



EN VISITE CHEZ

## Euphorie illimitée chez Yokoy

10



### GLOBAL PERSPECTIVES

L'API en tant que «Killer Feature» pour la gestion globale de fortune?

18

### FUTURE TALK

Pourquoi les Instant Payments sont révolutionnaires pour Thierry Kneissler

07



### HEARTBEAT

Plus de la moitié des ménages utilisent désormais l'eBill

08

Editrice SIX Group SA, case postale, 8021 Zurich, Suisse, [six-group.com/pay](http://six-group.com/pay), [pay@six-group.com](mailto:pay@six-group.com) Comité consultatif Samuel Ackermann, PostFinance; Daniel Berger, SIX; Boris Brunner, direction, SIX; Susanne Eis, SECB; Pierre-Michel Gicot, BCV; Dieter Goerdten, SIX; Susanne Höhener, Liechtensteinischer Bankenverband; Daniela Hux-Brauss, Credit Suisse SA; Raphael Reinke, BNS; Peter Ruoss, UBS Switzerland AG; Nino Thommen, SIX Rédaction Gabriel Juri, direction, SIX Concept et design MADE Identity AG, Zurich, Suisse Impression sprüngli druck ag, Villmergen, Suisse Traductions Mark Rabinowitz, Translation Service Team, SIX (anglais); Denis Fournier (français) Crédits photo Ornella Cacace (p. 2, 10, 11), Cottonbro (Cover, p. 4-5), Ekaterina Belinskaya (p. 2-3), Laura James (p. 6), Tobias Siebrecht (p. 16-17) O. Sukru Goksu (p. 19) Illustrations Gregory Gilbert-Lodge (p. 2, 7, 16, 18), MADE Identity AG (Cover, p. 2-3, 4-5, 6)

### SECTIONS

- 03 Sujet phare
- 12 Experts Only
- 16 Panorama
- 16 Valeurs





# Request to Pay et Instant Payments – deux éléments perturbateurs dans le trafic des paiements en Suisse?

TEXTE  
DANIEL BERGER,  
HEAD ECOSYSTEM BILLING & PAYMENTS, SIX

Qu'est-ce que le tunnel du Saint-Gothard, le canal de Suez ou un aéroport ont en commun avec le trafic des paiements? Peu de choses à première vue, mais bien plus à y regarder de près. Alors que les chemins de fer, les transports maritime et aérien assurent le transport de marchandises et de personnes, le trafic des paiements garantit des flux financiers locaux et mondiaux – et donc le fonctionnement de l'économie. Les deux secteurs exigent des infrastructures opérationnelles. Celles-ci s'adaptent aux évolutions sociales et techniques et continuent à donner des impulsions en matière d'innovation. Ici et là, des investissements importants sont généralement nécessaires. Les générations futures en tirent profit, s'appuient dessus et permettent ainsi des innovations.

## De l'hélice à l'ère du jet

Ce qu'a été pour le trafic aérien le passage de l'hélice à l'ère du jet peut être comparé, dans le trafic des paiements classique, à la transition de paiements groupés non critiques sur le plan temporel à l'ère de l'Instant Payment. La notion de voyage a radicalement changé avec l'introduction des premiers jets pour le transport fiable

de passagers à la fin des années 1950. Les nouvelles technologies de propulsion et les avions de grande capacité efficaces permettent à des couches de plus en plus larges de la population de parcourir des distances bien plus rapidement, dans des conditions confortables et sans escale. Dans le même temps, les exploitants ne cessent d'aménager leurs aéroports pour desservir un volume croissant de passagers. Plus personne ne veut revenir aux anciens avions à hélice.

La situation est tout à fait similaire dans le trafic des paiements: grâce à la faculté des Instant Payments à effectuer des paiements en quelques secondes, l'argent «voyage» bien plus rapidement et sans interruption. Le transport de fonds d'un compte à l'autre devient du coup intéressant pour les paiements qui sont aujourd'hui effectués, par exemple, dans les réseaux de cartes. Comme pour les avions de grande capacité ou les aéroports, les infrastructures d'Instant Payments ne deviennent rentables que si elles sont pleinement exploitées. Il ne fait aucun doute que les Instant Payments deviennent tôt ou tard la nouvelle norme, de sorte que nous ne souhaite-



Le monde des paiements fait du bruit: les Instant Payments et le Request to Pay ont un potentiel énorme.



rons plus le retour du trafic des paiements à l'ancienne mode.

Bien que des solutions d'Instant Payments soient déjà disponibles dans de nombreux pays, d'un point de vue global, seule une part insignifiante des transactions est considérée comme des paiements instantanés. Quelle en est la cause? Une des raisons peut être que les paiements au point de vente (POS) ou dans l'e-commerce sont aujourd'hui effectués par l'intermédiaire de cartes et de réseaux de cartes mondiaux, et qu'ils s'appuyant sur des processus et des habitudes bien établis. Nous assistons à diverses tentatives de réduction de ces dépendances mondiales grâce à des solutions locales et innovantes. Une initiative remarquable est la Retail Payments Strategy de l'Union européenne. Elle vise, entre autres, à fournir des solutions de paiement paneuropéennes à la population et, partant, à accroître l'autonomie de l'Europe vis-à-vis des États-Unis.

