



## CONCEVOIR L'AVENIR

Chère lectrice, cher lecteur,

Nos activités d'éditeur de produits logiciels se déploient sur deux domaines de l'économie qui comptent parmi les plus dynamiques: les technologies de l'information et les activités bancaires. Les innovations technologiques créent sans cesse de nouvelles possibilités, ce qui ne fait qu'accélérer le rythme déjà rapide des transformations du secteur bancaire. De plus, nous œuvrons dans un secteur dont les activités se déclinent à long terme, de par la complexité des technologies de l'information bancaire et, en conséquence, de longs cycles de développement et d'investissement. Malgré ces contraintes, nous proposons aux banques des solutions qui, selon l'enquête récente de la Haute École de Lucerne (IFZ), sont efficaces et innovatrices. En effet, selon les critères qualité et efficacité, les banques Finnova sont les mieux classées au palmarès des banques de détail en Suisse. Sur les 5 banques de tête, 4 sont des banques Finnova, ce qui correspond à notre ambition, celle de permettre des activités bancaires conviviales et agréables pour la clientèle. Nous déployons de grands efforts pour tenir les promesses faites à nos clients et à nos partenaires. En 2014, nos progrès ont été considérables, mais nous sommes parfaitement conscients du travail qui reste à accomplir.

Dans la présente édition d'Insight, nous vous présentons la manière dont nous améliorons la structure du progiciel Finnova en termes de clarté, et perséverons dans l'œuvre de développement. Markus Waser, notre Chief Product Officer, interviewé par Insight, nous parle de la gestion active du produit. Dans ce contexte, la Communauté Finnova joue un rôle important. Comme nous vous l'avions annoncé, nous remanierons au cours de l'année prochaine nos modalités de dialogue avec nos banques clientes et avec nos partenaires, afin d'impliquer mieux encore les uns et les autres dans le positionnement stratégique de Finnova AG. Soyez assuré-e, chère lectrice, cher lecteur, que nous allons de l'avant. Et nous nous réjouissons de pouvoir accomplir, conjointement avec vous, des progrès tangibles en 2015.

Charlie Matter  
CEO de Finnova AG

### INTERVIEW – PAGE 3

Le rôle de notre  
Chief Product Officer

### COMMUNAUTÉ – PAGE 5

Une nouvelle structure  
aujourd'hui, pour réussir demain

## GESTION DU PRODUIT

# FINNOVA BANKING SOFTWARE

En créant le secteur Gestion du produit, nous avons établi la preuve tangible que stratégie produit et planification à long terme sont deux fondements primordiaux de notre stratégie générale d'entreprise. Lors du Customer Day 2014, nous vous avons fait découvrir notre prospective stratégique produit: «Finnova Banking Software».

Les quatre piliers qui la soutiennent sont Channel Suite, Front suite, Management Suite et Expert suite. Le cœur du progiciel Finnova en forme la base; il garantit la cohérence dans la gestion des données.

