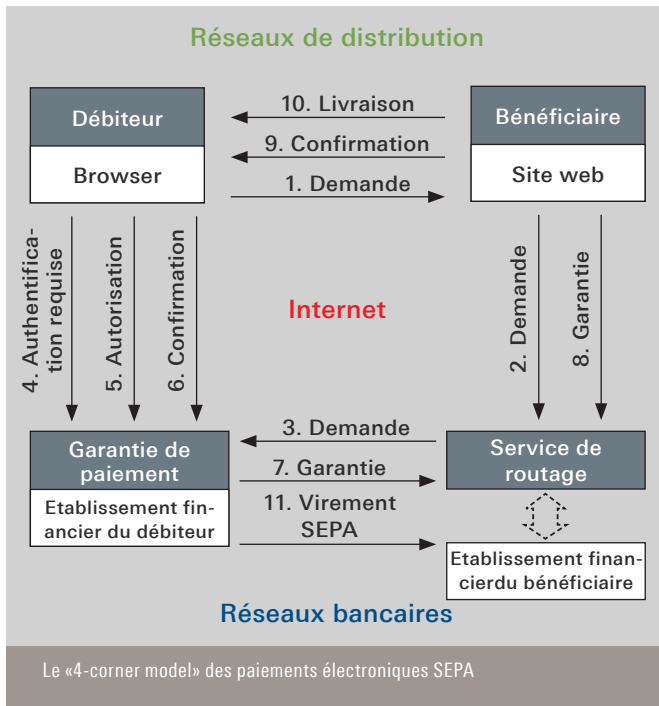
L'acheteur (débiteur) visite le magasin en ligne d'un commerçant (bénéficiaire) (1), remplit son panier et clique sur «Payer avec la méthode de paiement électronique SEPA» en sélectionnant son établissement financier d'e-banking. Le magasin transmet la demande à sa banque (établissement financier du bénéficiaire) (2) qui la fait parvenir à l'établissement financier du débiteur par le biais de son service de routage (3). Cet établissement affiche la page de login, sécurisée et familière, de l'e-banking à l'attention du débiteur (4).

Celui-ci s'identifie à l'aide de ses données de connexion sécurisées et sélectionne le compte qui doit être débité



(5). Sa banque confirme la réussite de son identification (6) et émet une garantie de paiement (7), par l'intermédiaire du l'établissement financier du bénéficiaire, à l'attention du magasin en ligne (8).

Le magasin confirme à l'acheteur que l'achat a réussi (9) et envoie la marchandise à l'acheteur (10). Enfin, le compte du débiteur est débité par son établissement financier, et la transaction est transmise au moyen d'un virement SEPA à l'établissement financier du bénéficiaire (11).



existants des établissements financiers, mais c'est faux. La concurrence vient des non-banques qui disputent les parts de marché des établissements financiers avec des moyens de paiement en ligne alternatifs. Les paiements électroniques SEPA ne gagneront les parts de marché des cartes de crédit que de manière marginale, étant donné que leur groupe cible, leur marché cible et leurs motifs de paiement divergent. Cette constatation consolide la situation actuelle du marché qui révèle que les moyens de paiement des non-banques affichent aussi des parts de marché croissantes en Suisse.

L'entrée forcée sur le marché des non-banques ne restera pas sans conséquences sur les volumes réalisés par les moyens de paiement existants. A court et à moyen terme, aucune part de marché ne va se perdre grâce au changement de comportement des clients, qui passent des moyens de paiement usuels aux procédures électroniques, et à la croissance générale du marché. Par contre, les non-banques profiteront bien plus de cette évolution que les établissements financiers (prélèvement). Avec les paiements électroniques SEPA, les établissements financiers disposeraient, en combinaison avec les cartes de crédit/débit, d'une réponse convaincante pour s'affirmer à moyen ou à long terme face à la concurrence dans l'e-commerce.

Situation win-win

L'acheteur profite d'un environnement de paiement sûr et familier; le magasin jouit d'une garantie de paiement; les établissements financiers bénéficient d'un bon positionnement sur le marché et de la création de plus-values pour le client sur les investissements déjà réalisés dans l'e-banking. Si les établissements financiers en Suisse décident de poursuivre les paiements électroniques SEPA, la mise en œuvre s'articulera autour d'une infrastructure commune et concurrentielle. On ne sait pas encore si cette infrastructure va être entièrement créée, si elle va s'appuyer sur des solutions déjà mises en œuvre à l'étranger ou si une combinaison de «faire» et de «faire faire» va être tentée.