### **Request to Pay comme catalyseur pour les Instant Payments?**

Pratiquement chaque événement lié au trafic des paiements tourne aujourd'hui autour de la Request to Pay (RTP). Souvent, les experts parlent d'une pièce de puzzle manquante dans un nouveau paysage de trafic des paiements. Pourquoi?

La RTP est une séquence de messages: le bénéficiaire envoie une demande de paiement à la personne qui paie. Cette dernière peut faire deux choses à la réception de la demande: l'accepter ou la refuser. Si le payeur l'accepte, un virement est déclenché, traité généralement par le système de paiement comme paiement de compte à compte – avec du retard (non instantané) ou en temps réel (instantané). Les mécanismes de traitement sont donc les mêmes que pour les virements bancaires habituels, ce qui permet de gagner en efficacité et en indépendance par rapport aux autres moyens de paiement, basés sur des cartes.

L'efficacité d'un processus RTP avec des Instant Payments se voit, par exemple sur le point de vente. Au lieu de sortir ma carte, je pourrais confirmer une RTP déclenchée par l'établissement de restauration pour ma boisson à emporter dans une app mobile et la payer instantanément. Cela signifie que, dans un délai

maximal de dix secondes, le montant dû sera débité de mon compte et crédité sur le compte de l'établissement de restauration. Ce scénario peut également être transposé aux achats dans les boutiques en ligne. La facturation est un autre exemple d'application souvent discuté. Les Instant Payments jouent certes généralement un rôle mineur dans ce domaine. Mais en fait, la facturation, même classique sur papier, n'est rien d'autre qu'une RTP. Il n'est donc pas étonnant que les communautés de trafic des paiements s'enthousiasment pour la combinaison de la RTP et des Instant Payments. Toutefois, les infrastructures ne pourront évoluer que si la RTP devient accessible à un grand nombre de bénéficiaires et de payeurs (potentiels).

### **La Suisse, un pays RTP?**

En fait, la Suisse dispose déjà d'une infrastructure RTP moderne depuis 2018. Cela ne saute peut-être pas à l'œil. Mais avec le lancement de l'eBill – la facture numérique pour la Suisse –, SIX a créé une infrastructure pour la place financière qui comprend tous les éléments essentiels d'une solution RTP bien développée:

- l'appariement entre le bénéficiaire et le payeur, c'est-à-dire un processus d'approbation pour la transmission de messages RTP
- la transmission d'un message RTP – dans la variante eBill d'aujourd'hui sous la forme d'une facture
- la possibilité pour les payeurs de refuser ou d'accepter le message RTP et de payer
- le traitement des paiements via la plate-forme SIC – efficace et direct comme une transaction de compte à compte

L'ensemble se déroule dans un environnement conçu pour assurer la sécurité, la fiabilité et la transparence les plus élevées, dans l'intérêt des utilisateurs.

### **Faire passer le LSV dans la modernité**

Avec la plate-forme eBill, la place financière dispose d'une infrastructure qui peut évoluer de diverses manières. SIX étudie actuellement dans quelle mesure les procédures actuelle de prélèvement (LSV) peuvent être normalisées, remplacés et intégrés dans la modernité grâce à une solution fondée sur eBill. Pour ce faire,

En fin de compte, c'est la consommatrice ou le consommateur qui décide de la manière dont ses achats finissent dans le sac.



il est prévu d'ajouter à eBill deux éléments qui sont aujourd'hui les principaux moteurs des prélèvements:

- le déclenchement de prélèvements à la date de référence et des montants fixes déterminés. C'est une fonction centrale de la gestion des flux de trésorerie des entreprises,
- une fonction de rétrofacturation qui protège le payeur en cas de prélèvement injustifié, comme nous le connaissons aujourd'hui pour les cartes de crédit.

La décision de mise en œuvre est attendue pour la mi-2022 au plus tard.

### **LA question stratégique: comment la plate-forme eBill s'articule-t-elle avec les Instant Payments?**

En Suisse, les Instant Payments seront disponibles sur le marché à partir de la mi-2024. La question de savoir si et

comment l'infrastructure eBill doit être associée à des Instant Payments est donc d'une grande importance dans la perspective des 20 prochaines années. Plus concrètement: à l'avenir, l'infrastructure eBill devrait-elle soutenir les Instant Payments et être utilisée comme mécanisme RTP pour les transactions de point de vente et d'e-commerce?

### **Concevoir avec prévoyance**

Beaucoup de réalisations qui nous ont façonnés ont été réalisées par des visions claires, associées à la force de mise en œuvre et à l'entregent politique. Il en va de même pour la prochaine génération du trafic suisse des paiements. Nous avons également besoin de courage pour adopter des solutions qui simplifient et, surtout, d'un large soutien auprès de tous les acteurs. En effet, en

fin de compte, c'est eux qui décident du succès de l'introduction des Instant Payments et d'une infrastructure eBill orientée vers la RTP. ➔



# Thierry Kneissler, Conseiller stratégique, conseiller et investisseur, cofondateur et ex-CEO TWINT, qualifie les Instant Payments de révolutionnaires

**Vous l'avez dit récemment: les Instant Payments (IP) deviennent des «Game Changer». À qui cela servirait-il de régler des paiements en quelques secondes?** Tout d'abord, pensons aux clients privés et commerciaux: le règlement actuel d'un paiement ne s'inscrit tout simplement plus dans le monde numérique où tout se passe «en temps réel». C'est pourquoi nous devons aujourd'hui nous contenter de systèmes de cartes comportant d'innombrables sources d'erreurs. L'envoi et la réception d'argent devraient être aussi simples que l'e-mail ou WhatsApp.

