

La banque du futur

**AVEC LE
SOUTIEN DE
L'ASSOCIATION
VAUDOISE
DES BANQUES**

PLUS D'INFORMATIONS SUR:
[HTTP://LETM.PS/SOUTIEN](http://letm.ps/soutien)



JULIEN PACAUD

AVANT-PROPOS

La place suisse pourra surfer sur la vague fintech

Jusqu'ici, la finance a été largement préservée des lames de fond provoquées par les changements technologiques. Pendant que d'autres secteurs chaviraient dans les turbulences engendrées par l'arrivée de nouveaux acteurs, par des solutions plus efficaces et moins coûteuses, les établissements bancaires se tenaient relativement à l'abri.

Ce n'est plus le cas. La technologie a envahi le monde financier et l'oblige à repenser la pratique de son métier. Des applications mobiles transforment les relations entre clients et banquiers, des nouveaux venus cassent les prix, des robots tentent de faire mieux que

les gérants d'actifs. De la Silicon Valley à la City de Londres, en passant par la Suisse, une foule de start-up bousculent les codes de la finance, tandis que les géants de la technologie, Apple, Facebook ou Google, font leurs propres incursions dans le domaine bancaire, via, par exemple, des solutions de paiement mobile.

Jusqu'où ira la vague qui commence à arroser la finance? Jusqu'à la disparition pure et simple des banques traditionnelles, rendues archaïques par des solutions innovantes et par la fin de la nécessité de se rendre physiquement chez son banquier? Elle n'ira probablement pas si loin.

Mais chaque acteur du secteur se doit de réfléchir aux transformations en cours, à sa valeur ajoutée, à sa contribution à l'innovation et, ainsi, à la durabilité de son entreprise.

Réfléchir à ces enjeux, c'est aussi le but

de la conférence intitulée «La banque de demain», organisée fin septembre par l'Association vaudoise des banques, en partenariat avec *Le Temps*.

Plusieurs orateurs, la plupart des praticiens de la finance intéressés par les possibilités qu'offrent les nouvelles technologies, analyseront ces changements et leur signification pour la place financière suisse. Pour Marc Bürki, le patron de la banque Swissquote, qui s'exprimera aussi et qui est interrogé dans les pages de ce supplément, la technologie va s'immiscer dans toutes les activités de la banque de demain. Mais si les changements inquiètent, ils représentent aussi des opportunités. Pour l'ingénieur devenu banquier, qui avait secoué la place en lançant une banque en ligne il y a seize ans, la Suisse est bien placée pour jouer un rôle majeur dans le développement de la «fintech» (technologie financière). ■

LT

[@letemps](https://twitter.com/letemps)

CONFÉRENCE

Inscription gratuite à l'événement:
«La banque de demain!»
sur le site internet:
www.centrepatronal.ch/avb

Programme:
18h: Accueil
18h30: Pourquoi les robots vont remplacer les banquiers? Par Marc Bürki, patron de Swissquote
19h: Table ronde: Face à la disruption, à quoi ressemblera la finance de demain?
20h: Cocktail dinatoire.

Date, horaires et lieu:
Jeudi 29 septembre de 18h à 21h
au Lausanne Palace & SPA, 7, rue du Grand-Chêne, 1003 Lausanne.

«La Suisse est bien placée dans la fintech»

BANQUE Pour le patron et cofondateur de Swissquote, Marc Bürki, la technologie va s'immiscer dans toutes les activités de la banque de demain. Interview.

●●● PAGE 2

A quoi ressemblera la banque de demain?

INNOVATION Paiements mobiles, robots conseillers, applications, vidéoconférences, tour d'horizon des avancées technologiques qui bouleverseront le secteur de la finance.

●●● PAGE 3

Portrait de l'écosystème suisse de la fintech

START-UP Près de 200 sociétés sont actives dans les technologies financières sur la place helvétique. L'assurance n'est pas en reste.

