

SPACE

LE MAGAZINE CLIENT DE FINSTAR

03

- :: Quo vadis Digital Assets?
- :: SEBA, BEKB, Taurus
- :: Questions et réponses
- :: Lusee – Le conseil de demain



Prêts pour les actifs numériques?

Chère lectrice, cher lecteur,
«Nous en sommes encore loin.» Telle est la réponse de l'un de nos experts à la question de savoir si le monde entier sera un jour tokenisé. Cela malgré le ton ironique de l'affirmation et son clin d'œil: nous sommes déjà en route vers un futur qui englobe les actifs numériques. Actuellement, toutes les conditions techniques, réglementaires et bancaires nécessaires pour que les participants puissent exploiter les opportunités offertes par cette classe d'investissements innovante, de manière aussi efficiente et sûre que possible, sont en voie d'élaboration. Dans ces conditions, les investissements numériques trouveront leur place aux côtés des investissements classiques. De la même façon que la succursale bancaire s'affirmera aux côtés de la banque en ligne. Les experts sont moins unanimes sur la question de savoir quand viendra l'heure des actifs numériques. Sur ce point, les avis divergent entre «aujourd'hui» et «dans dix ans»: on passe de l'euphorie au scepticisme et si certains pensent que l'infrastructure est prête, d'autres attendent encore un bond technologique. Comme dit le proverbe italien: Le train passe cent fois, mais il ne s'arrête qu'une seule fois». Cela ne veut pas dire que tout le monde doit monter à bord en même temps. Chaque passager devra décider quand il sera opportun pour lui de prendre ce train. C'est exactement à cela que nous préparons Finstar. Afin que vous puissiez prendre la route vers l'avenir et exploiter toutes les potentialités des actifs numériques. Peu importe que cela soit aujourd'hui, demain ou après-demain: nous et nos partenaires vous attendons. Même si la tokenisation du monde entier prendra encore un peu de temps.

André Renfer



∴ ACTIFS NUMÉRIQUES:
LE POINT DE VUE DE FINSTAR

Toute la chaîne de valeur

Des écosystèmes innovants prennent vie dans le domaine des actifs numériques. Les équipes de Finstar et de l'Hypothekarbank Lenzburg veulent non seulement participer à ce développement, mais y jouer un rôle prépondérant pour faire profiter leurs clients de ces nouvelles opportunités. La base est créée, il ne manque plus que quelques pièces du puzzle.

La présente édition de Space est placée sous le thème «Quel avenir pour les actifs numériques?». Monsieur Capiello, quelle est votre opinion à ce sujet?

Les conditions techniques pour l'émission, la conservation, ainsi que le négoce d'actifs numériques sont prêtes depuis des années. Au début, ce sont surtout des start-up qui ont développé et, dans certains cas, lancé avec succès des modèles d'affaires d'actifs numériques basés sur de nouvelles technologies. À présent, des établissements financiers de renom abordent également le sujet.

La technologie est prête depuis des années. Qu'en est-il de la réglementation?

La FINMA et le législateur ont été confrontés en 2015/16, c'est-à-dire très tôt, aux technologies de la blockchain et aux start-up qui commençaient à surgir. Non seulement, ils comprennent les risques, mais ils ont également identifié les opportunités et créé la base réglementaire. La sécurité réglementaire existe depuis le 1er février 2021. Cela ouvre grand les portes à l'industrie financière traditionnelle aussi bien en Suisse qu'à l'étranger pour l'émission, la conservation et le négoce d'instruments



Mauro Cappiello est chef de projet chez Hypothekbank Lenzburg et fondateur de la Blockchain Innovation Group AG.

financiers numériques sur la base de modèles d'affaires connus ou nouvellement créés et réglementés. L'industrie financière a dès lors la possibilité d'offrir peu à peu ses services dans de nouveaux écosystèmes – des véritables réseaux de la blockchain – et ainsi compléter ou, à long terme, remplacer entièrement ses propres technologies.

Quelle est la vision de l'Hypothekbank Lenzburg au sujet des actifs numériques?

L'Hypothekbank Lenzburg veut participer activement et en première ligne au développement des nouveaux écosystèmes. C'est ainsi que nous pouvons analyser, évaluer et mettre en œuvre les nouvelles opportunités pour nos clients, collaborateurs et notre propre banque. Dans ces écosystèmes les actifs numériques doivent aussi trouver leur place. Nous pensons que les actifs numériques, tels que le franc suisse numérique ou d'autres produits, basés sur les technologies de la blockchain et les nouveaux écosystèmes émergents, changeront d'abord l'industrie financière, mais ensuite également d'autres industries en profondeur.

«Nous avons commencé à investir très tôt dans ce nouveau segment.»

Une banque régionale avec une clientèle plutôt traditionnelle et des actifs numériques. N'est-ce pas une contradiction?

Non, car nos clients vivent avec le temps. Nous avons décidé d'offrir l'émission, la conservation et le négoce d'actifs numériques réglementés tels que les actions, certificats de participations et autres instru-

ments financiers dans un premier temps. Les clients connaissent déjà ces instruments d'investissement dans leur forme traditionnelle. Nous leur offrons désormais en plus la gestion intégrale de leurs actifs numériques.

Toute la chaîne de valeur

Quel rôle jouent les actifs numériques aujourd'hui et à l'avenir à l'Hypi?

Nous avons commencé à investir très tôt dans ce nouveau segment, nous voulons apprendre. L'Hypothekbank Lenzburg a été une des premières banques en Suisse à offrir des services bancaires intégrés aux entreprises de la blockchain. En même temps, nous mettons en place notre propre infrastructure d'actifs numériques avec les produits correspondants pour nos clients privés et entreprises. Cela nous permet de couvrir toute la chaîne de valeur.

Est-ce qu'un jour, les actifs numériques remplaceront-ils complètement les investissements traditionnels?

Non. Dans le futur, les investissements traditionnels comme les actions et les obligations seront représentés par des actifs numériques et traités en tant que tels.

Et quand est-ce que nous ne payerons plus qu'en cryptomonnaies dans les magasins?

Nous sommes convaincus que les monnaies numériques deviendront de plus en plus courantes pour les paiements en ligne, mais aussi dans les magasins. La Banque nationale suisse suit certaines initiatives pour un franc suisse numérique. Si en ce moment, il est plutôt réservé aux banques, il faut espérer qu'il sera aussi disponible pour les clients privés offrant ainsi plusieurs options de paiement avec des monnaies numériques. Cependant, l'argent liquide ne cessera d'exister et affirmera sa légitimité. Il tiendra bon.

La numérisation a ses limites

Les possibilités liées aux actifs numériques paraissent illimitées. Où l'Hypi voit-elle le plus grand potentiel?

Comme mentionné, pour l'instant, nous nous focalisons sur les actifs numériques réglementés et les possibilités du franc suisse numérique. Cependant, nous garderons les nouvelles classes d'actifs numériques, telles que la finance décentralisée (DeFi) ou les jetons non fongibles (NFT) à l'œil.

Est-ce qu'un jour le monde entier sera représenté par des actifs numériques?