Deuxièmement, le commerce: si les paiements sont réglés en différé, il rencontre un problème. Des intermédiaires s'engouffrent dans la brèche et s'enrichissent en exploitant ce service. Il s'agit là de coûts inutiles pour le commerce et, par conséquent, pour l'ensemble du système économique.

Troisièmement, les banques: à mon avis, elles seraient les plus grandes gagnantes, aux dépens des organisations internationales de cartes, parce que le compte bancaire reviendrait au centre de l'activité avec les clients. Il s'agit d'une combinaison de rêve stratégique: elles se rapprochent de leur clientèle. Et une concurrence majeure est recalée.

**Quelles sont vos attentes en matière de Request to Pay?** Je considère cette procédure comme une pièce de puzzle nécessaire pour que les Instant Payments fonctionnent dans la vie quotidienne. L'infrastructure nécessaire à cette fin est une chose. Plus important encore, les systèmes

bancaires autorisent les IP, et ce, sur l'ensemble du territoire. Ce n'est qu'ainsi que des cas d'utilisation sont créés, trouvant une large audience.

**Les infrastructures de paiement sont coûteuses. Il y en a plusieurs dans notre petite Suisse. Que faut-il faire?** La réponse est simple: un réseau à temps réel unique auquel toutes les parties sont connectées. Nous avons aussi un réseau téléphonique, un réseau électrique, un réseau ferroviaire et un internet. Une première étape pourrait être de regrouper ce qui appartient thématiquement ensemble: les factures (eBill et LSV), les versements de compte à compte (SIC et TWINT) et les paiements par carte (cartes de crédit, de débit et Bancomat).

**Malgré cela, nous avons l'embarras du choix lors d'un paiement. Comment les acteurs doivent-ils s'organiser pour qu'une opération de paiement devienne une simple commodité?** Les moyens de paiement ont aujourd'hui une position trop dominante, qui devrait être fortement relativisée par les IP. Tous les acteurs actuels n'ont pas d'intérêt économique à ce que les paiements deviennent une simple commodité. Concrètement, en ce qui concerne la Suisse: dans les années à venir, les banques et SIX auront l'occasion de fixer la norme de demain avec les IP. Mais pour cela, elles doivent activement gagner à la cause le commerce et les grosses entreprises, ainsi que les autorités réglementaires. Si ce n'est pas le cas, les IP ne s'imposeront pas.

L'eBill affiche une croissance annuelle à deux chiffres et touche aujourd'hui plus de la moitié des ménages suisses. Son potentiel varie considérablement selon les régions.