Comme pour la télévision et les SMS, il s'agit finalement d'une décision politique et stratégique qui doit être prise par la place financière suisse sur ce marché innovateur. Du fait des «value added services», les établissements financiers peuvent déterminer eux-mêmes leur stratégie e-commerce et la création de plus-values pour les clients. Au besoin, ils peuvent également jouer un rôle actif sur le marché. <

Michael Gaschen, PostFinance
 Représentant de la Suisse dans le groupe de travail EPC
 «SEPA e-Payment» (E-Channel Taskforce)
 michael.gaschen@postfinance.ch

Les places de marché Internet ont le vent en poupe

La popularité des achats sur Internet ne cesse d'augmenter. Les acheteurs n'ont peut-être pas encore une confiance totale en ce qui concerne la sécurité, mais les données du marché et le nombre croissant de transactions montrent que cela joue un rôle toujours plus restreint. Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à proposer leurs produits et prestations sur Internet. Pour cela, elles ont besoin de moyens de paiement innovants avec un vaste segment cible. Des études ont révélé que la décision d'acheter quelque chose en ligne dépendait aussi du nombre de moyens de paiement proposés.

Etablissements financiers et non-banques

Surtout dans le nord de l'Europe, des moyens de paiement basés sur l'e-banking et sur une procédure nationale (par exemple iDEAL, giroipay, eps) se sont établis. La Suisse ne dispose pas d'une telle procédure. Seule PostFinance offre une solution monobanque. Le marché suisse des paiements électroniques est surtout dominé par les cartes de crédit. D'autres instruments de paiement montants, comme PayPal ou DIRECTebanking.com, sont proposés par les non-banques. On pourrait croire que les paiements électroniques SEPA vont cannibaliser les moyens de paiement

Un meilleur fonctionnement des infrastructures du marché financier

Lors de la récente crise financière, les infrastructures du marché financier se sont avérées très robustes. Il faut toutefois tirer les leçons qui s'imposent afin de continuer à les renforcer contre les répercussions des crises à venir. Dans le domaine des normes internationales en matière d'infrastructures, d'importantes initiatives ont été lancées.

Le Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS) et l'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) jouent un rôle déterminant pour la définition des normes internationales en matière d'infrastructures du marché financier. Jusqu'à présent, le travail de ces comités englobait les exigences minimales que devaient respecter lesdites infrastructures et les pratiques éprouvées auxquelles devaient aspirer les systèmes. On le sait: les infrastructures n'étaient pas à l'épicentre de la dernière crise financière en date. Les efforts réalisés ces dernières années et décennies en vue de réduire les risques des contreparties par le biais de mécanismes d'infrastructure appropriés – par exemple sur la base de la livraison contre paiement (DVP) ou du paiement contre paiement (PVP) – ont nettement contribué à limiter la diffusion de l'insécurité et de la panique. On peut toutefois tirer des leçons de la crise en ce qui concerne ces infrastructures. Une des plus marquantes est que les risques systémiques ne résultaient pas des infrastructures existantes, mais plutôt d'une certaine absence d'infrastructures. Cela s'applique surtout à certains dérivés OTC. Il n'est pas surprenant que la capacité de résistance des dérivés OTC figure à présent tout en haut de l'agenda politique. Les recommandations des pays du G20, qui demandent une plus grande résistance des marchés de dérivés, illustre à merveille ce phénomène. En réaction à ces recommandations des pays du G20, le CPSS et l'OICV ont publié deux documents de base. Le premier pour les contreparties centrales (CCP) qui compensent les produits dérivés OTC, et le second pour les Trade Repositories qui enregistrent les données des transactions de dérivés OTC. Il s'agit de rapports consultatifs qui ont été présentés en mai 2010.

Directives pour les contreparties centrales

Dans de nombreux pays, des initiatives ont été prises au niveau législatif afin de promouvoir une plus vaste utilisation des CCP sur les marchés de dérivés OTC. De telles activités peuvent mener à une compensation centralisée obligatoire des produits dérivés OTC standardisés. Différentes CCP ont récemment introduit des services de compensation et de règlement pour les OTC Credit Default Swaps. Un tel service a été lancé en mars 2009 aux USA; deux CCP ont été introduites en juillet 2009 et en mars 2010

en Europe. Dans l'espace Asie-Pacifique, il existe aussi des projets différents de CCP pour les dérivés OTC.

