

Netzmedien AG
8005 Zürich
044 355 63 63
www.ictjournal.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 3'272
Parution: 9x/année

N° de thème: 663.98
N° d'abonnement: 1091825
Page: 20
Surface: 103'315 mm²



Finovate Europe: les start-up inventent la banque de demain

La conférence londonienne Finovate a réuni pendant deux jours une soixantaine d'entreprises innovantes dans les domaines de la banque et de la finance. Notre rédaction a recueilli les impressions des banques et éditeurs suisses présents et revient sur quelques innovations emblématiques de la manifestation, du mobile au forex. Rodolphe Koller

Londres, 12 février 2013. Au cœur du quartier de la City, l'édifice victorien d'Old Billingsgate Market réunit par cette froide matinée une foule hétéroclite. Banquiers, investisseurs, entrepreneurs et autres consultants sont venus assister à la conférence Finovate Europe qui rassemble la crème des innovations technologiques dans le domaine de la banque et de la finance. Les organisateurs ont concocté un programme dense avec une soixantaine de présentations sur deux jours, qui témoigne d'un domaine en plein essor. Les entreprises établies et les jeunes pousses qui sont parvenues à être sélectionnées ont sept minutes chrono pour faire une démo de leur produit et convaincre le

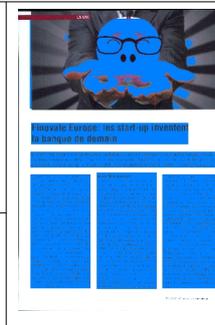
public. Passé ce délai, le gong retentit. Malgré ce cadre serré, les entrepreneurs innovants se pressent à la manifestation, qui permet d'établir de précieux contacts avec des potentiels clients, investisseurs ou partenaires et de jouir d'une excellente visibilité. «C'est la Ligue des Champions dans le domaine de l'innovation bancaire», s'enthousiasme Michael Stemmler, patron de la société zurichoise Additiv, qui a été retenue par les organisateurs.

Quatre éditeurs suisses

Fondée il y a une vingtaine d'années et avec de nombreuses banques suisses clientes, Additiv n'est guère une start-up. Si elle participe à Finovate, c'est pour présenter sa nou-

Netzmedien AG
8005 Zürich
044 355 63 63
www.ictjournal.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 3'272
Parution: 9x/année



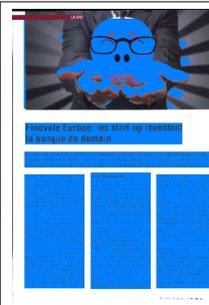
N° de thème: 663.98
N° d'abonnement: 1091825
Page: 20
Surface: 103'315 mm²

velle plateforme bancaire de front et middle-office intégrant des fonctionnalités en vogue comme le Personal Finance Management. Une solution conçue comme un véritable produit et financée par ses propres fonds avec laquelle l'éditeur zurichois compte atteindre une nouvelle échelle, notamment à l'international. Comme Additiv, les autres entreprises IT suisses présentes à Finovate sont des éditeurs établis venus présenter leurs dernières innovations. La société genevoise Sage (à ne pas confondre avec l'éditeur d'ERP) a ainsi fait le voyage pour montrer son nouvel outil de gestion de portefeuille, qui a la particularité d'intégrer des indicateurs plus parlants pour la clientèle, que les signaux employés en général par les professionnels. «Avec son conseiller, un client bancaire peut par exemple simuler et visualiser le risque et les prévisions de performance de son portefeuille, en fonction de l'évolution de la croissance économique d'une région significative», explique sur scène Jean-Luc Freymond, CEO de Sage. Egalement présent à l'évènement, l'éditeur GMC Software