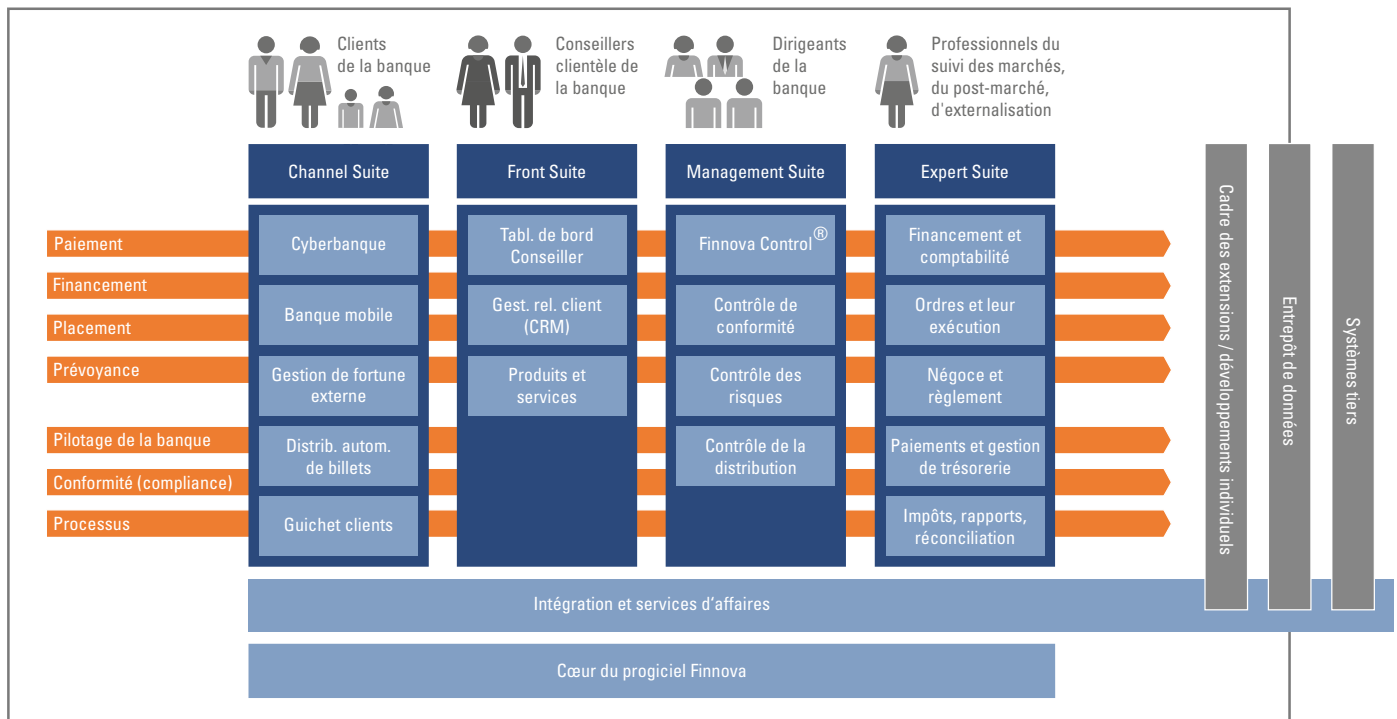
**Finnova Channel Suite** est dédié aux canaux vers les clients finaux; il concerne surtout l'autonomie servicielle des clients des banques, qui y accèdent via la cyberbanque (E-Banking), la banque mobile, le guichet ou encore le distributeur automatique de billets.

Ce pilier a été renforcé à rythme soutenu au cours des trois années écoulées. De fait, nous disposons aujourd'hui d'une banque mobile moderne. La cyberbanque pour ordinateur de bureau fait aujourd'hui l'objet d'un remaniement complet dans le cadre du projet IB NextGen. Sa nouvelle version, élaborée spécialement pour une utilisation sur ordinateur de bureau et tablette, s'avérera très conviviale.

Elle est complétée par des offres relatives à la gestion financière personnelle (GFP) et à d'autres services. Nous permettons ainsi aux banques d'être perçues par leur clientèle comme attractives et progressistes.

**Finnova Front Suite** est un nouveau groupe de produits du portefeuille produits de Finnova AG. Il constitue le poste de travail du conseiller à la clientèle. Grâce au tableau de bord

## «Finnova Banking Software»: le progiciel Finnova



modulaire, orienté rôle et processus, le conseiller à la clientèle supervise toutes les données importantes. Ce tableau de bord englobe les deux orientations clients et tâches. Les processus de conseil y sont initiés puis préparés en vue du dialogue avec le client, que ce soit pour une tablette ou pour les processus guidés avec efficacité sur un ordinateur de bureau. Nous planifions les composantes de l'accueil et de l'intégration du client pour les ouvertures de produit, le conseil en placement et le financement du logement en propriété (nouvelles opérations hypothécaires et prorogations).