Une CCP très robuste peut réduire les risques et insécurités des acteurs du marché et contribuer à la stabilité financière. Toutefois, pour les acteurs du marché, une gestion complète des risques des CCP est déterminante vu que celles-ci prennent une plus grande importance systémique dû à une plus grande propagation. De plus, des problèmes qui n'existent pas lors du clearing de produits (au comptant) de bourse apparaissent lors de la compensation sécurisée et efficace par une CCP en raison des caractéristiques de risque et du design de marché complexes des dérivés OTC. Les marchés de dérivés OTC permettent par exemple une définition largement individuelle des contrats, créant une plus grande complexité et une échange réduite. Cela représente un défi exceptionnel pour la compensation CCP des dérivés OTC étant donné que la fiabilité de la compensation centralisée dépend fortement des informations de prix par les marchés et d'une liquidité du marché stable (surtout dans les périodes de stress). En juin 2009, le CPSS et l'OICV ont fondé un groupe de travail commun pour promouvoir l'interprétation, la compréhension et la mise en œuvre consistantes de leurs recommandations aux CCP pour les dérivés OTC. Le groupe de travail a révisé les *Recommendations for central counterparties* (2004) à la lumière des nouveaux problèmes centraux liés au caractère unique des dérivés OTC. Il a aussi développé des directives adaptées aux CCP.

Importance des Trade Repositories sur les marchés

L'infrastructure de post-négoce n'a pas suivi la croissance très rapide des marchés de dérivés de crédit OTC survenue au milieu de la dernière décennie. Cela a entraîné un retard de livraison inacceptable des transactions non confirmées. Le secteur s'est efforcé de renverser la vapeur par une standardisation des contrats, plus d'automatisation et des confirmations électroniques. Une des dernières innovations en date est l'introduction des «Trade Repositories» (TR). Sur les marchés de dérivés OTC, un TR est un registre centralisé constitué d'une base de données électronique avec les reçus des transactions de dérivés OTC en cours. Les efforts sectoriels concernant les TR ont pris d'autant

plus d'importance et ont eu d'autant plus d'impact que la crise financière a révélé un gros déficit en matière de transparence sur les marchés de dérivés OTC. Un TR pour les dérivés de crédit mis en place il y a quatre ans a été restructuré dans une unité distincte en février 2010. Un TR pour les swaps de taux d'intérêt a été introduit en janvier 2010. Et le secteur a sélectionné un futur TR pour les dérivés d'actions en octobre 2009.

Eu égard à l'importance croissante des TR pour la transparence des marchés et le soutien des procédures de compensation et de règlement pour les transactions de dérivés OTC, le CPSS et l'OICV ont rassemblé toute une série de facteurs. Ceux-ci devraient être pris en compte par les TR lors du développement et de l'exploitation de leurs prestations ainsi que par les organes de régulation et de surveillance responsables.

Les infrastructures du marché financier ont survécu aux récentes turbulences du marché financier. Il n'y a pourtant pas lieu de s'auto-congratuler: la surveillance, la politique

et le secteur financier doivent au contraire apprendre leur leçon afin de continuer à renforcer ces infrastructures car la prochaine crise sera différente de celle-ci. C'est pourquoi le CPSS et l'OICV ont annoncé en février 2010 une révision complète de leurs normes, y compris des *Core principles for systemically important payment systems* (2001), des *Recommendations for securities settlement systems* (2001/2) et des *Recommendations for central counterparties* précédemment mentionnées. Ces efforts permanents pourraient exiger qu'on mette la barre plus haut encore là où les récentes expériences ont révélé des lacunes potentielles pour être à la hauteur en cas de scénarios catastrophes. Cela concerne notamment l'élasticité des infrastructures en matière de liquidité et les ressources financières. Un projet pour toutes les normes révisées devrait être disponible début 2011 pour consultation publique.

Daniel Heller et Takeshi Shirakami,
Committee on Payment and Settlement Systems, Banque
pour les règlements internationaux, Bâle
daniel.heller@bis.org, takeshi.shirakami@bis.org