●●● PAGE 4

2 Fintech

«L'avenir appartient au conseiller virtuel»

BANQUE La technologie va s'immiscer dans toutes les activités bancaires, estime Marc Bürki, directeur général de Swissquote. Le robot conseiller de la banque en ligne vaudoise gérera 100 millions de francs d'actifs à la fin de l'année

PROPOS RECUEILLIS
PAR SÉBASTIEN RUCHE
@sebruch

En obtenant une licence bancaire en 2000, Swissquote avait secoué la place financière suisse avec son offre uniquement en ligne et un positionnement délibérément axé sur les nouvelles technologies. Seize ans plus tard, Marc Bürki, son directeur général et cofondateur avec Paolo Buzzi, décrit la banque de l'avenir. Celle-ci utilisera les dernières innovations sans pour autant devenir une entreprise de technologie. La banque 2.0 sera aussi animée par des banquiers virtuels qui s'amélioreront au contact de leurs clients.

Quelle est votre vision de la banque de demain? C'est la banque d'hier avec davantage de technologie et d'interactivité, avec l'utilisation optimale des nouveaux médias. Les banques doivent déterminer comment mieux traiter leurs clients dans un monde totalement interconnecté. Le banquier a perdu l'avance qu'il possédait sur son client en matière d'information. Vous devez en permanence être plus intelligent que votre client, et cela demande de la technologie.

Concrètement, la banque de demain n'aura ni guichets, ni êtres humains? On pourrait imaginer qu'elle intègre vos habitudes de consommation et anticipe vos besoins. Un banquier virtuel connaîtrait votre intimité et pourrait agir avec vous. Le trafic des paiements fournit énormément d'informations sur le mode de vie d'un client, par exemple s'il paie une pension à son ex-femme, le montant de son loyer, ce qu'il consomme... Le Big Data [l'analyse de grandes quantités de données, ndlr] permet d'en déduire des services supplémentaires pour le bien-être de l'utilisateur, pas pour le surveiller. On assistera aussi à une adaptation des profils des collaborateurs bancaires, qui deviennent plus technologiques. La banque totalement virtuelle, sans employés, n'existe pas.

Comment le client pourrait-il communiquer avec ce conseiller virtuel? Dans le futur, la voix et la reconnaissance vocale pourraient remplacer les claviers, téléphones ou écrans. Assis dans votre voiture, vous pourriez parler avec votre assistant virtuel d'un paiement que vous avez oublié de faire. Il l'aura déjà préparé, puisque vous effectuez ce paiement chaque mois, et n'aura plus qu'à l'exécuter.

Mais tout cela est encore de la science-fiction. Pas du tout, nous en sommes tout proches. Tous les éléments existent déjà: la reconnaissance vocale, la connectivité avec le Big Data aussi, la notion de «machine learning» aussi, qui permet au conseiller virtuel de devenir plus intelligent au fur et à mesure qu'il vous côtoie.

Et également dans la gestion elle-même? Chez Swissquote, nous sommes des passionnés du «machine learning», c'est-à-dire la création d'un système capable d'apprendre et de s'améliorer. Par exemple, notre système de gestion de fortune automatisée peut analyser pourquoi certains clients qui l'utilisent ont surperformé les autres. C'est le Graal: le système s'auto-améliore, ce qui réduit considérablement les coûts de développement futurs.

INTERVIEW



«Swissquote investit autour de 10 millions de francs par an dans le développement de nouveaux systèmes et de nouvelles technologies», explique Marc Bürki, directeur général et cofondateur de la banque en ligne basée à Gland (VD). (LUKAS SCHWEIZER)

Comment peut-on y arriver? On peut tirer un parallèle avec le pilote automatique disponible dans les voitures électriques Tesla. Le constructeur automobile annonce que ses futurs systèmes pourront s'améliorer. Par exemple, si le pilote automatique ne parvient pas à négocier un rond-point et que le

conducteur doit reprendre les commandes à ce moment-là, le système peut noter le lieu et apprendre de cette intervention humaine. On essaie de faire la même chose avec nos algorithmes de gestion.