### Nombre de transactions et d'émetteurs de factures eBill

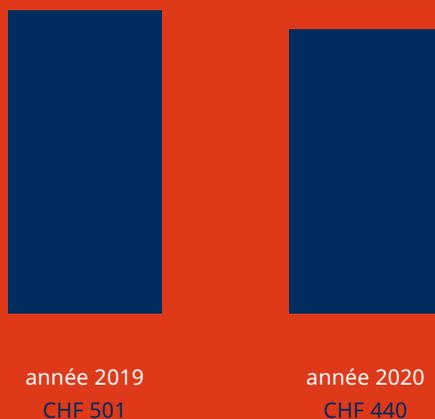
- Transactions
- Émetteurs de factures

Récolte des données  
SIX



### Volume par transaction eBill

Récolte des données  
SIX

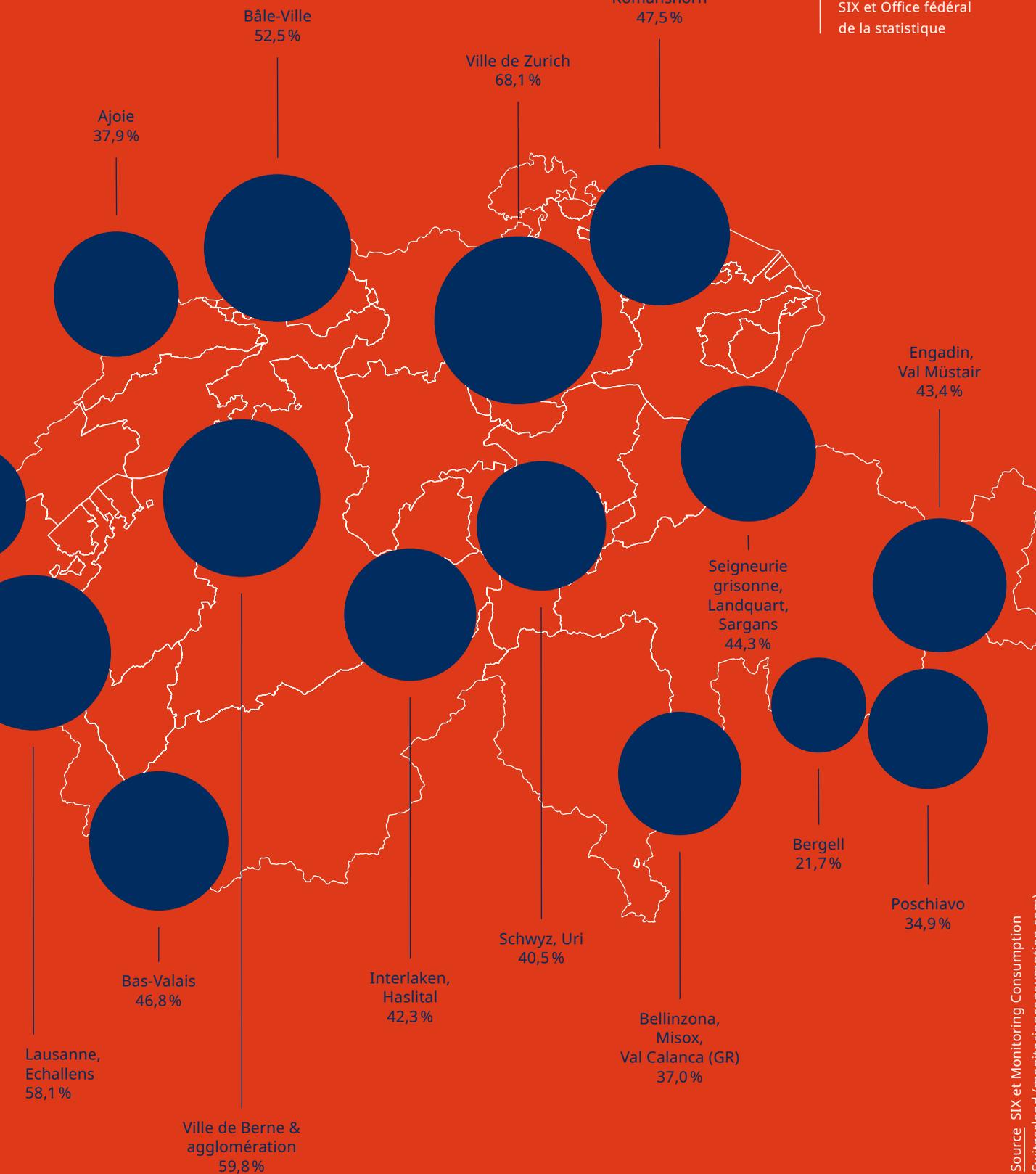


Val de Travers NE,  
Boudry  
34,4%

Genève &  
région Nyon  
65,9%

L'exploitation de l'eBill  
rapportée aux ménages  
dans les régions en %  
le 31.03.2021

Récolte des données  
SIX et Office fédéral  
de la statistique



Source: SIX et Monitoring Consumption  
Switzerland (monitoringconsumption.com)

# Euphorie illimitée

TEXTE  
SIMON BRUNNER

**L**Rendez-vous chez Yokoy, spécialisé dans l'un des sujets les plus ennuyeux au monde (dépenses d'entreprise) et qui fait ainsi fureur.

Existe-t-il actuellement une start-up plus tendance que Yokoy? Lauréate des Swiss Fintech Awards 2021, vainqueur du show télévisé «Höhle des Löwen», finaliste du Swiss Economic Forum 2021... Bien qu'inscrite au registre du commerce en 2019 seulement, Yokoy a enregistré une liste de distinctions plus longue qu'une facture moyenne de frais. Dans un portrait euphorique inhabituel, la NZZ fait la chronique d'un engouement médiatique autour de la start-up zurichoise et compare sans mâcher ses mots le CEO et cofondateur Philippe Sahli avec Steve Jobs.

Là où la comparaison est bancaire: à la différence de la perception du fondateur d'Apple auprès du public, M. Sahli est une personne très chaleureuse et sympathique. Dans un dialecte bernois affirmé,

l'homme de 28 ans nous accueille au siège principal au Technopark de Zurich, dans une salle de conférence pour au moins 200 personnes («sorry, rien trouvé de plus petit»). Melanie Gabriel, cofondatrice et responsable du marketing, est également présente. Native de Nidwald, elle a été élue «Innovator Of The Year 2021» et le «Bilanz» la considère comme l'une des plus importants Digital Shapers de Suisse.

Où la comparaison avec le fondateur d'Apple s'avère juste: M. Sahli, tout comme Jobs, est grand et svelte. Et les ambitions de Yokoy sont aussi peu modestes qu'en Californie: l'objectif déclaré de l'entreprise est une évaluation de plus d'un milliard de dollars, qui devrait être réalisée déjà l'année prochaine, en 2022. Une licorne – c'est ainsi que l'on qualifie les start-up de cette envergure – est bien visible sur le bureau, bricolée par la sœur et le père de Mme Gabriel.

Yokoy démarre donc. Mais que fait la fintech en fait? «Nous avons commencé avec le décompte des frais», explique M.