	Secteur public	Secteur privé
Janvier 2001	Core principes for systemically important payment systems du CPSS	
Novembre	Recommendations for securities settlement systems (RSSS) du CPSS et de l'OICV	
Novembre 2002	Méthodes d'évaluation pour les RSSS	
Novembre 2004	Recommandations pour les contreparties centrales du CPSS et de l'OICV	
Novembre 2006		Le DTCC Trade information Warehouse (DTCC TIW) lance un service de TR pour les dérivés de crédit OTC.
Mars 2007	Rapport CPSS: nouveaux développements des procédures de compensation et de règlement pour les dérivés OTC	
Septembre 2008		Faillite de Lehman Brothers
Novembre	Les pays du G20 (plan d'action de Washington) veulent renforcer la capacité de résistance des marchés de dérivés OTC	
Mars 2009		L'ICE Trust commence à assurer la compensation des dérivés de crédit OTC.
Avril	Les pays du G20 s'accordent pour promouvoir – en particulier en introduisant des CCP – la normalisation et l'élasticité des marchés de dérivés de crédit.	
Juin	Création du groupe de travail CPSS-OICV pour la révision des directives pour les CCP pour les dérivés OTC.	
Juillet		ICE Clear Europe et Eurex Credit Clear commencent à assurer la compensation des dérivés de crédit OTC.
Octobre		MarkitSERV est sélectionné comme TR pour les dérivés d'actions.
Janvier 2010		TriOptima introduit un TR pour IRS.
Février	Début de la révision générale CPSS-OICV des normes internationales pour les infrastructures du marché financier.	
Mars		DTCC TIW est restructuré en Warehouse Trust. LCH.Clearnet SA commence à assurer la compensation des dérivés de crédit OTC.
Mai	Rapport consultatif CPSS: instruction pour l'utilisation des recommandations CPSS-OICV 2004 pour les contreparties centrales sur les CCP pour les dérivés OTC; réflexions sur les Trade Repositories sur les marchés de dérivés OTC	
Début 2011	Consultation publique sur la révision générale	

Fondation de l'Association internationale de cadre des paiements

Un groupe de 21 banques, chambres de compensation et prestataires de services de paiement associés s'est récemment rassemblé à Londres afin de fonder l'Association internationale de cadre des paiements (International Payments Framework Association, IPFA). Celle-ci a pour objectif de permettre le transfert de crédits non urgents en différentes monnaies entre les organisations participantes, que ce soit par le biais d'une chambre de compensation, directement ou via des banques membres, en utilisant les mêmes processus et méthodes normalisés.

Ainsi, les organisations membres peuvent proposer à leurs clients des paiements rapides et efficaces dans de nouveaux pays et/ou monnaies tout en réduisant les frais de traitement et en éliminant les complexités liées aux paiements internationaux non urgents.

Composantes-clés du cadre

L'objectif immédiat de l'IPFA était de concevoir jusqu'au 31 décembre 2009 les composantes-clés du cadre pour le traitement des virements transfrontaliers non urgents sur la base de la norme ISO 20022.

Ces composantes sont les suivantes:

- Règles commerciales et procédures de fonctionnement
- Cadre contractuel liant les membres de l'IPFA et les organisations associées
- Directives pour la mise en œuvre des messages

Concept

L'idée derrière ce cadre international des paiements était la suivante: fonder une organisation, dirigée par ses membres, qui fournisse des règles, des normes et des procédures de fonctionnement commerciales visant à améliorer les transferts transfrontaliers de crédit sur la base de la norme ISO 20022. Et ce, par le biais d'un cadre contractuel liant les membres et les organisations associées à ces règles, normes et procédures de fonctionnement commerciales afin d'encourager leurs membres et leurs clients à les mettre en œuvre et à les utiliser.

Les règles commerciales, normes et procédures de fonctionnement de l'IPF permettent l'interopérabilité des systèmes nationaux et régionaux existants et l'échange de transactions dans différentes monnaies dont la compensation s'effectue par le biais de processus existants.

L'IPF offre donc une structure supérieure (Overlay) permettant l'interopérabilité et réduisant les charges entre les Clearing and Settlement Mechanisms (CSM) et les banques.

Les banques membres se chargent ce faisant des volumes de transactions. Le concept IPF permet l'échange entre différents CSM, entre différentes banques et entre banques et CSM.

Directives

La principale directive était de créer un cadre répondant aux exigences suivantes: rentabilité, peu de barrières d'entrée et d'utilisation, intégration possible de différents pays/monnaies, compatibilité avec les particularités des différents pays et procédure de fonctionnement globale pour l'entretien du cadre. A cela s'ajoutaient d'autres directives:

- Appropriation d'une vision globale pour garantir une acceptation et une utilisation étendues
- Intégration, chaque fois que c'est possible, des normes globales disponibles afin de garantir la convivialité et d'écarter les barrières d'entrée
- Utilisation des canaux de paiement nationaux et des pratiques de compensation existantes pour permettre la simplification du traitement backoffice, la sécurité de service et des prestations de paiement globales étendues
- Vérification des exigences en matière de conformité (compliance) afin d'identifier les limitations et les barrières régulatrices liées aux différentes législations et directives concernant les transactions de paiement et leur pertinence dans le contexte de l'IPFA et de ses membres