Comment? A un moment donné, le client prend la main, car il

estime que l'environnement est trop dangereux. Il met ses profits de côté et reviendra plus tard. Ce peut être une bonne ou une mauvaise stratégie, mais si c'est une bonne stratégie, l'algorithme devrait analyser ce comportement pour essayer de le répliquer dans le futur.

Mais un rond-point est statique, alors que les marchés évoluent en permanence. L'analyse et l'adaptation sont beaucoup plus difficiles, non? On essaie de découvrir des schémas, en se basant sur les indices de volatilité ou les flux de nouvelles, qui peuvent être interconnectés avec les réseaux sociaux Twitter ou Facebook.

«La Suisse est extrêmement bien placée»

FINTECH Pour Marc Bürki, la place financière suisse pour jouer un rôle majeur dans les nouvelles technologies bancaires, à condition de dépasser ses deux handicaps actuels

La Suisse est-elle en avance sur le chemin de la banque de demain? Après avoir pris un peu de retard à cause de la sortie du secret bancaire, la Suisse est extrêmement bien placée pour jouer un rôle majeur dans le domaine de la fintech. Nous possédons le savoir-faire, la masse de clients, des universités à la pointe. Mais le pays souffre aussi de deux handicaps.

Lesquels? Tout d'abord l'absence de passeport européen, qui oblige à posséder un établissement stable dans l'Union européenne pour accéder au marché euro-

péen. Ensuite, la réglementation est parfois encore axée sur les banques «ancien style». Les exigences pour devenir une banque sont encore très élevées, avec raison d'ailleurs, mais de jeunes pousses se heurtent à des lois très dures qui les empêchent d'exister. La Finma a parlé d'une licence bancaire «light», mais nous sommes encore très loin de cette réalité. Le régulateur britannique, la FCA, est plus en avance sur cette problématique.

Des progrès ont quand même été réalisés dans l'identification des clients... Ah, le psychodrame de l'identification des clients! Après des années d'attente, il n'est plus nécessaire d'identifier le client par une photo certifiée conforme. Une simple copie peut suffire, à condition que le premier paiement provienne d'une banque

qui aura déjà fait le travail d'identification. Sauf qu'en Suisse, ce premier paiement doit provenir d'une banque suisse. Or l'intérêt de l'identification à distance est précisément d'attirer des clients qui ne sont pas en Suisse... Le cadre réglementaire n'évolue parfois pas assez vite par rapport à la technologie. Les robots conseillers, dont on parlait précédemment, en offrent un autre exemple.

C'est-à-dire? Un client qui utilise notre robo-advisor nous confie un mandat de gestion. En conséquence, nous devons estimer sa prise de risque, l'interroger sur ses revenus, sur ce qu'il peut perdre, etc. En fonction des réponses, nous bridons l'utilisation du système pour ce client et certains le vivent comme une limitation de leur liberté. ■ PROPOS RECUEILLIS PAR S.R.

Quelle proportion de clients a choisi de faire gérer ses avoirs par un robot? Parmi nos 1400 clients, nous aurons à la fin de l'année une centaine de millions de francs gérés par notre robot, sur un total de 16 milliards d'actifs. Notre client traditionnel gère lui-même ses avoirs avec des outils externes. En fait, il est lui-même l'algorithme. Il intègre sans le savoir un ensemble de paramètres.

Vos futurs concurrents seront moins UBS et Credit Suisse, mais davantage Apple, Google ou Facebook? Je pense que ces acteurs concurrenceront les banques à la marge, avec leurs systèmes de paiement ou d'information. Mais ce ne sont pas des groupes bancaires et s'ils veulent le devenir, les règles vont changer. Ils devront obtenir des licences bancaires et subir les mêmes contraintes que les banques actuelles. Je ne suis pas sûr que ce soit la volonté de ces grands groupes technologiques.