Je pense que beaucoup de choses (tels les services), que nous sommes incapables d'imaginer aujourd'hui, peuvent être numérisées. Pourtant, la numérisation a ses limites. Par exemple, lorsque nous ne voulons pas représenter des valeurs numériques. Mais nous sommes toujours obligés de faire confiance aux êtres humains pour la conservation et la cotation des valeurs physiques.

Que faut-il pour faire des actifs numériques un succès commercial?

Avec l'émission, l'onboarding des clients et la conservation, l'Hypothekbank Lenzburg couvre pratiquement toute la chaîne de valeur. Par ailleurs, il faut maintenant des places de marché, ainsi qu'un franc suisse numérique, qui nous permettront de négocier sur la blockchain de façon efficace en matière de coût et de temps.

Adapter la technologie et le traitement

En quoi se distinguent les offres pour les clients privés de celles conçues pour les entreprises?

J'aborderai deux points : à l'avenir, les clients privés auront la possibilité d'investir chez nous dans des actifs numériques et de déposer leurs investissements chez nous de façon sécurisée. À notre clientèle entreprise, nous offrons la numérisation de leurs actions. Ainsi, ils peuvent mettre en œuvre des augmentations de capital moyennant les actions et les bons de participation.

Qui développe ces produits?

Ce développement se fait en partie en interne et en partie par des fournisseurs stratégiques de prestations dans les domaines des actifs numériques, respectivement les services de la blockchain, comme Taurus Group. Ce qui nous importe en premier lieu est de pouvoir mettre en place toute la chaîne de valeur avec nos partenaires et de développer nos compétences internes.

En matière d'actifs numériques, il y a en ce moment encore un grand besoin d'information et d'explications à fournir aux collaborateurs et aux clients.

Comment abordez-vous ce sujet?

Actuellement, la HBL Academy développe des programmes de formation interne qui seront aussi mis à disposition d'autres banques par la suite. De tels exposés seront aussi planifiés pour nos clients et clientes.

Que signifient les actifs numériques pour vos collaborateurs en général et les conseillers en particulier?

Les collaborateurs ont la possibilité d'apprendre davantage sur les concepts technologiques de la blockchain, les modèles d'affaires et les écosystèmes. En même temps, ils peuvent apporter leurs connaissances approfondies des processus dans cette phase de transformation. L'expérience des produits de nos conseillers nous aidera à familiariser les clients avec les investissements dans les actifs numériques et les prestations de conservation. Parce que: de nombreux instruments financiers ne changent pas. C'est simplement les technologies, la réglementation et le traitement qui seront adaptés aux nouvelles potentialités.

Bon nombre d'instruments ne changeront pas. Dans quel sens la banque changera-t-elle?

Notre banque intégrera de nouveaux écosystèmes ouverts et y offrira de plus en plus ses services et cela directement et indirectement à travers des banques partenaires. Ce type de coopération ouvrira à nos clients actuels et nos nouveaux clients davantage d'opportunités d'investissement.

L'Hypothekbank Lenzburg fait partie d'une association pour la création de standards pour la blockchain. Quel est l'état d'avancement de ces travaux?

Nous avons adhéré à la Capital Market and Technology Association (CMTA) et collaborons également dans d'autres initiatives pour la blockchain. En été 2020, la CMTA a conduit un essai industriel avec une blockchain opérationnelle auquel nous avons participé ensemble avec d'autres partenaires de renom. En tant que participants actifs des ateliers de la CMTA, nous avons la possibilité de travailler sur la prochaine version de ces standards.

Quels seront vos prochains pas sur la route vers la numérisation d'actifs?

Comme mentionné, notre chaîne de valeur est presque complète. Il ne manque plus que quelques pièces du puzzle avant que la numérisation d'actifs devienne logique et attrayante.



:: ACTIFS NUMÉRIQUES: LE POINT DE VUE SEBA

Dans la bonne direction

En tant que banque suisse autorisée à exercer par la FINMA, SEBA Bank assure à ses clients un accès sûr et simple aux actifs numériques. Pionnière dans ce champ d'activités, elle offre toutes les prestations autour des cryptomonnaies en plus des services bancaires classiques. Dans cet entretien, Guido Bühler, CEO de SEBA Bank, prend position concernant le potentiel des actifs numériques.

Monsieur Bühler, SEBA Bank se positionne comme banque de la nouvelle économie. Qu'est-ce qu'il y a de nouveau dans cette économie?

La nouvelle économie est plus équitable, plus sûre et plus accessible. Plus équitable, car elle n'exclut personne. Plus sûre, car elle est décentralisée. Plus accessible, car la tokenisation d'actifs rend un fractionnement possible.

À qui, votre offre s'adresse-t-elle?

Pour l'instant, aux investisseurs institutionnels et professionnels ainsi qu'aux entreprises de la blockchain et leurs collaborateurs. Cependant, nous n'excluons pas la possibilité de servir aussi les particuliers à l'avenir.

La même question pour vous: Les actifs numériques, quel avenir?

Ils avancent dans la bonne direction. Nous voyons du progrès tant au niveau technologique que réglementaire. Grâce à ce progrès, les cas d'affaires qui sont déjà connus peuvent maintenant être réalisés.

Seulement au début de la nouvelle économie

Quelle est la vision de SEBA au sujet des actifs numériques?

En tant que banque «intelligente», nous sommes le pont entre le monde traditionnel et ce qui se nomme la « nouvelle économie ». Notre plus grande préoccupation est d'offrir un accès sûr et simple aux actifs numériques à nos différentes classes de

clients. Quand nous disons «intelligent», nous nous référons à une configuration interconnectée et analytique pour un client autonome. La tokenisation, autrement dit, la fragmentation d'éléments du patrimoine en actifs numériques négociable, sera un pilier important de cette «nouvelle économie».

Aujourd'hui, où en êtes-vous avec la réalisation de cette vision?

Avec notre modèle d'affaires intégré, nous avons déjà posé une pierre importante de cet édifice. Vous trouverez sous le même toit, aussi bien les prestations bancaires et investissements numériques que le négoce, le crédit et la tokenisation. L'obtention de la licence de FINMA en 2019 a été un autre jalon majeur et, tout récemment, nous avons tokenisé les actions de la série à succès B et il fait maintenant partie du portefeuille électronique SEBA des investisseurs.

Où est-ce que vous voyez la différence entre le négoce avec les actifs classiques et les actifs numériques.

En ce moment et d'un point de vue extérieur, ce sont les gains élevés et souvent volatils. Ainsi, le bitcoin est l'actif qui a enregistré la meilleure performance ces dix dernières années. À long terme, nous ne sommes qu'au début de la «nouvelle économie» qui est plus équitable, plus sûre et plus accessible que la banque classique.



Guido Bühler,
CEO SEBA Bank

Les actifs numériques en tant que norme

Les actifs numériques représentent-ils la concurrence ou un complément des investissements classiques?

À l'heure actuelle, il s'agit d'un complément. Bientôt, tous les véhicules d'investissement seront numérisés et deviendront donc aussi des actifs numériques.