Technology, dont le siège est à Appenzell, souhaite convaincre les banques de remplacer leurs tristes relevés par des rapports attrayants. Sa solution permet de générer des relevés interactifs et de les publier sur le web ou sous forme d'app pour tablette ou encore comme fichier CSV à même d'être exploité par le client. «Cinq pilotes sont en cours dans des banques en Suisse, en France et au Benelux et la première mise en production est prévue pour fin mars», précise Didier Rouillard, responsable du marketing produit de l'éditeur. La quatrième société suisse au programme de Finovate est un poids lourd, puisqu'il s'agit de Temenos. L'éditeur bancaire ne s'est pas déplacé pour annoncer d'innovations à sa plateforme T24, mais pour présenter sa solution de *user experience* edgeConnect, fruit de l'acquisition du spécialiste anglais Edge IPK. Un outil qui permet notamment aux banques de concevoir des interfaces pour tous les types de terminaux et d'y apporter des modifications en direct.

	High Street Bank	Kantox
Exchange rate	Input your bank rate	1,3361
Fees really charged	€112,00	€14,22
Pay (Estimated amount)	€7,596,00	€7,484,00
Total saving		€97,78

A gauche, la solution de finances personnelles de Meniga, qui transforme l'épargne en pratique ludique. A droite, le site de Kantox, dont la plateforme permet aux entreprises de s'échanger des devises directement, sans passer par les banques. Sources : Meniga, Kantox



Netzmedien AG
8005 Zürich
044 355 63 63
www.ictjournal.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 3'272
Parution: 9x/année

N° de thème: 663.98
N° d'abonnement: 1091825
Page: 20
Surface: 103'315 mm²

Banque 2.0: mobile, sociale et ludique

A l'instar de ces quatre sociétés IT suisses, un grand nombre des entreprises sur la scène de Finovate, dont une majorité de jeunes pousses, sont venues présenter des innovations pour la banque, ou plus précisément, pour le client bancaire. Un client 2.0 volage à l'affût de services économiques, individualisés et conviviaux, qui réclame une banque différente, soulignent de très nombreux intervenants.

Les démonstrations d'assistants automatiques et d'outils de Personal Finance Management (PFM) - catégorisation des dépenses, budget, objectifs d'épargne - se succèdent ainsi sur la scène de l'évènement londonien, de même que les innombrables solutions faisant du mobile le terminal privilégié pour la relation entre le client et sa banque. Exemple emblématique de ces tendances, la société Meniga spécialiste du PFM, présente un nouvel outil réunissant tous ces ingrédients pour rendre la gestion des finances personnelles plus ludique. Lorsqu'un client envisage d'effectuer un achat, l'application mobile de l'éditeur suédois lui rappelle ses objectifs d'épargne et l'invite à décider entre la tentation d'achat immédiat et ses buts à long terme. Face au dilemme, l'utilisateur peut en outre appeler ses amis à la rescousse via les réseaux sociaux, et recevoir leur recommandation de choix en direct.

Banque 3.0: no bank?

Une grande part des jeunes pousses sélectionnées par Finovate n'ambitionnent pas d'équiper les banques, mais bien de se substituer à celles-ci. D'abord en tant qu'agrégateur, en combinant par exemple les comptes détenus par un client auprès de multiples établissements dans une vue unique et en y apportant davantage de fonctionnalités (paiement mobile, PFM) et de convivialité que les outils bancaires classiques, comme la solution

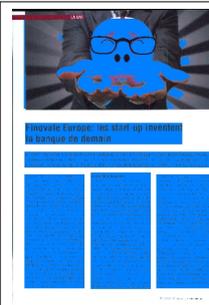
allemande Figio. Un modèle proche aussi de l'*open bank project* de la start-up Tesobe, mais qui est freiné par des banques souvent peu enclines à ouvrir leurs données transactionnelles pour des motifs compréhensibles tant sécuritaires que marketing.