Phases de mise en œuvre

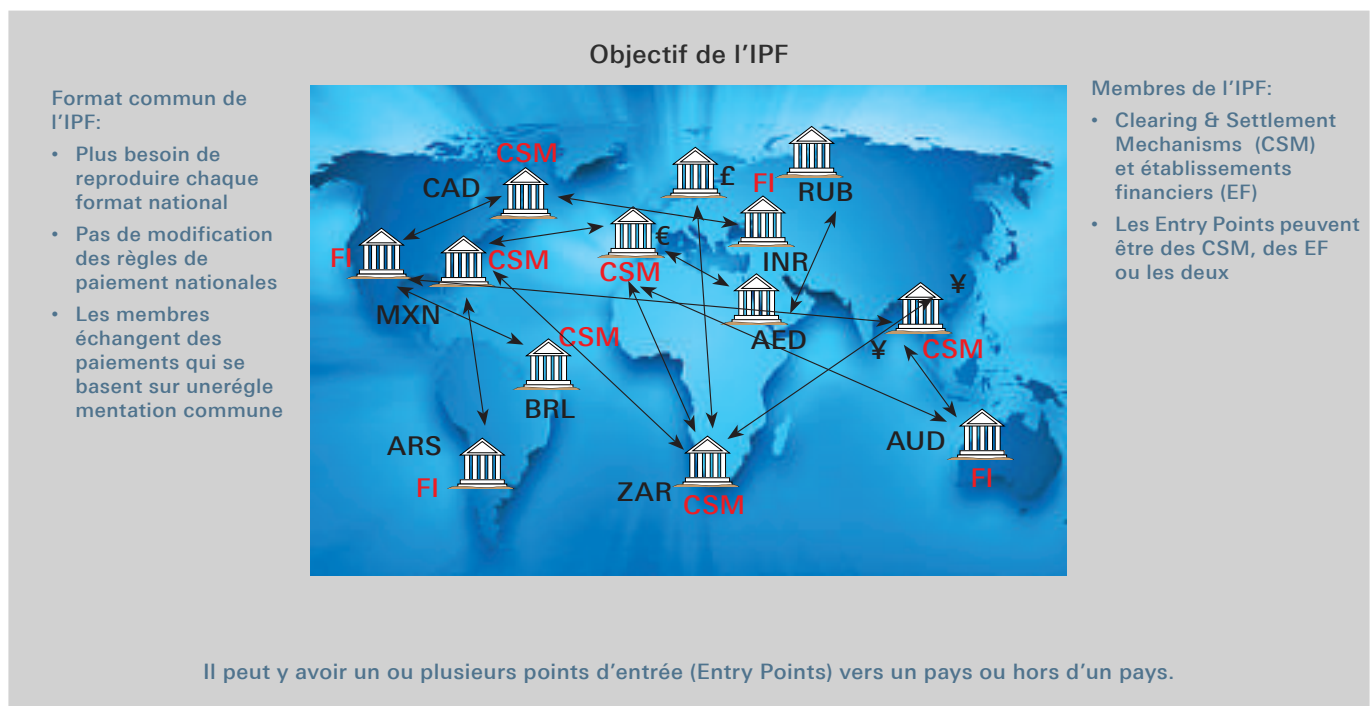
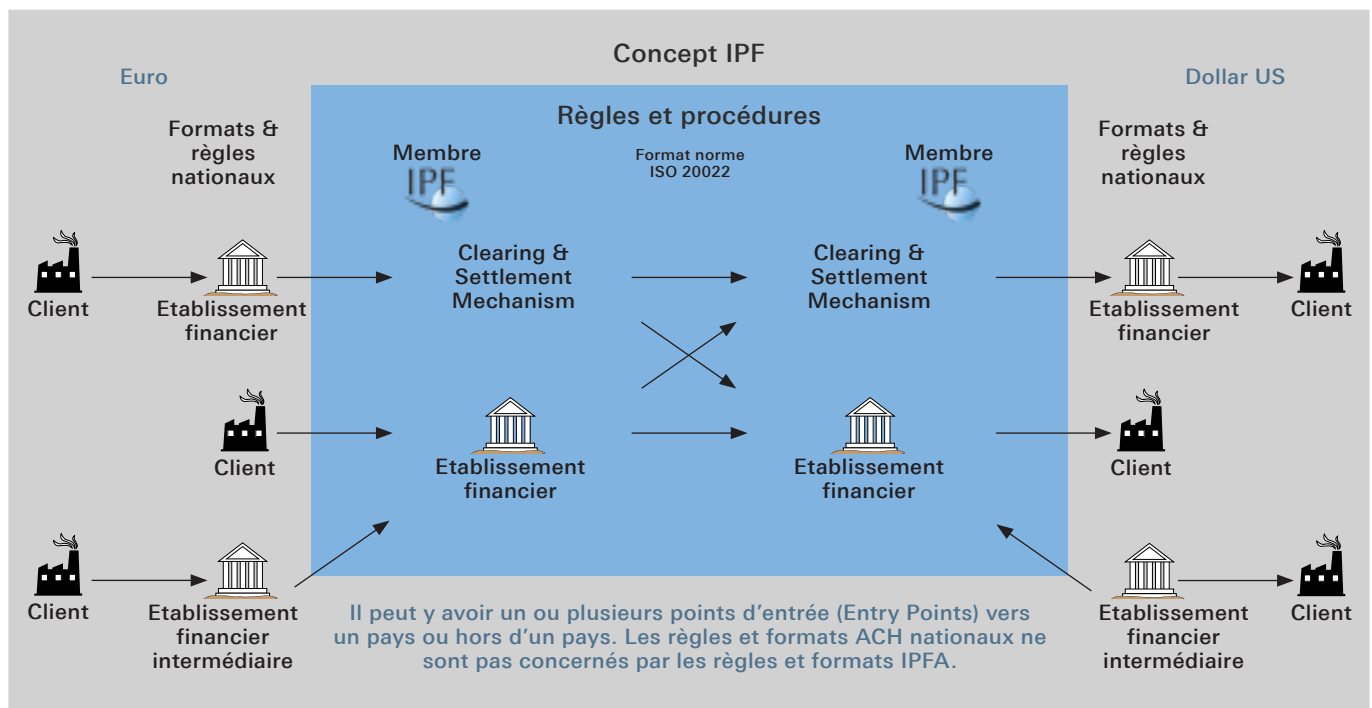
Le trafic transatlantique direct des virements entre deux membres de l'IPFA a débuté en avril 2010. La banque centrale américaine (FED) et le spécialiste du traitement des paiements Equens échangent depuis lors des paiements en dollars américains et en euros entre les USA et l'Europe. Ils considèrent à présent de transférer des crédits en livres sterling.