Les actifs numériques font-ils partie d'un portefeuille équilibré?

Pour nous, oui absolument. Nous voyons une tendance à la réduction de la part de l'or à la faveur de la cryptomonnaie la plus connue, le bitcoin qui complète les portefeuilles.

Il semblerait qu'en ce moment, tout le monde se rue sur les actifs numériques. Quelle sera l'évolution du marché et de l'IT bancaire?

Les actifs numériques deviendront la norme. Les systèmes bancaires centraux devront être adaptés pour rester pertinents.

Est-ce que les actifs numériques seront un clou supplémentaire dans le cercueil des banques traditionnelles?

Enfin, des fabricants d'automobiles renommés se sont longtemps opposés à la construction de véhicules électriques. Aujourd'hui, tout le monde en fait. Tout d'abord, il fallait simplement une remise en question. En ce moment, les banques plus traditionnelles se cherchent encore. Mais la transformation est en plein essor.

Trois raisons qui convainquent

Comment la collaboration avec Hypothekarbank Lenzburg a-t-elle pris naissance?

SEBA Bank a été le premier client du monde numérique de l'Hypi.

Pourquoi SEBA Bank a-t-elle opté pour Finstar?

Trois raisons nous ont convaincus : la taille, la proximité et l'architecture ouverte de Finstar.

Quelle sera la prochaine étape de cette collaboration?

Nous nous efforçons de faire des progrès supplémentaires dans le service de livraison au client pour le faire évoluer et l'optimiser de façon continue.

Efficacité et avantages additionnels

Pourquoi les actifs numériques ne sont-ils pas négociés sur les plates-formes connues telles que SIX Swiss Exchange?

La réponse se trouve au niveau de la technologie utilisée: SIX est en train de mettre en place Swiss Digital Exchange. D'un point de vue technologique, celle-ci est appropriée pour les actifs numériques. Sur cette plate-forme, des bitcoins et autres cryptomonnaies sont négociés sous forme de certificats Tracker qui ne font que reproduire les prix.

Est-ce que les actifs numériques et les actifs traditionnels évolueront en parallèle? Est-ce qu'ils fusionneront ou l'un d'eux disparaîtra?

Si l'action d'une entreprise est négociée aussi bien sur la SDX comme jeton de sécurité et sur SIX en tant qu'action, c'est la forme la plus efficace offrant un avantage additionnel qui l'emportera à long terme.

«La taille, la proximité et l'architecture ouverte nous ont convaincus.»

Est-ce que les actifs numériques démocratiseront les investissements?

Absolument. Avec la finance décentralisée ou DeFi, la route est libre.

Tout pourrait être numérisé, respectivement tokenisé. Où voyez-vous le plus grand potentiel?

Du côté des jetons de sécurité. C'est-à-dire, tout ce qui est classé d'un point de vue réglementaire comme papier valeur.

Est-ce qu'un jour le monde entier sera tokenisé?

Tout ne se prête pas à la numérisation. Beaucoup d'aspects qui font l'être humain ne peuvent pas être numérisés. Les émotions, la créativité, la conscience. Mais ce qui peut être numérisé le sera.

Contribution à l'écosystème.

Investissez uniquement dans les objets que vous comprenez. Comment définissez-vous les actifs numériques?

Il existe plusieurs définitions d'un actif numérique.

Dans une conception plus large, les fichiers MP3 peuvent aussi être considérés comme actifs numériques. Mais dans notre contexte, nous les définissons comme un token qui est clairement identifiable dans une blockchain ou une technologie DLT, avec tous ses avantages: décentralisé, non manipulable, programmable et peer-to-peer.

Vous offrez également des formations. Est-ce que cette offre rencontre un écho?

Avec SEBAversity, nous avons créé notre propre académie, qui offre diverses activités de formation. Et: Le cursus de formation se termine par une certification officielle. Pour nous, la fondation de SEBAversity est une contribution importante à l'écosystème. Nous souhaitons partager notre know-how avec d'autres compagnies, individus et journalistes. C'est pour cela que nous organisons des formations pour les prestataires de services financiers qui souhaitent instruire leurs collaborateurs. Mais en plus, SEBAversity offre des événements communautaires, des articles de blogue en collaboration avec des universités et de courtes vidéos explicatives. Souvent, nos experts enseignent auprès de grandes universités.

Que proposez-vous aux sceptiques des actifs numériques?

Chacun peut former sa propre opinion, c'est son droit. Mais il faut reconnaître qu'après dix ans, la cryptomonnaie la plus connue, le bitcoin existe toujours, gagne en popularité et occupe aujourd'hui le rang d'une classe d'investissement comparable à l'or. L'acceptation de la part des entreprises qui avalisent les cryptomonnaies en tant que moyen de paiement est en augmentation. En même temps, il y a les générations Y et Z. Ces natifs de l'ère numérique ont grandi avec le smartphone, Google et les réseaux sociaux. Pour eux, le bitcoin est simplement une monnaie numérique. Avec l'acceptation croissante, la visibilité augmente et les cryptomonnaies ne peuvent plus être ignorées. Peter Hody, rédacteur en chef de Finews a récemment dit avec justesse:

www.seba.swiss

«Chaque directeur financier, gérant des investissements et trésorier dans toutes les entreprises du monde doit aborder dès à présent les thèmes du bitcoin, des cryptomonnaies, des actifs numériques et de toutes les valeurs patrimoniales du futur.

Qui fera partie des gagnants? Qui sera perdant?

D'une manière générale, lesdits «early adopters» seront parmi les gagnants. Les «sceptiques» qui ne souhaitent pas participer aux développements de l'avenir et s'y opposent, acceptent la perte d'opportunités. Mais le côté positif, c'est qu'il n'est pas trop tard. C'est le moment propice d'aborder la question des actifs numériques et de s'informer. Et nous sommes là pour tous ses entreprises et investisseurs. C'est la raison d'être de SEBA Bank. Puisque nous relierons l'ancien monde au nouveau, nous sommes en mesure d'aider à réaliser le potentiel.

SEBA Bank aujourd'hui?

Nous restons fidèles à notre devise qui est de faire le pont entre l'économie classique et la nouvelle économie pour nos clients. En plus, nous consolidons notre rôle de précurseur et devenons un pôle de compétences de la nouvelle économie.

Et dans dix ans?

Dans dix ans, SEBA Bank sera une puissance globale établie dans le domaine des actifs numériques et continuera à s'engager dans son rôle de précurseur.

En ce qui concerne SEBA Bank

SEBA Bank, fondée en avril 2018, a son siège principal à Zug. Elle est pionnière dans l'industrie financière et la seule banque intelligente globale qui offre l'éventail complet des services bancaires réglementés du monde économique numérique en plein essor. En août 2019, SEBA Bank a obtenu sa licence bancaire et de négociant en titres. Pour la première fois, une instance de réglementation prestigieuse telle que la FINMA a octroyé une licence à un prestataire des services financiers dont le métier de base est l'actif numérique. La large gamme de services verticalement intégrés, associée aux plus hauts standards de sécurité, fait que l'offre de SEBA Bank est unique. C'est pour cette raison que SEBA Bank a été choisi par la Banque de France pour tester l'intégration de la monnaie numérique de banque centrale (Central Bank Digital Currency ou CBDC). CVVC Global Reports et CB Insights placent SEBA Bank parmi les Top 50 des entreprises de l'écosystème de la blockchain.