Sahli, «nous l'avons grandement simplifié, numérisé et surtout automatisé. Nous pouvons le traiter à 90% sans intervention humaine et reconnaissons les abus de manière extrêmement fiable.»

Melanie Gabriel continue: «Toute la partie des dépenses fonctionne en fait à l'instar des frais.» Aujourd'hui, Yokoy couvre le traitement complet de la facturation; son logiciel enregistre les commandes auprès des fournisseurs et bientôt aussi la gestion des abonnés numériques. En outre, Yokoy a récemment mis dans son offre une carte de crédit d'entreprise.

Il existe d'innombrables solutions pour la gestion des dépenses. Yokoy se démarque de ses concurrents par son intelligence artificielle. «Lorsqu'un collaborateur ou une collaboratrice achète un croissant dans le train, Yokoy l'enregistre en tant que frais de restauration et non pas en tant que frais de déplacement», explique M. Sahli «même si la facture vient des CFF». Par exemple, le logiciel sait aussi qu'une chambre d'hôtel à Genève est plus chère que d'habitude pendant le Salon de l'auto

et accepte un peu plus de frais d'hébergement. «De telles choses ne sont recon- nues que par un logiciel capable d'ap- prendre», déclare Mme Gabriel. Avec le temps, Yokoy intériorise de tels modèles et peut comptabiliser des paiements de manière toujours plus efficace et identi- fier facilement les dépenses frappantes.

«Nous pouvons également traiter les QR-factures», affirme Melanie Gabriel. En Autriche, chaque reçu comporte depuis un certain temps déjà un code QR que le logiciel a appris à lire.

Dans le bureau de Yokoy se trouve une cloche de vache traditionnelle suisse qui sonne chaque fois qu'un nouveau client est acquis. Pas étonnant que les voisins s'énervent quelque peu: en deux ans, la cloche a déjà sonné plus de 500 fois. Par exemple pour Stadler Rail, Swissquote, On, Kägi, Planzer ou NZZ. Ce qui est excep- tionnel pour la start-up zurichoise, c'est qu'elle a pu financer presque entière- ment son énorme croissance. «Au début, nous avons emprunté 1,7 million de francs à SIX et Swisscom», déclare M. Sahli. Depuis lors, les effectifs ont augmenté pour atteindre 80 personnes en Suisse, en Allemagne et en Autriche – jusqu'à l'au- tomne 2021 sans un sou de fonds étran- gers supplémentaires. À la fin du mois d'octobre, Yokoy a recueilli plus de 26 mil- lions de dollars dans le cadre d'un cycle de financement international.

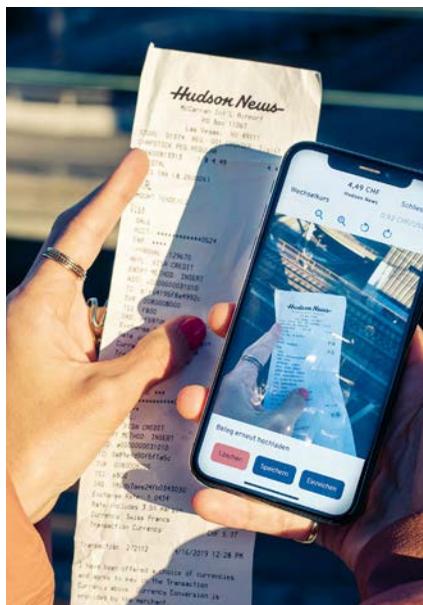
M. Sahli doit nous quitter, il prend l'avion pour se rendre à un mariage et passer quelques jours de vacances en Grèce. «Bien mérités», comme le dit Mme

Gabriel. À 32 ans, elle est responsable de la culture d'entreprise, en plus de la com- mercialisation. Il s'agit d'aspects sociaux tels que la diversité entre les collabora- teurs. D'une part, la proportion de femmes, qui est de 33 %, est relativement élevée pour une entreprise technologique. D'autre part, quelques collaborateurs de plus de 60 ans sont également employés chez Yo- koy, une exception dans le monde des start-up. «Il serait insensé de renoncer à l'expérience de ces personnes», affirme Melanie Gabriel. Comme les sociétés finan- cières traditionnelles se séparent au- jourd'hui des collaborateurs plus âgés, «il existe des profils intéressants sur le mar- ché», déclare l'économiste HSG qui a écrit son mémoire de fin de cycle sur l'API- Economy.

Melanie Gabriel avait toujours fait preuve d'intérêts et d'engagements mul- tiples. Au cours de ses études de Bache- lor, elle avait été responsable d'un musi- cal devant un public de 8000 personnes, puis elle avait fondé une plate-forme de seconde main qui a eu du succès. Pour- quoi pour l'amour du ciel a-t-elle atterri dans un univers de frais et de reçus? «Lorsque notre cofondateur. Devis m'a par- lé pour la première fois de Yokoy», rit Mme Gabriel «je me suis dit: il n'y a pas plus ennuyeux que ça». Mais il est par- venu à la convaincre. Une plate-forme telle que Yokoy permet de faciliter la vie d'un grand nombre de personnes – les voya- geurs d'affaires, les financiers, les colla- borateurs des ressources humaines, les responsables et les gestionnaires. «Et je me suis dit que si je pouvais me laisser en- thousiasmer pour Yokoy, l'euphorie devait être illimitée chez les personnes qui s'y connaissent dans la gestion des dé- penses». 🙌



C'est avec aise que Philippe Sahli et Melanie Gabriel traitent les factures.