Grâce à la technologie, le service de voiture avec chauffeur Uber exploite un cadre réglementaire dépassé. Peut-on imaginer le même phénomène dans la banque? Non, car la réglementation bancaire évolue en permanence. Il n'existe pas de système archaïque qu'une avancée technologique pourrait permettre d'exploiter. Des banques vont disparaître car elles ne se seront pas adaptées à l'évolution technologique, mais pas les grands groupes bancaires, qui sont à la pointe de cette mue technologique. Dans certains secteurs comme le paiement, la solution d'Apple bouleverse le marché et aiguillonne les banques. Mais cela ne signifie pas qu'Apple deviendra le concurrent de Goldman Sachs ou d'UBS. Je n'y crois pas.

Une banque doit-elle développer elle-même des innovations, financer des start-up ou posséder son propre incubateur? Les banques s'autolimitent sur beaucoup de ces grands projets, car leurs structures sont beaucoup trop lourdes. Cela explique qu'elles lancent des incubateurs, ou qu'elles rachètent des fintechs. Et elles se gardent surtout de les intégrer trop rapidement dans la grande structure de la banque, pour éviter de casser l'outil.

Quelle somme investit Swissquote chaque année dans ce type de recherche? Chez nous, il s'agit essentiellement de charges de personnel. Sur nos 60 millions de francs de charges de personnel annuelles, la moitié concerne des collaborateurs liés à la technologie: l'informatique, le développement, le support, etc. Sur cette proportion, un tiers est spécialisé dans le développement de nouveaux systèmes et de nouvelles technologies. Nous investissons donc autour de 10 millions de francs par an dans ce secteur.

En quoi la technologie peut-elle aider une banque à dégager de la marge? Pour retrouver de la marge, on demande à moins de personnel de faire davantage de choses. Un chargé de clientèle doit maintenant gérer 200 clients, contre 50 auparavant. La technologie doit régler cette contrainte, avec des systèmes qui organisent l'agenda du banquier, qui le secondent dans sa relation avec le client. Beaucoup d'innovations vont arriver dans ce domaine au cours des prochaines années. ■

Les tendances de la banque de demain

INNOVATION Les établissements financiers sont plus que jamais confrontés à l'arrivée de nouvelles technologies. Applications pour mobile, vidéoconférences, robots gérants: leur façon de travailler ne cesse d'évoluer. Alors à quoi ressembleront les banques du futur?

SÉBASTIEN DUBAS

@sebubas

Comme d'autres secteurs avant elles (musique, hôtellerie, médias), les banques doivent faire face depuis quelques années à l'arrivée de nouvelles technologies. Et, avec elles, à l'éclosion de nouveaux concurrents potentiels. Certains observateurs se demandent même si les banques historiques survivront à la révolution numérique en cours. Et s'il faut s'attendre à voir émerger de nouveaux acteurs dominants issus de la technologie, à l'image de Google, Apple ou Alibaba.

Une chose est sûre: les banques ne peuvent plus faire abstraction des avancées technologiques. Même les banques privées s'y mettent et parlent désormais de fintechs et d'applications. Car non seulement les clients sont demandeurs, mais en plus ces avancées semblent apporter des solutions économiques en cette période de hausse des coûts et de réduction des marges. Dans son rapport 2016 sur les banques de détail, Boston Consulting Group (BCG) estime que les meilleurs acteurs dans le numérique génèrent un résultat avant impôts par client 50% plus élevé que la moyenne.

Mais à quoi ressembleront les banques du futur au juste? Les agences et les conseillers sont-ils voués à disparaître au profit d'applications, de robots et d'hologrammes? Ces questions taraudent les professionnels du secteur depuis plusieurs années. Car le futur, c'est demain, voire aujourd'hui.