Pas à pas

Urs Grunder voit un grand besoin de rattrape dans les opérations sur titre en ce qui concerne la numérisation en général et des actifs numériques en particulier. Le responsable Négoces/Institutions financières de la BCBE n'exclut pas des changements d'époque; toutefois le chemin entre les premiers pas et l'objectif final est encore long.

08

Monsieur Grunder, quelle est la vision de la BCBE s'agissant des actifs numériques?

L'un de nos axes stratégiques consiste à « Encourager l'innovation ». Grâce à la nouvelle technologie de registres électroniques distribués (TRD) et à la blockchain, la BCBE souhaite acquérir de premières expériences dans le cadre d'un projet concret et paver le chemin de futures idées qui s'appuieront sur ces technologies. Le marché secondaire s'impose pour les actifs numériques, car nous pouvons faire appel à notre longue expérience dans l'exploitation d'OTC-X, notre plateforme de négoce entièrement électronique pour les actions non cotées d'entreprises suisses.

Avez-vous quantifié les objectifs en matière d'actifs numériques?

Non, nous n'avons défini aucun objectif de volume. La technologie doit d'abord réussir ses premiers essais. Il nous semble évident que tout le monde ne va pas se précipiter dans le train des actifs numériques.

Une tendance probablement d'époque

En quoi reconnaissez-vous le rôle et le potentiel de cette nouvelle classe d'actifs?

La nouvelle technologie permettra de rendre « bancables » des actifs dits « non bancables », comme les œuvres d'art. Ces biens peuvent constituer des éléments pertinents pour diversifier un portefeuille. Toutefois cette application ne fait pas partie de notre démarche.

Si ce n'est pas pour les collections d'art et de voitures citées partout, pourquoi dans ce cas?

D'après nous, les opportunités se trouvent dans les actifs actuels, plus précisément dans l'exploitation du potentiel d'efficacité de l'ensemble de la chaîne de processus des titres. Par rapport à d'autres domaines d'affaires, les opérations sur titre disposent d'un plus grand besoin de rattrape selon nous. La TRD et la blockchain offrent les conditions pour réaliser des progrès substantiels dans ce domaine.

Ce sont là de grandes attentes . . .

En ce qui concerne la réalisation de ce potentiel d'efficacité, nous sommes sans doute au début d'un changement d'époque, semblable au début des années 1980 lors de la transition du papier-valeur physique à la valeur comptable. Cette étape était synonyme de révolution dans les opérations sur titre. Dans le contexte actuel, il ne faut pas négliger le potentiel d'une génération croissante d'entrepreneurs et d'investisseurs qui sont particulièrement réceptifs aux nouvelles technologies dans toutes leurs facettes.

Que tokénise la BCBE lors de la première étape?

L'élément central dans cette question est le mot « étape ». Nous voulons avancer pas à pas dans ce nouveau monde technologique. Nous nous concentrons sur le soutien aux entreprises qui souhaitent tokéniser leurs capitaux propres. En parallèle, nous souhaitons donner aux entreprises suisses non cotées la possibilité d'offrir à leurs propriétaires un marché secondaire pour leurs droits-valeurs numériques grâce à une plateforme de négoce. Ainsi, comme nous le faisons déjà avec succès depuis de nombreuses années avec notre plateforme entièrement électronique pour les actions traditionnelles non cotées, viser ce nouveau segment ne représente qu'une suite logique du développement de notre plateforme de négoce.

La TRD va se démocratiser

À quels segments de clients s'adresse la BCBE avec cette offre?

Principalement les clients à l'aise avec les solutions numériques. Il s'agit par exemple d'entreprises, de sociétés en croissance et d'investisseurs. Ce sont parfois déjà des clients chez nous. Il s'agit toutefois surtout d'une génération grandissante de clients qui n'ont pas peur des nouvelles technologies, mais qui, au contraire, en sont demandeurs. Je pense principalement aux générations Y et Z, des années 1980 à 2012.

À l'avenir, les actifs numériques appartiendront-ils à chaque portefeuille diversifié? Au bout d'un moment, il ne sera presque plus possible d'échapper aux actifs numériques, car de nombreux instruments d'investissement seront conçus en les intégrant. Au cours des deux à quatre prochaines années, nous ne prévoyons pas un chiffre d'affaires élevé pour la BCBE dans ce domaine. Comme pour toute nouveauté, il faut du temps au début et nous revenons ainsi à la question d'avancer pas à pas. Si j'observe toutefois les différentes offensives en cours en Suisse, je pense par exemple aux efforts de la bourse suisse avec SDX, les actifs numériques continueront de gagner en importance.

«Nous nous concentrons sur les entreprises qui souhaitent tokéniser leurs capitaux propres.»

Le potentiel des actifs numériques n'est-il pas surestimé?

La situation est la même comme souvent avec les nouvelles technologies et leur application: elles sont souvent surestimées à court terme et sous-estimées à long terme. Il n'y a qu'à voir les années 1990 avec l'aube d'Internet ou les années 2000 avec les réseaux sociaux. Le scepticisme était alors de mise. Qui, il y a vingt ans, aurait pensé que le téléphone portable occuperait une telle position dominante dans notre quotidien? Et ce, toutes générations confondues? Personne ne l'avait prévu. La TRD va se démocratiser, mais il faut un peu de temps.

Nous croyons aux technologies

Quelle est l'origine de la collaboration entre la BCBE et l'Hypothekbank Lenzburg?

Celle-ci ne s'est pas faite en un jour. Je suis avec intérêt les activités de l'Hypi Lenzburg depuis déjà plusieurs années et avais un échange de vues informel avec elle. J'ai ainsi vite compris que l'Hypi était aussi innovante que déterminée quant à l'utilisation des dernières technologies.

D'un côté la grande BCBE, de l'autre la petite Hypothekbank Lenzburg. Comment vivez-vous ce partenariat?

La taille joue un rôle tout à fait mineur concernant l'innovation. Les compétences ou les «skills» sont bien plus essentiels à cet égard. Au préalable à notre démarche, nous avons abordé de possibles partenaires qui sont capables d'apporter une contribution décisive grâce à leurs connaissances. De plus, il a toujours été central pour nous que notre partenaire défende des valeurs similaires ou identiques.

«La BCBE et l'Hypi Lenzburg croient aux actifs numériques.»

Ces similitudes concernent manifestement aussi l'intérêt pour les nouvelles technologies.

S'agissant des nouvelles technologies, l'Hypi suit une trajectoire impressionnante et rigoureuse depuis de nombreuses années. La BCBE, quant à elle, est ouverte aux nouvelles technologies et prête à prendre la mesure des possibilités ouvertes dans le cadre de projets concrets. Nous souhaitons ainsi continuer d'écrire l'histoire à succès de notre plateforme de négoce OTC-X, grâce à laquelle nous offrons le marché secondaire des droits-valeurs numériques aux mêmes segments émetteurs. La BCBE et l'Hypi Lenzburg croient au potentiel des actifs numériques et aux technologies sous-jacentes.