Les décompte des frais en un tour de main – grâce à l'intelligence artificielle







à jour des Swiss Market Practice Guidelines, qui ont été publiées récemment.

La version révisée est centrée sur l'initialisation de l'EBICS, qui doit être effectuée au début de chaque activité commerciale entre le client et la banque. Ce processus standardisé est également adapté à la personnalisation d'une relation client et ne prend normalement que quelques jours. En Suisse, l'EBICS 3.0 vient de mettre en place le certificat X.509 pour la transmission de clés, qui était jusqu'à présent principalement utilisé en France. Le certificat permet de former différemment la valeur hash pour vérifier les clés publiques dans l'EBICS 3.0. En effet, la valeur hash est calculée sur l'ensemble de la structure X.509 (certificat), au lieu de la seule clé publique, comme auparavant. Par conséquent, des milliers de contrats EBICS actifs devraient être réinitialisés lors d'une migration vers l'EBICS 3.0. Pour les clients qui travaillent déjà avec la signature électronique distribuée (SED), plusieurs utilisateurs d'EBICS seraient alors affectés par contrat. Pour éviter cela, le groupe de travail EBICS de SIX a défini une règle spécifique pour la migration vers l'EBICS 3.0.

### Règle spéciale pour la migration

Pour les clés existantes créées avec une version EBICS antérieure, une réinitialisation avec le certificat X.509 n'est nécessaire que si la longueur de la clé est inférieure à 2048 bits. Dans ce cas, le groupe de travail recommande d'effectuer avant la migration une mise à jour des clés existantes dont la longueur de clé est supérieure ou égale à 2048 bits. Cette

Depuis le 15 novembre 2021, le groupe de travail EBICS de SIX, en publiant les dernières Swiss Market Practice Guidelines, recommande aux établissements financiers suisses d'élargir leur offre EBICS à la clientèle pour inclure l'EBICS 3.0. Comme cette spécification 3.0 a déjà été publiée par la société internationale EBICS en mars 2017, elle ne représente pas une nouveauté pour les éditeurs de logiciels. Il est donc probable que la plupart des solutions EBICS soient déjà techniquement viables. Le nombre de produits serveurs EBICS utilisés par les banques suisses est gérable, adapté et généralement opérationnel. La situation de la clientèle d'entreprise en revanche est beaucoup plus complexe. De plus en plus de produits clients sur le marché contribuent largement au succès du protocole de transmission EBICS, mais conduisent aussi à une plus grande variété de solutions logicielles pour les clients. Il est important pour les banques de les garder à l'œil.

règle permet d'automatiser au mieux la migration entre le programme client et le serveur (établissement financier) et de ne pas augmenter les besoins en support des participants.

### Exemple de migration du point de vue du client

Les conditions préalables à la réussite de la migration consistent en un document contractuel signé pour l'utilisation de l'EBICS 3.0 et un logiciel prêt à l'emploi auprès du client. L'utilisateur EBICS auprès du client effectue la transition en sélectionnant dans son logiciel la fonction «Passage à l'EBICS version 3» dans le contrat EBICS concerné.

Le logiciel effectue ensuite automatiquement la transition et suit les étapes suivantes:

- Il vérifie si l'établissement financier prend en charge les services EBICS 3.0 côté serveur.
- Si la longueur de la clé est inférieure à 2048 bits, il déclenche une demande de changement de clé avec une longueur de clé supérieure ou égale à 2048 bits.
- Il télécharge et stocke les clés bancaires et les données des participants.
- Il stocke la version EBICS utilisée et exécute le contrat dans la version 3.0.
- Il informe l'utilisateur ou l'utilisatrice de la réussite de la transition, avec des informations détaillées, le cas échéant.

Ainsi, le passage se fait en quelques secondes sans besoin d'assistance de la part de l'établissement financier, ce qui permet de poursuivre les transactions sans interruption. Pour que ce scénario se produise, les établissements financiers et les éditeurs de logiciels devraient informer leurs clients de la migration de l'EBICS. Cela a déjà été fait en Suisse dans la plupart des cas. Le bon déroulement de la migration pour tous les logiciels clients utilisés dépend en grande partie de la mise en œuvre de la règle de migration spécifique.

### Première initialisation

Le nouveau certificat X.509 doit être utilisé pour initialiser une nouvelle relation client. Il convient de prêter attention aux points suivants:

- L'initialisation s'effectue en Suisse conformément à la norme EBICS 3.0,

qui prévoit le certificat X.509 pour l'enregistrement de nouvelles clés.

- Le certificat peut être autosigné ou émis par une autorité de certification.
- Le seul impératif est de respecter le format X.509.
- La date de validité du certificat est toujours vérifiée, mais peut contenir n'importe quelle valeur de date valide (sans limitation = 9999-12-31).
- Aucune autre vérification (par exemple CRL), telle que prévue pour le type d'ordres H3K, n'est effectuée.
- Le type d'ordres H3K n'est pas pris en charge en Suisse dans un premier temps.