Dans un rapport consacré aux banques en 2020, le cabinet d'audit PwC les imaginait comme ceci: une femme prend son train le matin pour se rendre au travail. Elle s'intéresse tout d'abord aux derniers mouvements effectués sur son portefeuille d'actions grâce à des lunettes intelligentes. Elle consulte ensuite un message de son banquier qui lui propose d'ouvrir un compte épargne pour son fils de 13 ans. Elle passe enfin en revue des offres pour l'achat d'une télévision, dont l'une émane de sa banque, et choisit pour finir de recourir à un prêt alternatif (pair-à-pair), toujours en ligne, pour se l'acheter. Plus tard son banquier la conseille, par vidéoconférence, sur le développement de sa petite entreprise. Connaissant ses centres d'intérêt dans les moindres détails, il lui propose un produit financier qui, une fois utilisé, entraînera le versement d'un don à une œuvre de charité.

Pour se forger cette vision du futur, PwC a sondé les responsables de 560 institutions financières dans 17 pays différents. Et le moins que l'on puisse dire, c'est que toutes les tendances s'y retrouvent.

1 • 100% EN LIGNE

A commencer par le tout numérique. Pour Antoine Verdon, membre du think tank bancaire de Swisscom e-foresight, il n'y a pas l'ombre d'un doute: la banque du futur permettra avant tout à ses clients de faire toutes les opérations imaginables en ligne. Et cela de manière indépendante, sans l'aide d'un conseiller. Que ce soit effectuer des paiements, organiser ses finances, gérer son patrimoine ou souscrire à un emprunt hypothécaire.

«La dernière barrière est tombée au mois de janvier quand la Finma [le gendarme suisse des marchés financiers, ndr] a décidé de per-

50%

Les banques qui sont les plus avancées dans le numérique génèrent des résultats avant impôts par client 50% plus élevés que la moyenne, selon BCG.

12

C'est, en milliards de dollars, le marché du «crowdfunding» aux Etats-Unis.

mettre aux clients de s'identifier en ligne», explique-t-il. Depuis, il est possible pour tout résident en Suisse d'ouvrir un compte sans devoir se déplacer dans une agence bancaire; à tout moment et partout grâce à son smartphone ou à sa tablette. «On peut même signer numériquement des documents», précise-t-il encore.

Et ce n'est pas tout. Ces plateformes informatiques permettront également de dialoguer avec un conseiller bancaire à des heures où les guichets sont généralement fermés depuis longtemps. Certaines banques proposent d'ailleurs déjà des services de «chat» ou de vidéoconférence. Des banques privées ont, elles aussi, développé des applications à l'intention de leurs clients.

Selon BCG, les banques les plus performantes au niveau numérique ont vu le nombre d'interactions à distance avec leurs clients doubler entre 2012 et 2015. Avec, sans surprise, des interactions par téléphone mobile qui ont le plus progressé.

2 • LE PAIEMENT MOBILE

L'avenir des banques se situe aussi dans le paiement mobile. Pas étonnant dès lors que les deux applications développées avec l'aide d'établissements suisses, Paymit et Twint, aient décidé de fusionner en début d'année, soit quelques mois avant qu'Apple Pay ne débarque en Suisse.

Après l'e-banking qui permettait de payer ses factures sans bouger de son canapé et les systèmes de paiement en ligne qui profitaient aux fournisseurs de cartes de crédit et aux marchands de chaussures 2.0, voilà maintenant que l'on peut faire ses courses au supermarché ou rembourser son ami au coin de la rue sans sortir

son porte-monnaie. Et à l'aide de son seul téléphone portable.

Mieux encore. Les améliorations à venir sont nombreuses, promettent les experts. Pour preuve, les smartphones peuvent déjà se transformer en terminaux qui acceptent les cartes de crédit.

Une nouvelle directive européenne, qui doit entrer en vigueur début 2018, permettra de franchir une étape supplémentaire. Elle autorisera à des fournisseurs tiers de services financiers d'accéder aux bases de données des banques. «Ainsi, des tiers pourront fournir des interfaces vous permettant de gérer votre compte indépendamment des outils e-banking fournis par la banque», souligne Antoine Verdon. Et ce dernier de préciser qu'il existe déjà aujourd'hui «des services utilisant des robots qui se connectent directement sur votre compte en ligne et effectuent des paiements à votre place, sans passer par une carte de crédit». De quoi reléguer les banques à leur simple rôle de coffre-fort? Pas si sûr.