D'autres partenaires sont-ils impliqués?

Finstar est le développeur de la plateforme bancaire globale et daura AG répond de la tokénisation des actifs. DXC Technology fait office de partenaire d'infrastructure, MACD de partenaire de plateforme de négoce et Innofactory AG est responsable de la direction de projet. L'Hypi et la BCBE recourent donc à un écosystème exhaustif pour stimuler le développement.



Urs Grunder,
Responsable Négoce/
Institutions financières,
BCBE

D'autres pays observent

Il y a d'une part les questions techniques. Le marché est-il toutefois prêt en termes de réglementation?

Oui. Le législateur a fourni un travail sans faute en un temps impressionnant. Je pense ici tout particulièrement à l'année passée, lors de laquelle le Conseil national et le Conseil des États ont approuvé la loi sur le TRD en un temps record. Et de manière unanime, qui plus est.

Le législateur ne sera-t-il pas toutefois toujours à la traîne face aux innovations du marché?

C'est l'impression qui domine. C'est toutefois faux en ce qui concerne les actifs numériques et les registres électroniques; la Confédération a au contraire tracé la voie. Les autres pays observent ce qu'entreprend la Suisse.

La numérisation efface les frontières. Est-ce qu'un cadre légal national a vraiment du sens?

Il s'agit en réalité d'une judicieuse question. Le principe «pas à pas» s'applique dans ce cas aussi: un cadre légal national a du sens aujourd'hui. Il existe en effets des caractéristiques propres au pays qui doivent et devraient être prises en compte. Cela peut changer au fil du temps et les réglementations supranationales auront plus tard du sens jusqu'à un certain point.

Efficacité et confort

Les actifs numériques sont-ils plus vulnérables aux tentatives de fraude que les actifs classiques?

Je ne pense pas. Il faut néanmoins accorder une attention particulière à cet aspect. Avec l'émergence de nouvelles technologies, la pression pour davantage d'efficacité et de confort augmente. Cette tendance ne s'inversera pas. Nous trouverons toutefois les moyens de répondre rapidement et efficacement aux questions qui se posent.

Les tentatives de fraude menacent-elles le succès des actifs numériques?

Nous lisons et entendons chaque jour des faits divers sur des actes criminels en lien avec le commerce en ligne ou les cartes de crédit. Le commerce en ligne a toutefois explosé et les cartes de crédit peuvent entre temps être utilisées presque partout. Comme souvent pour les nouvelles technologies, les actifs numériques reçoivent au début un accueil empreint de scepticisme.

Il reste donc encore un travail de persuasion?

La personne qui croit au potentiel de la blockchain doit maintenant démontrer au segment cible que l'efficacité, le confort, les avantages et la sécurité sont supérieurs à toutes les préoccupations. C'est ainsi que cette technologie innovante va pouvoir percer.

Vous avez mentionné la sécurité : qu'entreprend la BCBE pour garantir la sécurité de cette nouvelle classe d'actifs?

Dans ce projet, le thème de la sécurité constitue un élément central, et nous collaborons également avec la Finma. Pour des raisons évidentes, je ne souhaite pas entrer dans les détails du sujet.

Les services bancaires classiques restent primordiaux

Quelle est l'importance des actifs numériques pour la réputation de la BCBE?

Nos activités dans le domaine des actifs numériques soutiennent nos axes stratégiques en ce qui concerne l'innovation. D'autre part, l'innovation

implique toujours aussi des possibilités d'échecs.

Nous devons à cet égard être prêts jusqu'à un certain point, sans quoi nous excluons d'avance toute nouveauté et tout progrès. Notre plateforme de négoce représente un cas d'école concret grâce auquel nous pouvons acquérir de l'expérience.

Où en êtes-vous aujourd'hui quant à la conservation et au négoce d'actifs numériques avec cette plateforme?

Nous sommes sur la bonne voie, bien que la poursuite de nos activités dans des conditions compatibles avec la pandémie nous impose des exigences supplémentaires.

Est-ce que la banque et les services bancaires classiques deviendront un phénomène marginal à l'avenir?

Malgré les nouvelles technologies, les services bancaires traditionnels occuperont encore longtemps une place centrale. En effet, les services bancaires restent cruciaux pour de nombreuses personnes. Pour certains domaines, il s'agit d'une affaire de personnes dont les valeurs, comme la sphère privée et la discrétion, ne perdront en rien de leur importance.

Comment se dessine l'avenir de la BCBE dans cinq ans s'agissant des actifs numériques?

Je pense que dans cinq ans la gamme de services de la BCBE inclura une offre de base d'actifs numériques, complétée de façon sélective.

www.bekb.ch

«Le législateur a fourni un travail sans faute.»

11

:: ACTIFS NUMÉRIQUES: BASE TECHNOLOGIQUE

Crypto et numérique inclus

La base technologique et le centre de l'écosystème Finstar est la solution bancaire centrale Finstar. En plus de tous les services bancaires traditionnels liés au paiement, à l'investissement et au financement, la plateforme permet d'intégrer des services innovants sur de nouvelles thématiques comme les actifs numériques et les crypto-monnaies. Ainsi, comme dans le cas de Taurus, le système offre la possibilité d'intégrer les modules correspondants et de mettre à jour et d'étendre les fonctionnalités de manière ciblée. Cette architecture ouverte, ainsi que la taille et la proximité, ont été l'une des raisons pour lesquelles SEBA a décidé d'utiliser Finstar. La plate-forme ouverte Finstar est constituée de trois couches fonctionnelles coordonnées de manière optimale: Financial Kernel, Finstar® et les interfaces bancaires ouvertes.

Financial Kernel

Le Financial Kernel (noyau financier) est la base solide pour un traitement efficace de toutes nos transactions bancaires et financières. Security (la sécurité) assure la protection du système. Les réglementations garantissent le respect de toutes les dispositions légales. La gestion bancaire permet la direction opérationnelle de la banque sur la base des données détaillées pendant que le module Financial Accounting couvre la comptabilité. Et pour exploiter Finstar Open Platform au mieux, notre configurateur permet des réglages spécifiques à votre banque.

