

RENCONTRE AVEC THIERRY CHILOSI

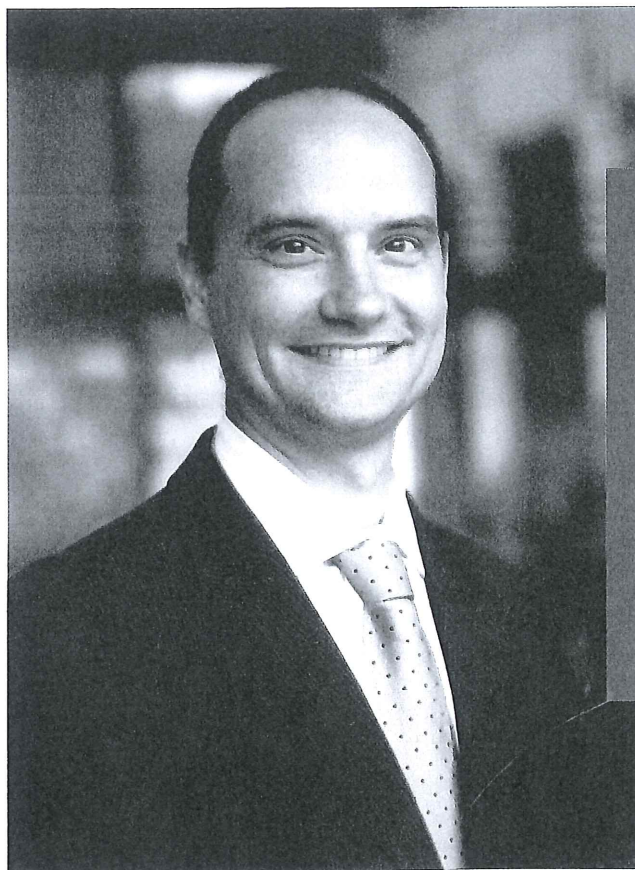
Responsable market initiative EMEA, SWIFT

« La blockchain va compléter les outils existants »

Coopérative dédiée à l'échange d'informations à l'international entre plates-formes bancaires et financières, Swift a eu une année 2016 mouvementée, mais continue d'innover pour s'adapter à l'arrivée de nouveaux acteurs.

■ Face à l'arrivée des *FinTechs*, comment Swift peut aider les banques ? Quelles sont les réponses technologiques que peut apporter le consortium ?

Swift n'est pas un acteur qui va s'intermédiaire entre la banque et ses clients ou entre les banques elles-mêmes. Nous comptons rester un facilitateur des transactions entre banques dans l'espace interbancaire. Nous sommes une infrastructure. C'est comme les rails d'un train : ils peuvent être d'ancienne génération, mais ils doivent passer à la nouvelle génération. Or beaucoup de ces innovations, comme celles liées aux cartes ou à l'instant payment, réutilisent en fait les rails existants. Aujourd'hui beaucoup de progrès peuvent être encore faits sur les opérations transfrontalières. C'est exactement là que joue Swift. Nous avons une initiative, le *Global Payment Innovation (GPI)*, qui regarde comment rendre les paiements transfrontaliers plus rapides, plus transparents pour que les banques elles-mêmes ensuite construisent dessus les produits à valeur ajoutée et pourquoi pas aussi de nouveaux entrants. Ils sont



« Nous sommes une infrastructure. C'est comme les rails d'un train : ils peuvent être d'ancienne génération, mais ils doivent passer à la nouvelle génération. Or beaucoup de ces innovations [...] réutilisent en fait les rails existants. »

considérés comme des PSP et la réglementation leur donne accès à certaines infrastructures. Nous avons déjà connecté sur le réseau Swift plusieurs d'entre eux.

ENRICHIR LA TRANSACTION

■ Comment voyez-vous évoluer le paiement, et les transactions en général ?