3 • LE CONSEIL ET LA GESTION AUTOMATISÉS

Car les innovations technologiques ne se limitent pas au seul paiement mobile ni à la vidéoconférence. Elles ont aussi permis de déléguer la gestion des portefeuilles à des robots qui recourent à des algorithmes pour faire des investissements en fonction de critères prédéfinis par les clients. Ces outils informatiques assurent le contrôle quotidien du portefeuille et génèrent même des propositions pour améliorer les placements.

Les clients pourront également – et peuvent déjà dans certains cas – choisir de recevoir sur leur portable des alertes de vente ou

d'achat en cas de variation du prix d'une action. Mais aussi des analyses de la banque ou d'experts indépendants sur des thématiques particulières. «Je pense que pour les clients, recourir à un robot ou à un conseiller sera un choix personnel, explique Antoine Verdon. Et que les deux voies seront possibles pour toutes les transactions imaginables.»

Dans le rapport 2015 de BCG, le directeur associé senior Axel Reinaud assurait toutefois que le conseiller serait toujours un personnage central au sein des banques, «parce qu'il apporte une forte valeur ajoutée aux clients lorsque leurs besoins sont complexes, lors de la structuration d'un projet immobilier par exemple». A l'inverse, les opérations plus simples, comme les simulations ou la constitution d'un dossier, peuvent être gérées directement sur Internet ou le mobile, poursuivait-il.

Cette automatisation du conseil et de la gestion, combinée avec une automatisation croissante des processus administratifs, devrait en tout cas profiter aux banques qui pourront demander à leurs conseillers, délestés d'une certaine charge de travail, de s'occuper davantage du côté relationnel avec les clients. Mais aussi, peut-être, d'un plus grand nombre de clients.

4 • LES RÉSEAUX SOCIAUX

La révolution numérique va de pair avec l'arrivée d'une nouvelle génération – la génération Y en l'occurrence – qu'il s'agira pour les banques de séduire et d'attirer. Or, cette génération est par définition née avec un téléphone portable entre les mains et n'a, pour ainsi dire, jamais rencontré de banquier dans la vie réelle.

Par conséquent, et même si les établissements financiers sont encore frileux quand il est question de s'afficher sur les réseaux sociaux, cela devrait bientôt changer. «Des applications telles que WhatsApp et Facebook Messenger serviront de plateforme aux entreprises pour interagir avec leurs clients, affirme Antoine Verdon. Aux Etats-Unis, elles se positionnent également en tant que service de paiement indépendant des banques, en offrant à leurs utilisateurs la possibilité d'échanger des paiements directement dans l'application.»

5 • LES FINANCEMENTS ALTERNATIFS

Le monde hyperconnecté est aussi celui de l'économie participative à laquelle le secteur bancaire n'a pas échappé. De nouvelles formes de financement sont apparues, à commencer par le «crowdfunding» (financement participatif) qui représente déjà un marché de 12 milliards de dollars aux Etats-Unis.

En Suisse, les banques sont encore peu nombreuses à s'intéresser à ces prêts alternatifs qui profitent avant tout à de petits entrepreneurs ayant besoin de financement. Mais elles devront certainement s'y intéresser davantage si elles ne veulent pas se couper d'une certaine catégorie de clientèle. Elles pourraient également profiter de la réglementation qui limite le prêt de pair-à-pair à 20 investisseurs en dehors des banques. «Il y a un grand potentiel», estime Antoine Verdon.

6 • LA GESTION DU «BIG DATA»

Ce n'est un secret pour personne, les banques sont assises

sur une véritable mine d'or. Il ne s'agit pas de l'argent liquide ni des lingots entreposés dans leurs sous-sols, mais plutôt des données qu'elles ont collectées, depuis des décennies, sur leurs clients.