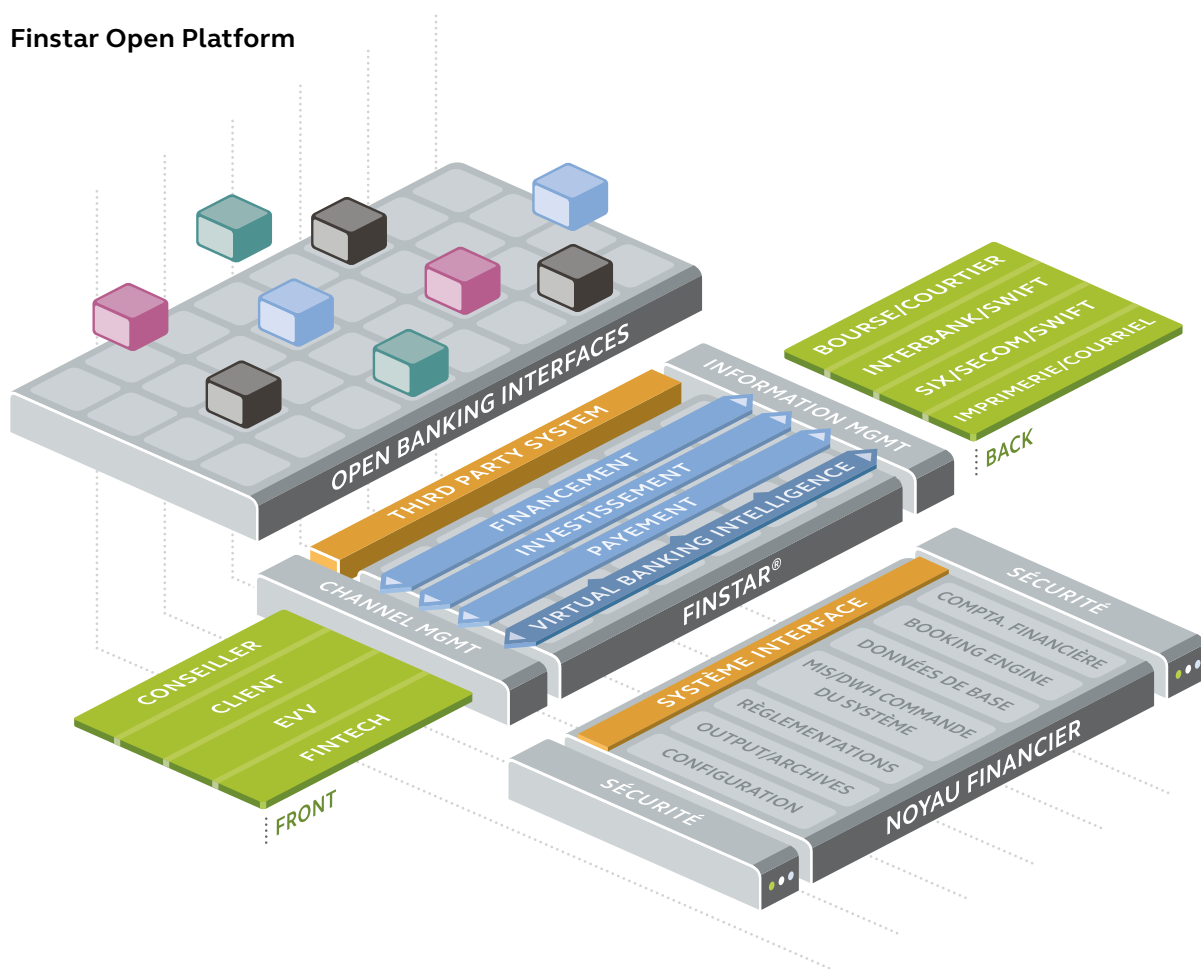
Finstar®

Notre logiciel, qui est modernisé continuellement, offre toutes les fonctionnalités pour le paiement, le financement et l'investissement. Le «Channel Management» met tous les contenus à disposition des conseillers, clients, gestionnaires et FinTechs, pendant que l'«Information Management» s'occupe de la répartition de toutes les données et messages des sources externes.

Open Banking Interfaces

Flexible et agile. Ouvert et mobile. Plus de monolithe. Finstar® a annoncé ce changement tôt. Un exemple c'est notre «Open Banking Interface» qui a été primé: Nous intégrons des modules des entreprises Fintech ou d'autre fournisseurs dans Finstar Open Platform avec des API standardisés. Un système ouvert pour vous et vos idées, un système ouvert pour des innovations et l'avenir. Pour que vous puissiez vous concentrer sur votre compétence clé: les opérations bancaires.

Finstar Open Platform



Le Financial Kernel, Finstar® et les interfaces bancaires ouvertes sont parfaitement alignés.

«La fonctionnalité de Finstar peut être étendue et mise à jour de manière sélective.»

Un soutien important pour les PME

À la question de l'avenir des actifs numériques, Lamine Brahimi cite les biens immobiliers ainsi que les actions ou créances de sociétés non cotées. C'est dans ces valeurs, ces marchés que le co-fondateur et associé directeur de Taurus voit un grand potentiel pour ces nouvelles classes d'actifs.

«Les technologies et les réglementations sont prêtes. Cette dernière décennie, l'activité bancaire a fait une transition de l'analogique vers le numérique et le mobile.» Pour L. Brahimi le prochain pas logique est de numériser des biens patrimoniaux non cotés. Optimiser les processus est d'une importance capitale pour cela. Car les actifs numériques permettent une gestion entièrement électronique. Cela va de l'émission, la détention et la gestion jusqu'à la transaction commerciale. «Le transfert d'actifs numériques devrait être aussi simple que l'achat d'un livre sur Internet», résume L. Brahimi. «Et il n'y a aucune raison pour ne pas rendre cela possible.»

Un sur cinq

La raison d'être de Taurus réside dans la mise à disposition des marchés de la meilleure infrastructure numérique possible. Qu'il s'agisse de cryptomonnaies ou d'autres monnaies numériques ou encore d'actifs tokenisés: «Nous permettons à nos clients de faire exactement ce qu'ils souhaitent avec les actifs numériques en fonction de leur tolérance au risque et de leur business case.» Nous avons fondé Taurus à cette fin parce que nous avons construit une équipe qui bénéficie d'une compréhension holistique du sujet. L'équipe de Taurus se compose d'entrepreneurs aux profils et capacités complémentaires dans les domaines de la technologie, des services financiers et

de la réglementation. Malgré ce large spectre, Taurus se définit comme entreprise de technologie. «La majeure partie de nos investissements est allouée à ce domaine et 70% de nos collaborateurs sont des ingénieurs.» Allant du software/hardware aux systèmes décentralisés et les devOps en passant par la cryptographie, notre équipe maîtrise toute la chaîne de valeur. «A l'international il y a seulement 3 ou 4 équipes, qui en sont capables,» ajoute fièrement L. Brahimi. «Ainsi, nous sommes capables de livrer rapidement des nouveautés et nous sommes relativement bien positionnés face aux évolutions et révolutions technologiques.»

Gérer soi-même ses actifs numériques

Des établissements financiers sophistiqués, tels que les banques, bourses et fournisseurs de technologies comptent parmi les principaux clients de Taurus. «Nous travaillons avec tout le spectre d'acteurs financiers: avec les banques d'importance systémique, les banques d'investissements, privées,

«Nos produits réduisent massivement la complexité.»

numériques, cantonales, commerciales, crypto-banques ainsi que les plateformes de négociation. À l'heure actuelle, environ une banque sur deux, qui a ouvert la porte du monde des actifs numériques, fait déjà confiance aux solutions de Taurus», affirme L. Brahimi. Taurus offre à ses clients une plateforme qui leur permet de gérer cryptomonnaies, DeFi, monnaies numériques et actifs tokenisés tout au long de leurs cycles de vie. «Nous sommes parmi les seuls au monde qui rendons les banques capables de gérer elles-mêmes les actifs numériques depuis leur émission jusqu'à la détention (custody). Pour cette raison, nos produits sont conçus de manière à réduire massivement la complexité. De plus, notre gamme de produits peut être parfaitement intégrée dans un grand nombre de systèmes bancaires.»