Avec l'achèvement de la phase préparatoire de ces dernières années, la phase parallèle avec l'EBICS 2.x et l'EBICS 3.0 est lancée le 15 novembre 2021.

Pour les clients, il est important de noter que la disponibilité de la nouvelle version doit être coordonnée avec chaque établissement financier.

Avec l'introduction de l'EBICS 3.0, la prise en charge obligatoire de la version EBICS 2.4 expire et, à partir de ce moment, il ne s'agit plus d'une version officiellement prise en charge par la place financière suisse. La version 2.5 sur laquelle repose le grand nombre d'offres actuelles EBICS des établissements financiers est officiellement prise en charge par la place financière pendant encore trois ans (jusqu'à la fin de 2024).

Le lancement de la phase parallèle de l'EBICS est également axé sur les défis du passage à la version ISO 20022 de 2009 à 2019, qui se déroulera en novembre 2022, rendant obligatoire l'utilisation de l'EBICS 3.0. La place financière dispose donc d'un an pour changer les contrats clients EBICS.

**CLAUS HALBHERR,  
FINANCIAL MESSAGING & 3RD  
PARTY SYSTEMS, SWISSCOM**



La Banque cantonale de Zurich est la première banque de Suisse à piloter les ATM Cash Management Services de SIX, qui permettent d'optimiser considérablement le remplissage des distributeurs automatiques de billets grâce à l'intelligence artificielle.

Plus d'information  
 🌐 [six-group.com](https://six-group.com)

## Traction pour bLink

Outre Klara Business AG et les établissements financiers UBS, Credit Suisse et la Banque cantonale de Zurich, les fournisseurs de logiciels de gestion Bexio, Swiss-Salary, Counteo et Limmobi ont également rejoint la plate-forme suisse OpenFinance en novembre 2021. Après la mise en service de l'API OpenWealth de la Banque cantonale de Saint-Gall (voir p. 18), bLink continue de gagner du terrain.

Plus d'information  
 🌐 [six-group.com](https://six-group.com)

## Le trafic des paiements en mutation constante

En 2025, plus d'un quart des transactions sans numéraire dans le monde seront des paiements instantanés et des paiements avec de la monnaie électronique. Cette prévision est annoncée par Capgemini à la suite d'une enquête effectuée au niveau mondial. À titre de comparaison, ce chiffre était de 14,5% en 2020.

Plus d'information  
 🌐 [capgemini.com](https://capgemini.com)





# 950

Pendant des millénaires, le sel a été l'un des biens les plus recherchés. Dans la Transylvanie du XVIIIe siècle, l'exploitation de l'«or blanc» était après les impôts la deuxième source de revenus la plus importante de l'État. Le sel (salarium – salaire) que les légionnaires romains recevaient en guise de salaire était considéré comme unité monétaire et moyen de paiement dans des pays comme le Pakistan. La valeur des barres de sel éthiopiennes d'un poids allant jusqu'à 950 grammes était également établie en fonction de leur distance avec les dépôts et gisements de sel. Le sel joue toujours un rôle important dans l'alimentation et l'industrie chimique. C'est seulement grâce aux découvertes de gisements de sel en Suisse que cette industrie a pu s'y établir.



## Le pooling ATM est-il l'avenir de l'approvisionnement en espèces?

«Cash is king.» Qui ne connaît pas cette devise? Toutefois, cette année, en Suisse, l'argent liquide a été supplanté par la carte de débit comme moyen de paiement le plus fréquent. Dans d'autres pays également, l'argent liquide a perdu sa place en tête.

Compte tenu de la baisse du nombre de transactions, il est essentiel que les établissements financiers gèrent leurs distributeurs automatiques (ATM) plus efficacement. La devise est: réduire les coûts tout en garantissant à leur clientèle une disponibilité et une qualité de service

constantes. La réponse à cette question est la tendance mondiale à ce que l'on appelle le pooling ou regroupement ATM. Les principales banques des Pays-Bas et de Belgique ont décidé de fusionner leurs réseaux ATM sous forme de joint ventures sous les nouvelles marques Gelmaat (Pays-Bas) et Batopin (Belgique). Au Brésil, TecBan a repris la plupart des sites tiers, tandis que les banques s'occupent de la majorité des ATM dans les filiales.

Les banques peuvent ainsi réduire leurs réseaux en fonction des besoins, standardiser le matériel et les fonctions de sécurité, raccourcir les itinéraires des transporteurs de fonds et réaliser des rabais de volume dans l'achat des appareils, ainsi que des économies d'échelle dans l'exploitation centralisée. En dépit du réseau belge redimensionné, 95 % de la population atteint un distributeur automatique à moins de 5 km du lieu de résidence. Une valeur meilleure qu'avant le pooling.