Les banques devront bien évidemment respecter les réglementations et les lois en matière de protection des données. Elles devront également s'efforcer de conserver la confiance que leur accordent les clients. Mais il est toutefois à parier qu'elles feront en sorte d'utiliser au mieux cette mine d'or et, surtout, de la monétiser d'une façon ou d'une autre.

Car les banques savent ce que leurs clients dépensent et quelles sont leurs habitudes en matière de consommation. Elles n'auront aucun problème à trouver des partenaires commerciaux avides de ce type d'informations. «On peut très bien imaginer que trois ans après l'achat d'un aspirateur par exemple, soit à la fin de son cycle de vie, vous receviez une offre spécifique pour un nouvel appareil», explique Antoine Verdon.

7 • L'AVENIR DES AGENCES

Les banques ne sont toutefois pas vouées à devenir des marchands d'électroménager. Elles ne vont pas disparaître non plus. Leur tâche principale sera toujours de mettre à l'abri, et de faire foisonner si possible, les avoirs de leurs clients.

A l'ère du numérique, même les agences bancaires ont de l'avenir. «Pour répondre aux attentes toujours plus complexes de leurs clients, les banques devront devenir bioniques et offrir le bon mélange entre les technologies numériques et le contact humain», écrivaient les consultants de BCG en 2015. ■



Pour Antoine Verdon, membre du think tank bancaire de Swisscom e-foresight, la banque du futur permettra avant tout à ses clients de faire toutes les opérations imaginables en ligne. Et cela de manière indépendante, sans l'aide d'un conseiller. (MARTIN RUETSCHI/KEYSTONE)

Les nouvelles pistes de la fintech suisse

START-UP Près de 200 sociétés font partie de cette nouvelle branche qui redéfinit les services des banques et des assurances grâce aux nouvelles technologies. Les acteurs traditionnels sont de plus en plus actifs dans ce domaine à travers des partenariats

EMMANUEL GARESSUS, ZURICH
@garessus

La fintech est, selon l'Université de Wharton, «une industrie composée d'entreprises qui emploient la technologie pour rendre le système financier plus efficient». C'est un secteur dynamique, innovant, et probablement disruptif pour les services financiers.

Les contours de la scène fintech suisse se précisent au fil des nouvelles études. Le rapport IFZ FinTech Study 2016 de la Haute Ecole de Lucerne dénombre 160 sociétés suisses. Un cinquième d'entre elles sont basées en Suisse romande. La carte fintech de Swisscom comprend pour sa part 185 sociétés. C'est avant tout un domaine en pleine expansion. Seules 10 sociétés appartenaient à la fintech en 2010, selon l'institut IFZ.

Les promesses de disruption de la finance mondiale attirent les investisseurs. 51% des financements de start-up en 2015 ont porté sur les services informatiques et la communication (y compris la fintech), selon le Swiss Venture Capital Report 2016.

Le dynamisme de la fintech suisse est mis en évidence par les 500 millions de francs investis dans ce domaine l'an dernier. Mais la Suisse n'est de loin pas le leader de ce domaine qui a attiré 20 milliards de dollars d'investissements en 2015. New York et la Californie dominent devant

500
C'est, en millions de francs, la somme investie l'an dernier dans le secteur de la fintech en Suisse.

Londres et ses 61000 emplois fintechs répartis dans les lieux mythiques que sont Level 39 et le district de Shoreditch, rebaptisé «Silicon Roundabout». Quant à la fintech allemande, elle est plus de deux fois plus importante que la nôtre, selon Ernst & Young.

La disruption de la finance promise par cette branche suscite la

curiosité des médias. Plus de 600 articles ont été écrits dans les journaux suisses sur la fintech en 2015. «Vous ne pouvez pas l'ignorer: la fintech traverse un boom», déclare au site Fintechnews Marc P. Bernegger, l'une des personnalités alémaniques les plus influentes de la branche.