D'autres start-up présentes à Londres s'attaquent aux pratiques et commissions pratiquées par les banques. Dans le domaine des virements internationaux, Xendpay, Azimo ou TransferWise proposent aux particuliers des tarifs plus avantageux que les intermédiaires classiques et des modes de transfert versatiles et conviviaux. Egalement active dans le forex, la société Kantox propose quant à elle une plateforme d'achat/vente de devises *peer-to-peer* entre entreprises. L'échange de devises se fait ainsi de manière transparente et sans intermédiaire avec des économies substantielles à la clé, puisque Kantox applique une commission d'environ 0,2%. «Nous sommes jusqu'à 80% meilleur marché qu'une banque», avance avec un accent ensoleillé son CEO Philippe Gelis, un toulousain expatrié à Londres.

Dans la même logique de substitution aux banques, Kabbage et ezbob proposent des crédits aux commerces actifs sur eBay et Amazon, qui peinent souvent à obtenir un crédit bancaire. Pour calculer le risque et le taux pratiqué, ces deux entreprises exploitent l'historique des transactions des commerces sur les sites marchands en question et sur Paypal.

Les banques observatrices

Et les banques établies dans tout ça? Quelques unes se sont prêtées à l'exercice du pitch sur l'estrade de Finovate. Citons mBank, troisième banque polonaise avec 3,5 millions de clients, qui s'apprête à lancer d'un coup une dizaine d'innovations, allant du PFM aux virements via Facebook, en passant par les promotions ciblées. Autre initiative, celle



Netzmedien AG
8005 Zürich
044 355 63 63
www.ictjournal.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 3'272
Parution: 9x/année

N° de thème: 663.98
N° d'abonnement: 1091825
Page: 20
Surface: 103'315 mm²

du français Crédit Agricole qui a ouvert son modèle de données à une communauté de développeurs. En six mois, ces derniers ont conçu une vingtaine d'apps originales pour les clients de la banque. «Bien plus rapide qu'un développement interne» souligne Bernard Larrivière, Directeur de l'innovation de l'établissement. Dans la même veine, la banque espagnole BBVA a misé sur l'open innovation pour développer un outil analysant les sentiments des usagers des réseaux sociaux à propos des titres de l'IBEX 35.

Ces trois banques sont cependant des cas isolés, et à l'évènement londonien, on trouve plus de banquiers dans le public que sous les projecteurs. Parmi eux quelques représentants d'établissements suisses. Responsable du canal internet à la Banque Cantonale Vaudoise, Bogdan Iancu explique qu'il est là pour faire de la veille et tenir sa direction au courant des innovations technologiques présentées: «Nous avons un intérêt pour le PFM, mais notre stratégie n'est pas d'être des pionniers en matière technologique». Du côté d'UBS, Urs Wagner et Andreas von Criegern, respectivement actifs dans l'e-banking et la stratégie web de la grande banque, sont à Finovate pour des motifs semblables et n'en-

visagent pas non plus de jouer les avant-gardistes. «Nous investissons dans l'e-banking et le mobile, mais il ne faut pas oublier l'attachement de la clientèle au conseil et aux canaux de distribution traditionnels», expliquent-ils. Quand on leur pose la question de savoir s'il est plus difficile de se laisser convaincre par une start-up ou de convaincre leur direction, les deux responsables esquissent un sourire.

Il faut dire que l'innovation technologique ne fait partie des priorités des banques helvétiques. Selon une étude réalisée en décembre 2012 par Ernst & Young auprès de 120 banques suisses, leurs thèmes prioritaires pour 2013 sont la conformité, la planification des fonds propres (Bâle III) et la transparence fiscale. Les investissements dans de nouvelles technologies sont relégués en dernière position. Par ailleurs, si les banques suisses estiment que la loyauté des clients va se réduire fortement, 70% d'entre elles ne pensent pas que des concurrents externes à la branche menaceront leur position sur le marché à l'horizon 2020. Quant aux tarifs des services bancaires, elles jugent qu'ils deviendront plus transparents mais pas plus avantageux. De quoi méditer. <