Un potentiel pour les PME

Depuis la première introduction en bourse en 1602, ce processus est toujours aussi lent, complexe et onéreux, dit L. Brahimi. Selon lui, les actifs numériques et la tokenisation offrent de nouvelles opportunités et ouvrent de nouveaux marchés avec une focalisation sur les segments privés. «À cet égard, l'Hypothekbank Lenzburg peut jouer un rôle important au niveau du soutien des PME», affirme le co-fondateur de Taurus. Ainsi, les valeurs représentant des actifs non cotés, telles que les actions, créances, biens immobiliers, œuvres d'art, et produits structurés peuvent être converties en token

et commercialisées. «Nous parlons ici d'un marché de plusieurs trillions.» Par le biais de son infrastructure et de sa technologie, Taurus permet à ses clients de tokeniser et gérer ce genre d'actifs tout au long de leur cycle de vie. «Nos solutions en la matière sont déjà employées par plusieurs banques.» Les bourses conventionnelles aussi se sont mises à la technologie de Taurus pour le développement des nouveaux marchés numériques. «Nos solutions permettent aux banques d'entrer dans le monde des actifs numériques et cela pour une fraction du coût d'un développement en interne ou par des tiers.» L. Brahimi répond à la question, si le monde entier serait un jour tokenisé: «Là, nous en sommes encore loin.»

Finstar parmi les premiers

Le contact entre Taurus et Finstar existe depuis plusieurs années. Lamine Brahimi (qui travaillait encore pour Lombard Odier à l'époque) et Marianne Wildi ont fait partie des membres fondateurs de Swiss Fintech Innovations. «Notre relation a toujours été basée sur la confiance et pour moi, elle est visionnaire. Nous avons gardé le contact après mon départ de la banque pour me consacrer à mes activités entrepreneuriales.» C'est ainsi que Taurus a été sollicité lorsque l'Hypothekbank Lenzburg a voulu se lancer dans les actifs numériques. Comme c'est le cas avec tous les autres fournisseurs, la société genevoise et sa solution ont été soumises à un examen rigoureux. Aujourd'hui, la technologie de Taurus est intégrée en tant que module dans les solutions bancaires de Finstar. Taurus-PROTECT gère la détention, Taurus-CAPITAL l'émission et la gestion des actifs tokenisés. «Finstar est une des premières plateformes bancaires au monde qui permet un accès fluide aux investissements classiques et numériques, ce qui procure un avantage concurrentiel fondamental», dit L. Brahimi. Les experts de Taurus, de la Hypi et de Finstar collaborent étroitement afin de renforcer encore cette avance. «Nous soutenons nos partenaires également lors de l'intégration de leurs clients et ils ont effectivement gagné quelques clients fantastiques!»

«Nos solutions sont utilisées dans différentes banques.»

La priorité à la sécurité maximale

Qu'en est-il des tentatives de fraude dans le domaine des actifs numériques? «Le respect de toutes les spécifications bancaires et dispositions réglementaires relève de la plus haute importance et fait partie de notre ADN. Un co-fondateur de Taurus a travaillé pour la FINMA, deux co-fondateurs réunissent des années d'expérience dans les métiers de la banque.» D'un point de vue technologique, les solutions de Taurus comprennent des fonctionnalités qui monitorent en temps réel des tentatives de blanchiment d'argent et de fraude ainsi qu'un module de gestion du risque et de Compliance. «De plus, nous utilisons un module matériel de sécurité (HSM) répondant au standard FIPS de niveau 3.

«Coexistence des actifs traditionnels et numériques.»

Pour une sécurité maximale, nous renforçons encore ces systèmes grâce à notre propre firmware avec nos propres experts internes. En plus des aspects d'expertise bancaire, réglementaires et technologiques, un point supplémentaire contribue à la sécurité. «Dans un esprit de transparence totale, nous laissons aux clients le soin de vérifier notre code source, s'ils le souhaitent, ou nous mettons à leur disposition un audit par un tiers indépendant.» L'associé directeur de Taurus est d'avis que les tentatives de fraude nuisent au secteur bancaire en général et au domaine des actifs numériques en particulier.

«Notre métier est basé sur la confiance. S'il y a des abus de confiance, cela influence la réputation du secteur. D'un autre côté, des acteurs de grande renommée, tels des banques, entreprises de technologies, associations faitières, régulateurs et cabinets d'audit, travaillent ensemble sur le sujet. Leur travail contribue à renforcer de façon durable les meilleures pratiques et les normes et par conséquent, la réputation du secteur des actifs numériques.»

Classique et numérique côte à côte

L. Brahimi voit un futur où les investissements classiques et numériques coexistent. Alors que les valeurs cotées en bourse ont déjà été numérisées, cela n'est pas encore le cas des valeurs patrimoniales privées où le papier domine toujours. «Mais les investissements numériques modifient aujourd'hui déjà la façon dont les valeurs patrimoniales privées sont créées, gérées et commercialisées.» Il observe que cette évolution gagne en vitesse. «Cependant, je ne crois pas que les entreprises déjà cotées en bourse tokenisent leurs actions. Cela ne fait pas encore sens aujourd'hui.» Quant à la collaboration avec Finstar, Taurus mettra les dernières innovations à sa disposition et l'aidera à recruter de nouveaux clients pour son système bancaire. Et où se situera son entreprise dans dix ans? «Dieu seul le sait.»

www.taurushq.com



«Taurus mettra les dernières innovations à disposition.»

C'est la personne qui compte

La première pierre de Lusee a été posée en 2015 dans le cadre d'un projet de recherche. Cinq ans plus tard, un prototype servait de base au développement d'un produit commercialisable. Ulrike Schock a assisté à ce processus depuis le début jusqu'à ce jour. La conclusion de la COO de Lusee AG: «Nous vivons une période captivante».

17

«Lusee est le développement conjoint entre l'Hypothekbank Lenzburg, la Haute École d'ingénierie du Nord-Ouest et l'Université de Zurich. C'était une tâche laborieuse, mais en même temps un processus particulièrement passionnant.»

Depuis son lancement en 2015, plusieurs fonctionnalités innovantes ont été réalisées, dont la reconnaissance d'objets 3D pour ne citer qu'un exemple. Lusee a été utilisé pour la première fois par l'Hypothekbank Lenzburg, qui a contribué de manière importante au développement de cet outil dans sa forme actuelle. Aujourd'hui, cette technologie innovatrice est déjà employée par plusieurs banques. Simultanément, d'autres branches sont ciblées, car Lusee n'offre pas seulement une plus-value considérable pour le conseil dans le domaine financier.