Le paiement n'est qu'une partie d'une transaction, l'expérience client fait aussi partie d'un échange. Les banques étaient souvent

concentrées sur la chaîne de paiement. Elles ont un rôle de garantie, de facilitateur à effectuer. Est-ce que le consommateur est prêt à payer pour un paiement ? Je pense que non, mais les consommateurs sont prêts à payer pour une transaction plus complexe. On parle beaucoup du *Big Data*, parce qu'il permet d'en apprendre un peu plus sur le comportement de l'utilisateur. Qu'est-il est en train de faire ? Et dans le contexte de la transaction qu'il est en train

d'effectuer, quels services adéquats lui proposer? Tout se base sur l'idée d'enrichir la transaction.

■ Quel intérêt avez-vous pour la *blockchain*?

La *blockchain* ne fait pas encore partie de l'offre Swift, mais nous avons passé une phase où nous étions un laboratoire expérimental. Le Swift Labs a été conçu pour prendre en compte des idées des idées et et mener des pilotes soit seuls, ou parfois en collaboration avec des banques. Nous avons ainsi fait récemment un *Proof of Concept* sur les SSI[1]. Dans le monde des paiements, il faut savoir à qui l'on envoie le paiement, en distinguant par devise et par compte. Si vous voulez faire les transactions avec moi, voici l'annuaire de correspondants que vous devez utiliser. De cet annuaire, nous avons fait un *Proof of Concept* en utilisant la *blockchain* avec un utilitaire où la banque peut corriger ses données. Cette technologie, fondée sur un *distributed ledger*, permet que tout le monde ait la même information au même moment. Et que celle-ci ne puisse être changée que par son propriétaire. La *blockchain* va être, au moins au début, un excellent outil pour compléter les outils existants. Il y a encore à travailler sur l'aspect *privacy* et gouvernance puisque toutes les informations mises sur le *blockchain* sont ensuite distribuées ainsi que tous les changements qui leur sont apportés. Le régulateur demande un système plus mature.

89 BANQUES ONT REJOINT L'INITIATIVE

■ Où en est maintenant le développement de ce SSI?

Nous ne l'avons pas mis en production à ce jour. La technologie ne résout pas tout le problème. S'il n'y a pas les gens pour maintenir ce fameux annuaire, je peux mettre la meilleure technologie à disposition, ça ne va pas marcher. Nous commençons par le processus métier. Dans notre initiative GPI[2] aussi, nous vou-

lons explorer la *blockchain*, mais nous ne commencerons pas par elle. Le premier problème pour rendre des transactions transfrontalières plus rapides, n'est pas la technologie, mais l'implémentation de tous les applicatifs qui doivent se servir de cette technologie. Tous les acteurs qui rejoignent l'initiative se mettent d'accord pour respecter un certain niveau de service. Une fois ce premier pilier mis en place, nous pourrions accélérer le monde des paiements transfrontaliers et également permettre de tracer un paiement de bout à bout. C'est là que nous en sommes avec les 89 banques qui ont rejoint l'initiative.

■ 89 banques participent au GPI, sur combien au total dans le réseau Swift?

Le *Correspondant Banking* regroupe plus ou moins 7 000 banques. Les 89 banques participantes représentent 72 % des transactions frontalières. Avec cinq banques participantes, la France est vraiment une communauté qui a adhéré en masse.

■ Où en êtes-vous dans le déploiement du GPI?

Nous avons conclu le pilote, qui passe maintenant à une phase opérationnelle. Les banques installent les systèmes nécessaires. Et le rendez-vous est pris à partir de mi-2017. Nous activerons le service en live. Ensuite, une montée en cadence se fera par phase et va suivre des dynamiques de marché : quels sont les corridors transactionnels qui en ont le plus besoin?

■ Comment se passe l'accueil des nouveaux entrants dans le réseau Swift pour qui ne vient pas du monde bancaire?