Aujourd'hui, en Suisse, peu de banques peuvent s'imaginer renoncer à leur propre marque. Cependant, à l'exemple de néobanques, il est récemment démontré que

leurs clients et clientes considèrent l'accès à l'argent liquide comme plus important que la marque figurant sur le distributeur automatique. Il est à voir si la plupart des établissements financiers suisses découvrent le modèle de pooling comme une alternative stratégique pour elles-mêmes, adoptent une solution intermédiaire en regroupant les sites tiers comme au Brésil ou continuent à exploiter eux-mêmes leurs distributeurs automatiques. SIX, en tant que fournisseur de services d'infrastructure, conseille dans ce domaine et propose une plate-forme de discussion.

TEXTE  
ALEXANDER VERBECK,  
HEAD CASH ECOSYSTEM, SIX

## OpenWealth en tant que «Killer Feature» pour la gestion globale de fortune – une vision d'inspiration suisse

À la fin de 2019, la législation de l'UE a engagé les banques, par le biais de la PSD2, à fournir des interfaces permettant aux prestataires de services financiers tiers d'accéder aux données de comptes de paiement. Cela devait initialiser un nouvel écosystème de services d'information de compte et de paiement renforçant l'innovation dans les places financières. La contrainte initiale a donné jour à une concurrence internationale avec une dynamique propre élevée et un potentiel dépassant largement les possibilités d'application de la PSD2.

C'est aussi le cas en Suisse, mais, contrairement à l'UE, sur une base volontaire, les initiatives sectorielles définis-

sant les normes d'interface. L'avantage retiré: les normes suisses reflètent la demande réelle sur le marché. Un parfait exemple est «OpenWealth», une initiative dans la gestion de fortune lancée par la Banque cantonale de Saint-Gall en collaboration avec la société de conseil Synpulse. La communauté OpenWealth, organisée sous forme d'association est en constante croissance, de nouvelles institutions financières, notamment internationales, et des fintechs s'y ralliant. L'association a entre-temps soumis sa norme à The Berlin Group, une initiative européenne reconnue pour l'établissement de normes d'interface dans l'espace européen. Elle est également en train de se positionner sur le marché asiatique de l'Open Finance et de la gestion de fortune.

Dans le même sens que la PSD2 qui a créé une dynamique en termes de services de compte et de paiement, OpenWealth recèle un énorme potentiel pour l'émergence d'un écosystème mondial autour du thème de la fortune. Une importante différence: OpenWealth a émergé en Suisse. Il s'agit donc d'une opportunité unique pour la place financière suisse de servir d'incubateur pour des fintechs innovantes et de renforcer encore sa position de leader mondial dans la gestion de fortune. Pour ce faire, il faut une évolutivité efficace des interfaces et des banques disposées à coopérer, afin de trouver ensemble de nouvelles solutions avec les fintechs et ouvrir la porte à une nouvelle vague d'innovation grâce à OpenWealth.

TEXTE  
SVEN SIAT,  
HEAD OF ECOSYSTEM CONNECTIVITY, SIX

## La Suisse n'est pas une île des billets et des pièces

Les récentes enquêtes sur le comportement de paiement en Suisse surprennent: l'utilisation de l'argent liquide dans le quotidien a certes diminué considérablement au cours des dernières années. Mais même lors de la pandémie, les billets et monnaies restent un moyen de paiement prisé par les Suisses: ils les utilisent à peu près aussi fréquemment que la carte de débit. Les dernières enquêtes de la BNS et du Swiss Payment Monitor de l'Université des sciences appliquées de Zurich (ZHAW) et de l'Université de Saint-Gall en témoignent.

En comparaison internationale, la Suisse est loin d'être une île des billets et des pièces. En 2019, selon la BCE, 73% des paiements au POS ont été réglés en espèces dans la zone euro. Bien qu'une majorité des transactions soient effectuées sans numéraire en Finlande ou aux Pays-Bas, cela n'est pas le cas chez nos voisins. L'Italie note 82%, l'Autriche 79%, l'Alle-



La Suisse n'est pas une île en ce qui concerne l'utilisation du numéraire.

magne 74% (en 2017) et la France 59%. Pour comparaison: en 2017, 70% des transactions effectuées en Suisse l'ont été, selon la BNS, en espèces. À l'automne 2020, ce chiffre a descendu à 43%.

Les différences de comportement en Europe ne semblent guère être dues à l'infrastructure de paiement. Selon la Banque des règlements internationaux, l'Italie, avec plus de 50 terminaux de paiement au POS par 1 000 habitants, distance en 2018 largement les Pays-Bas. En Suisse, l'infrastructure de paiement sans numéraire est également bien développée, au-dessus de la moyenne internationale. Elle est troisième avec près de 40 terminaux pour 1 000 habitants.

La forte utilisation de l'argent liquide dans de nombreux pays européens semble donc largement dictée par les consommateurs et les consommatrices. Malgré la démocratisation des cartes sans contact, ils continuent à payer principalement avec des monnaies et des billets, en particulier lorsqu'il s'agit de petits montants. Il reste à voir si, après la pandémie, la tendance au paiement sans numéraire s'accélère considérablement en Europe – et en particulier en Suisse.

TEXTE  
PROF. MARTIN BROWN,  
UNIVERSITÉ DE SAINT-GALL



L'argent est responsabilité.

Walter Hasenclever (1890-1940)