De nombreux membres de l'IPFA ont commencé à planifier la prochaine phase, à savoir l'intégration des monnaies du

Brésil, du Canada, du Mexique et de l’Afrique du Sud dans le courant de 2010/2011.

Arthur Cousins, Standard Bank of South Africa, Président de l’Association internationale de cadre des paiements (IPFA)
 arthur.cousins@standardbank.co.za

A long terme, l’IPFA a pour double objectif d’augmenter le nombre de ses membres et d’assurer que ceux-ci peuvent réaliser des transactions dans toutes les monnaies compatibles avec les recommandations du Groupe d’Action financière (GAFI). <



Impressum

Editeur

SIX Interbank Clearing SA
Hardturmstrasse 201
CH-8021 Zurich

Commandes/Feed-Back

CLEARIT@six-group.com

Edition

Edition 44 – Juin 2010

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

Conseil

Patrick Bürki, PostFinance, Boris Brunner, UBS SA, Susanne Eis, SECB, Oliver Buob, SNB, Martin Frick, SIX Interbank Clearing SA, Andreas Galle, SIX Interbank Clearing SA, André Gsponer (responsable), Enterprise Services SA, Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing SA, Roger Mettier, Credit Suisse SA, Christoph Weder, Liechtensteinischer Bankenverband, Jean-Jacques Maillard, BCV

Equipe de rédaction

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

Traductions

Français: Word + Image, anglais: HTS

Présentation

Felber, Kristofori Group, agence de publicité

Impression

Binkert Druck SA, Laufenburg

Contacts

Product Management SIX Interbank Clearing SA
T +41 44 279 4747
Customer Service Swiss Euro Clearing Bank GmbH
T +49 69 97 98 98 35

Vous trouverez d'autres informations sur les systèmes suisses de trafic des paiements sur le site Internet www.six-interbank-clearing.com



Déjeuner au Swiss Banking Operations Forum au ConventionPoint de SIX Group le 27 avril.