Dans le réseau Swift, le processus est assez simple et mécanique, basé sur le concept de réglementation, avec les catégories de *Non Supervised Entity* et de *Supervised Financial Institution*. Elles règlent, sur le réseau Swift, le genre de transaction qu'un acteur peut faire. Maintenant, c'est à ces acteurs-là de voir s'ils veulent devenir à proprement parler des banques. Pour entretenir des relations de comptes, dans un contexte transfrontalier, au-delà de la simple exé-

cution d'une transaction technologique, il faut souvent une licence bancaire ou équivalente.

■ Swift a fait l'actualité l'an passé en raison de problèmes de sécurité. Quelles sont les réponses que Swift peut apporter?

Nous continuerons à travailler d'arrache-pied sur ce dossier, car la cybercriminalité se développe. Nous avons mis en place un programme en trois parties : la banque, ses correspondants et la communauté Swift. Nous avons pris cette approche parce qu'il faut travailler sur ces trois angles-là. La banque elle-même doit sécuriser son environnement. Nous sommes entrés une phase beaucoup plus prescriptive dans les règles à implémenter. Nous allons passer à un niveau de contrôle et d'assurance, pour vérifier que les mesures recommandées sont mises en place. Ces critères ont été étoffés et sont en phase de validation avec les banques. Ces dernières s'inquiètent aussi de la sécurisation de leurs contreparties. Notre idée est de rendre disponible une attestation pour les banques connectées sur le réseau Swift, qui contrôle le respect des consignes de sécurité et pourra être publiée envers les correspondants sur le réseau Swift. Ces contrôles vont être vérifiés par une tierce partie, soit un audit interne à la banque, soit si la banque le désire par un acteur extérieur.

Le troisième volet, communautaire, est très important ; il consiste à échanger plus d'informations pour tout ce qui a trait à la cybercriminalité. Il n'y avait pas jusqu'à présent un forum où toutes les banques pouvaient se réunir et partager une information, comme il y en a dans certains autres domaines. Chez Swift, à chaque fois qu'il y a des cas de systèmes qui ont été compromis, nous les stockons et les documentons. Nous avons des bases de données pour tout ce qui se passe et nous les partageons avec la communauté.

■ Un CERT[3] interbancaire, en quelque sorte? Voilà, un CERT interbancaire. ■

Propos recueillis par Stéphanie Chaptal.

[1] *Standing Settlement Instructions* : instructions de règlement standard.

[2] Lancé en janvier 2016, le *Global Payments Innovation Initiative* vise à augmenter la vitesse, la transparence et la

prévisibilité des paiements transfrontaliers.

[3] Centre gouvernemental de veille, d'alerte et de réponse aux attaques informatiques.

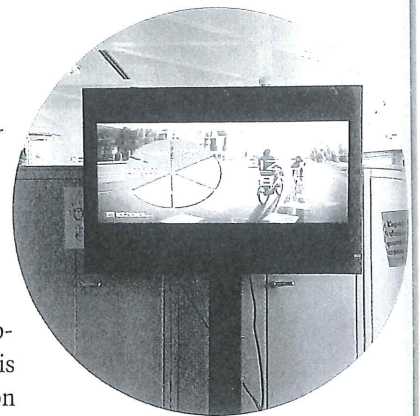
REPORTAGE

INNOVATION

BNP Paribas Wealth Management compte sur ses Factory

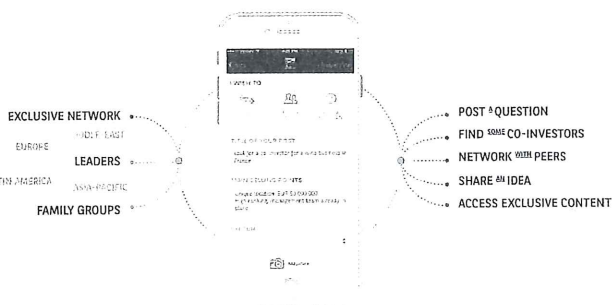
■ La gestion de patrimoine est l'un des secteurs traditionnels de la banque et l'un des plus discrets. Il est pourtant souvent porteur d'innovations, qui peuvent ensuite s'étendre aux autres secteurs de la banque. C'est du moins le pari que veut relever BNP Paribas Wealth Management avec ses trois Factory, sises à Luxembourg, Genève et Singapour. À l'occasion de la présentation officielle des dix premières applications issues de ces