Renforcer la confiance

«Au début, la question de la forme que prendra le conseil bancaire à l'avenir a été posée. Des recherches prouvent que le recours à l'informatique perturbe l'interaction interpersonnelle et réduit la qualité du conseil.»

En tant que solution novatrice, Lusee conjugue les avantages du conseil conventionnel avec ceux du conseil numérique. La technologie reste en arrière-plan; elle est le moyen pour atteindre le but. L'interaction se fait à travers des objets et des interactions naturelles. Ensemble, le conseiller et le client deviennent les acteurs du processus du conseil, ce qui renforce de façon avérée les interactions et la confiance.

Ulrike Schock,
COO de Lusee AG



Présente dès la naissance

«Je participais au projet de recherche pour le compte de la Haute École d'ingénierie du Nord-Ouest et connais Lusee depuis sa naissance. Cela a créé chez moi un lien fort avec le concept et le produit. La décision de rejoindre Lusee AG en tant que COO a donc été facile à prendre.»

En tant que collaboratrice scientifique et conceptrice de l'expérience utilisateur auprès de la FHNW, Ulrike Schock a toujours géré plusieurs projets à la fois. Pour elle, rejoindre Lusee AG s'inscrivait logiquement dans sa voie professionnelle qui accorde une grande priorité à Lusee.

Plus qu'un papier vivant

«Auparavant, Lusee s'appelait Livepaper Malheureusement, ce nom était protégé. Avec Lusee, nous avons trouvé le nom parfait. Car Lusee est bien plus qu'un papier vivant.»

Le nouveau nom se compose des termes «lux» (lumière en latin) et «to see» (voir en anglais). Une simple projection de lumière permet aux personnes de voir davantage. En même temps, le contact visuel et la relation entre le conseiller et le client sont renforcés. Lusee se prononce comme Lucy, ce qui signifie «celle qui brille». Le choix d'un nom d'une personne pour le produit souligne le fait que c'est bien la personne qui est au centre et non pas la technologie.



Lusee et la ludification

«La ludification décrit l'intégration des éléments et mécanismes de jeu dans un domaine non ludique afin d'augmenter la motivation de l'utilisateur.»

Dans le cas de Lusee, le client et le conseiller sont associés de façon ludique au processus du conseil. Cela leur permet de mieux assimiler et comprendre les contenus. Cet outil interactif du conseil offre aux utilisateurs de nombreuses possibilités de ludification pour une application et une interprétation individualisées.

SDK ou experts

«À l'origine, Lusee a été développé pour le conseil. Aujourd'hui, il y a des installations dans le domaine du libre-service où le client peut interagir de façon autonome et sans conseiller.»

Le cœur de Lusee est l'infrastructure logicielle qui a été développée en interne. Celle-ci transforme toutes les informations sensorielles en interactions. Pour compléter ceci, un projecteur projette des contenus supplémentaires sur la surface. Toute la technique est intégrée dans le plafond et complètement invisible. En fonction des besoins, respectivement de l'application logicielle, les éléments nécessaires à l'interaction tels que papier, objets, mains ou stylos numériques entrent en jeu. L'infrastructure logicielle et le matériel informatique pour Lusee sont offerts dans le cadre d'un modèle de location. Les applications standards peuvent être adaptées aux besoins spécifiques grâce au SDK (software development kit) en interne ou avec l'appui des experts de Lusee.

Des applications multiples

Des décisions contextuelles

«Le conseiller décide si et quand il veut se servir de Lusee. Il écoute, peut répondre aux besoins du client et élabore une solution individualisée. La personne reste l'élément central.»

Pour être authentique, le conseiller doit pouvoir garder son propre style. Alors que bon nombre de solutions informatiques forcent le conseiller à adopter des processus prédéfinis et que son conseil perd ainsi en qualité, avec Lusee, le conseiller peut adopter le processus défini ou garder son propre style. Le conseiller décide selon le contexte, mais avant tout, en fonction des besoins du client, quand il veut se servir de projections et interactions sur la table ou du pencil selling (esquisser des idées et des concepts sur papier). Le fait que Lusee fonctionne sans écran transforme tous les entretiens de conseil en une interaction naturelle.

Du monologue au dialogue

«Grâce à Lusee, le client est impliqué de façon plus intense et interactive dans l'entretien. Du monologue, l'entretien devient un dialogue.»

Un client actif se dévoile plus volontiers et nous fait part de ses besoins, ses souhaits et ses craintes. Cela nous permet de mieux le cerner et le conseiller de façon plus ciblée. La numérisation automatique des constats les plus importants simplifie le travail préparatoire du conseiller ainsi que le traitement ultérieur.

«Lusee offre une plus-value partout où les personnes se réunissent, collaborent et communiquent. Notre infrastructure logicielle constitue la base pour le développement d'applications plus variées dans les branches les plus diverses.»

Dans le secteur de la vente au détail ou d'automobiles, le conseiller peut configurer le produit adéquat avec son client de façon attractive, simple et informative. Grâce à Lusee, l'architecte et les maîtres d'ouvrage peuvent discuter et modifier les plans architecturaux. La médecine est un autre domaine fascinant. Lusee fonctionne sur toutes les surfaces facilitant ainsi un nettoyage hygiénique, ce qui n'est pas toujours le cas avec des écrans. Lusee peut être utilisé pour des brainstormings et configurations, des séances et la planification de projets, etc.





Lusee comme début

«Nous avons plein d'idées sur la façon de développer encore davantage Lusee et d'offrir encore plus de possibilités à nos clients.»

En ce moment, les développeurs de Lusee travaillent sur un scanner qui pourra numériser directement les documents ajoutés depuis n'importe quelle surface. Selon Ulrike Schock, si cette interaction sur tous types de surfaces sans la limitation d'un écran semble de la science-fiction, elle deviendra bientôt réalité. Pour la COO, Lusee n'est qu'un début. Son objectif est de créer un écosystème qui permette à chacun de développer des applications sans écran, optiquement et haptiquement attrayantes, de manière rapide et économique.

Pour plus d'informations, consultez le site www.lusee.ch.

À propos de Finstar

Depuis 1975, l'Hypothekbank Lenzburg développe un logiciel pour les banques privées et universelles en Suisse et cela sous le nom de Finstar depuis 2003. Le logiciel est commercialisé en tant que service à des banques tiers et d'autres entreprises également. Pour son développement, Finstar s'appuie sur un réseau ouvert composé d'experts de la finance, de l'informatique et du secteur des fin-techs. L'API Open Banking de Finstar met à disposition des interfaces standardisées qui permettent une intégration rapide de modules et de systèmes de fournisseurs tiers. Outre l'Hypothekbank Lenzburg, fin 2020, ce sont au total 12 banques et entreprises liées aux banques qui ont utilisé les services de Finstar.

finstar

c/o Hypothekbank Lenzburg AG
Bahnhofstrasse 2
CH-5600 Lenzburg
+41 62 885 11 11

info@finstar.ch
www.finstar.ch

Vous trouverez les actualités concernant Finstar, ses clients et partenaires sur la page www.finstar.ch/fr/news/