Le développement d'une industrie ne se lit pas uniquement dans l'augmentation du nombre des nouveaux acteurs. Le nombre d'échecs et de fusions peut être interprété comme signe de maturité de cette branche. Or les premières idoles mettent la clé sous la porte ou sont reprises. L'allemande Paymill, en insolvabilité provisoire en avril dernier, a par exemple été fusionnée cet été par la lausannoise Klik and Pay, créée en 2000.

En Suisse, les plus grands acteurs indépendants sont Swissquote, Temenos, Avaloq et Leonteq.

Parmi les noms les plus connus de la scène suisse, on mentionnera les conseillers robots TrueWealth, dans la gestion de fortune, le genevois Mobino dans les paiements, Moneypark dans les crédits, Swissquote dans le

négoce, Monetas dans l'intégration des données, Moneyland et Comparis dans le financement.

Les grands groupes intègrent cette innovation

Les grands groupes investissent aussi dans la fintech, à travers des collaborations avec des start-up ou des rachats de jeunes pousses. Goldman Sachs a par exemple repris Honest Dollar et BlackRock le conseiller robot FutureAdvisor, selon une étude d'UBS Evidence Lab.

La grande banque suisse, qui participe à un conseiller robot, SigFig, rejette l'idée de disruption de la finance. Elle indique, dans son rapport, que la multiplication des accords et projets de collaboration permet aux banques non seulement d'être au cœur de l'innovation et de profiter de sa culture particulière, mais de la contrôler. UBS Evidence Lab a réalisé un sondage montrant que 38% des banques ont signé des accords de coopération avec des sociétés fintechs. S'il ne s'agit pas de disruption, UBS promet tout au moins des gains de rentabilité. Les grandes banques collaborent

entre elles sur des projets fintechs, par exemple dans la technologie Blockchain (stockage des données sur base décentralisée). C'est le cas au sein du consortium fintech R3 dans les processus de négoce financier, et qui regroupe les deux grandes banques ainsi que Goldman Sachs, JPMorgan et quantité d'autres.

Un sondage d'UBS montre que 38% des banques ont signé des accords de coopération avec des sociétés fintechs

Le débat sur la disruption dépend aussi de la catégorie de services dont on parle. Le sondage UBS indique que les banques s'attendent à une révolution dans les paiements, mais peut-être pas dans d'autres domaines.

Le secteur bancaire n'est pas le seul domaine d'application de la branche. L'assurance est également l'objet d'un vif intérêt. Dans ce cas, les experts parlent d'«insurtech». Après Knip, à Zurich, c'est au tour de la plateforme Anivo, à Zoug, de faire parler d'elle et de signer un accord avec les CFF. Ces deux exemples de courtage d'assurance ne correspondent toutefois pas au désir de disruption. Ces sociétés cherchent à améliorer le service aux clients, mais ne remplacent pas les assurances. C'est davantage le cas avec la start-up Versicherix, qui promet d'être la première assurance de personne à personne (P2P).

La politique suisse ne semble guère soutenir ce développement. Christina Kehl, directrice de Swiss Finance Startups (SFS), exprime son étonnement: «Il est urgent que les autorités politiques s'engagent clairement en faveur de la fintech suisse et des start-up. Nous devons quitter les rangs des spectateurs pour devenir actifs au plan global», nous déclare-t-elle. ■

PUBLICITÉ

LAUSANNE-VAUD REGION FINANCIERE
ASSOCIATION VAUDOISE DES BANQUES



La révolution digitale nous concerne aussi.

L'Association vaudoise des banques assure le rôle de relais d'information entre ses membres, vis-à-vis de la communauté financière et du grand public. L'Association vaudoise des banques s'engage à promouvoir ses membres ainsi que Lausanne-Vaud Région Financière, dont le poids économique représente quelque 7% de la masse sous gestion de la place financière suisse, soit environ 300 milliards de francs. Dans le canton de Vaud, le secteur financier représente environ 10% du produit national brut. Dans un souci d'excellence, elle s'engage à former la relève aux différents métiers de la banque par sa Fondation vaudoise pour la formation bancaire.

Communiquer. Rassembler. Promouvoir.
www.banques-finance-vaud.ch