laboratoires, la banque revient sur leurs principes de fonctionnement. Lancées il y a 18 mois, ces Factory sont issues d'un désir de collaborer plus étroitement avec le client et de répondre spécifiquement à leurs besoins. « Notre ambition était de définir la meilleure utilisation de la technologie pour permettre à nos clients d'accéder à un niveau d'expérience supérieur, explique Vincent Lecomte, co-P-DG de BNP Paribas Wealth Management. Chacun de ces nou-

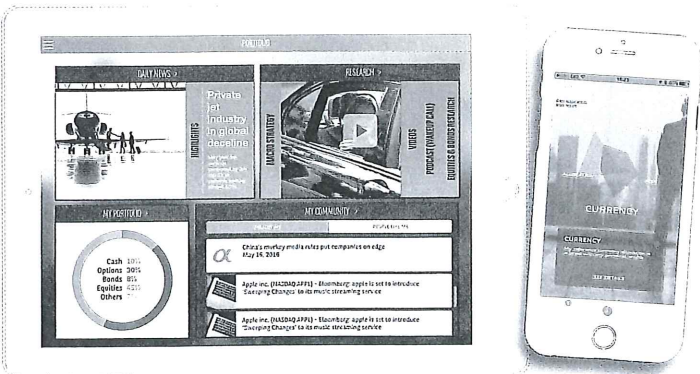


Pizzateam. Dans un environnement très éloigné de l'open space de back-office bancaire classique, la Factory cultive son esprit start-up jusque dans la façon dont sont composées les équipes de développement.

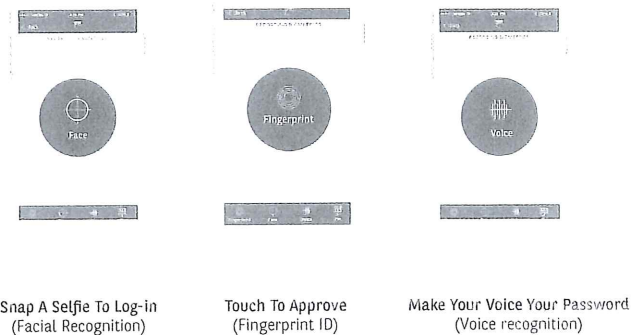
veaux services et technologies améliore une partie du parcours client, de la mise en relation, en créant ou en saisissant des opportunités d'investissement ou en accédant aux niveaux de sécurité les plus élevés. » Mais selon lui, ces innovations ne remplaceront jamais la relation entre le client et son banquier privé : « Nous revenons à l'essence de notre métier. Qu'attendent nos clients ? Ils attendent toujours plus de robustesse et de sécurité de la part de BNP Paribas. » En pratique, après quatre réunions avec ses clients, BNP Pari-



LeaderConnection. Conçu comme un réseau social entre pairs et accessible sur smartphones et tablettes, The Leader's Connection met en relation les clients de la banque pour leur proposer de réaliser des co-investissements.



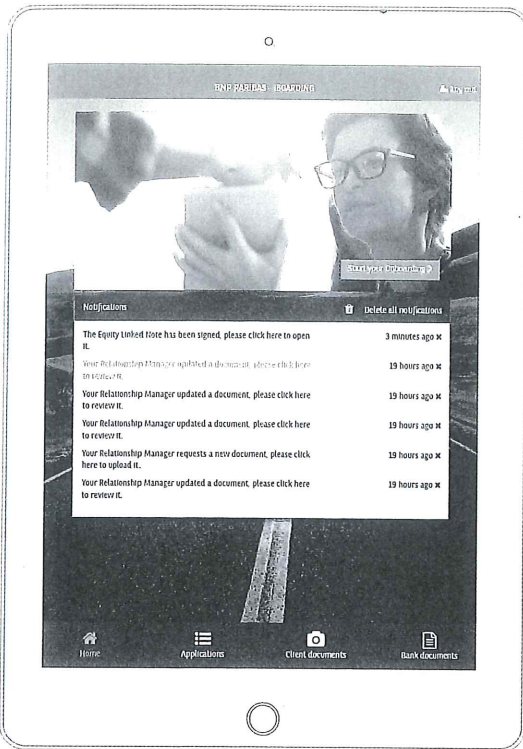
MyAdvisory. Portant le même nom, voici deux applications différentes : sur tablette, il s'agit d'un tableau de bord utilisant les outils d'agrégations d'informations financières de City Falcon pour informer le client en fonction de ses choix patrimoniaux et lui proposer un peu plus de business intelligence pour l'aider à sa prise de décision ; sur smartphone, l'aide devient encore plus personnalisée avec la possibilité de recevoir des conseils financiers 24 heures sur 24 heures, sous forme de scénarios guidés conçus en fonction des besoins des clients. À terme, de véritables « chatbots » seront intégrés dans l'application.



MyBioPass. Combinant trois outils biométriques (la voix, l'empreinte digitale via Touch ID et la reconnaissance faciale), MyBioPass veut transformer l'iPhone du client en clé pour l'ensemble de ses transactions avec BNP Paribas Wealth Management. L'enrôlement se fait en présence du client et de son banquier, et les données sont stockées conformément aux demandes du CNPD (Commission nationale pour la protection des données, équivalent luxembourgeois de la CNIL) dans les serveurs de la banque. Par la suite, le client accède à sa banque en ligne en s'identifiant visuellement sur son téléphone, puis signe toutes les transactions avec son empreinte digitale et l'énonciation d'une phrase connue et une phrase aléatoire en guise de mot de passe.

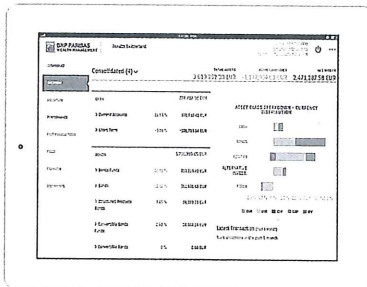
MyChat&Trade. Il s'agit d'une plateforme pour passer ses ordres de Bourse sous forme d'une discussion de messagerie instantanée avec le banquier. Celle-ci apporte une souplesse équivalente à une conversation téléphonique tout en conservant une trace écrite des instructions données. De plus, à la demande, les passages d'ordre peuvent être signés par différentes solutions (utilisation de l'empreinte digitale via TouchID, envoi d'un mot de passe aléatoire via SMS, etc.).





MyOnboarding. Avant d'avoir un client, il faut l'enrôler. MyOnboarding est l'application adéquate pour cette opération : non seulement le prospect scanne lui-même les documents nécessaires et les signe électroniquement, mais il peut suivre sa situation à chaque étape.

MyWealth. Cette application lancée par la branche allemande de BNP Paribas Wealth Management permet de gérer complètement ses finances à partir de son téléphone mobile. Une application bancaire classique, mais revisitée pour les besoins de la gestion de patrimoine avec, entre autres, l'intégration des ordres de Bourse et une vue globalisée sur l'ensemble des comptes bancaires de l'utilisateur.


 BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

VOICE OF WEALTH

DECODING YOUR FINANCIAL UNIVERSE

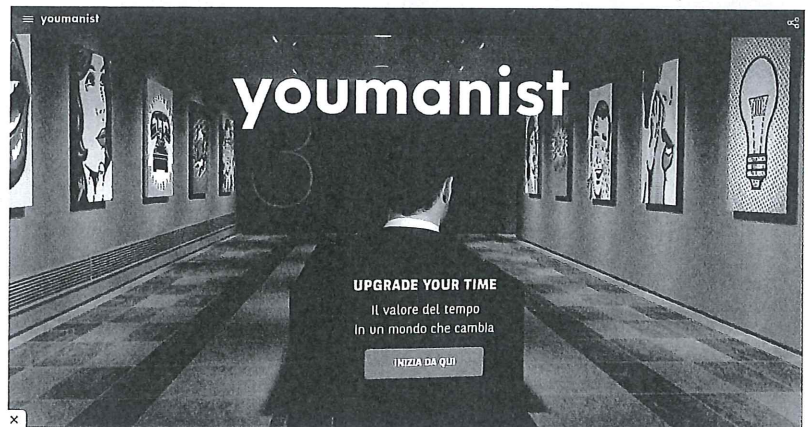
NEWS

05 Dec 2016
"NO" PREVAILS AT ITALIAN REFERENDUM
The "NO" win by almost 60% will trigger a period of oo...

02 Dec 2016
TIME OUT ON ALL IN
The report, in association with Scorpio Partnership, focuses on 2,650 of these "Elite Entrepreneurs" who ar...

01 Dec 2016
OPEC HAS DECIDED TO REDUCE OUTPUT
by 1.2 million barrels a day to 32.5 mb/d.

29 Nov 2016
IN SEARCH OF LOST YIELD!
5 rules for asset allocation in a low-yield world

[MORE NEWS](#)


VoicesofWealth / Youmanist. Les clients et les prospects de BNP Paribas Wealth Management ont besoin d'être informés. Sortant du cadre strict de la banque, Voices of Wealth et Youmanist se veulent deux sites d'information pour cette clientèle. Voices of Wealth est très orienté sur la finance et l'information économique et mélange actualité et contenu plus didactique (qu'est-ce qu'une action, une obligation, comment équilibrer son portefeuille, etc.). Youmanist est un site plus lifestyle de luxe qui présente une particularité. Chaque sujet est décliné en trois en fonction du temps que le lecteur peut y accorder : un résumé rapide pour les plus pressés, un article classique ou pour ceux qui veulent approfondir le domaine, enfin un dossier plus fouillé, avec des documents sonores et vidéo à l'appui.

bas Wealth Management a défini différents angles d'approche. Chaque projet a été mis en production par une « pizza team » ; le chef de projet, salarié de la banque volontaire, y consacrait 60 % de son temps (soit trois jours par semaine). Aidé par des développeurs internes, de start-up locales ou de FinTechs plus reconnues – comme Daon pour MyOwnPass –, le but était d'arriver en quatre mois à un produit fini et utilisable. Au total, 200

personnes sur 6 700 employés de BNP Paribas Wealth Management ont participé à la première saison de la Factory. Avec un développement volontairement proche de ce que proposent des incubateurs classiques, l'accent a été mis sur les méthodes agiles[1]. Ainsi, même après leur lancement, les produits sont amenés à évoluer

[1] Cf. « Lean IT – Et si l'on faisait confiance aux équipes de terrain ? », cahier « Nouvelles technologies », Revue Banque n° 749, p. 40.

constamment ; les chefs de projets ne retourneront pas immédiatement à plein-temps à leurs postes initiaux, mais ils continueront, avec une charge réduite, à gérer l'évolution du produit. Cette méthode de travail sera reproduite pour la deuxième saison des Factory. Elle pourrait également s'étendre hors du numérique selon Vincent Lecomte. En attendant, les premières applications conçues sont en cours de déploiement

auprès des clients de BNP Paribas Wealth Management (ou, dans certains cas, des prospects) pays par pays, et seront accessibles au niveau mondial d'ici à la fin de l'année. L'offre sera proposée aux clients directement par leurs banquiers privés. Suivant la nature des innovations, certaines sont gratuites pour tous, d'autres seront intégrées sans surfacturation dans le service, d'autres encore seront payantes. ■