Dans le cadre de la conception de Finnova Front Suite, nous avons mis sur pied le partenariat stratégique avec Swisscom; nous y intégrons **Finnova eVoja**, rendant possible ainsi l'interactivité du dialogue avec le client. Enfin, de par la continuité de la chaîne des données, le conseiller à la clientèle peut en disposer pour procéder au traitement a posteriori.

**Finnova Management Suite** couvre les besoins propres aux domaines des risques, de la distribution, des finances, de la conformité (compliance) et au tableau de bord de la Direction générale. Finnova Control®, qui y est intégré, est en soi un premier pas en direction de la gestion globale de l'activité bancaire et des

risques. Finnova Management Suite englobe les analyses, les rapports et les canaux de commande pour la banque, d'une part, et assure la surveillance du respect du droit et de la réglementation dans le cadre des activités bancaires, d'autre part. Il s'agit du deuxième groupe de produits du portefeuille produits de Finnova AG. Il connaîtra des extensions graduelles au cours des prochaines années.

**Finnova Expert Suite** est et reste la pièce maîtresse de «Finnova Banking Software», le progiciel Finnova, et contient les modules spécialisés actuels. Son avantage principal réside dans le traitement rapide et exhaustif de toutes opérations ainsi que dans l'accès sans restriction aux données.

En outre, nous élaborons les fonctionnalités prévues pour la **gestion de portefeuille PMS+**. Avec la nouvelle structure de rapport, nous répondons d'ores et déjà aux attentes accrues en matière de structure et d'affichage dans les relevés des clients, dans l'interface utilisateur et en ligne, qui est disponible et permet un traitement plus dynamique et mieux individualisé, dans le maintien de la cohérence, tout en prenant en considération les exigences prévues en matière de compliance.

Au-delà de l'ensemble de la famille de produits de gestion bancaire Finnova, la stratégie que nous poursuivons se construit sur un vaste réseau de partenaires compétents, en vue de la conception de thèmes hautement spécialisés; nous assurons l'intégration et la connexion de solutions tierces grâce à des services d'affaires clairement définis et structurés, dont la planification est actuellement en cours et qui viendront remplacer diverses interfaces individuelles.

Une solution de gestion bancaire moderne ne peut se concevoir que moyennant une architecture technologique exhaustive et moderne – une plate-forme permettant un développement efficace, rapide et agile du produit. Elle permet la virtualisation logicielle, peut coexister avec la solution préexistante et garantir l'intégrité des données. Les nouveaux produits qui composent Front Suite et Management Suite sont les premiers à être basés sur cette nouvelle technologie. Ils constituent l'assise nous permettant de répondre parfaitement aux besoins futurs des clients. //

ENTRETIEN AVEC...

## MARKUS WASER, DANS SON RÔLE DE CHIEF PRODUCT OFFICER

Markus Waser a mis ses compétences à la disposition de Finnova AG au printemps 2014. Il est responsable depuis quatre mois environ de la Gestion du produit et fait partie du Comité de direction. Dans sa fonction centrale de Chief Product Officer (CPO), il nous présente sa mission et nous fait part de ses motivations.

### *Markus Waser, comment définiriez-vous votre mission de CPO de Finnova AG?*

Ma mission consiste à reconnaître les tendances de l'évolution des activités bancaires en Suisse comme à l'étranger, et à investir ces connaissances dans le développement du progiciel Finnova en adéquation avec les besoins de nos banques clientes et les changements de notre environnement. S'inscrivent ainsi dans mes activités la mise en application de thèmes particuliers tels que les nouvelles exigences de conformité (compliance), tout comme le positionnement de notre produit au regard des fortes tendances que sont, par exemple, la numérisation et l'industrialisation. Mon but consiste en le développement stratégique actif du progiciel Finnova, afin que l'efficacité de notre solution en faveur de nos clients soit préservée à l'avenir; ce but requiert une plus nette priorisation au quotidien.

### *De fait, quel est le rôle du responsable de la Gestion du produit au sein de Finnova AG?*

Le chef de produit est responsable de la clarté de la Feuille de route; il donne aux développeurs les impulsions décisives et itératives pour la priorisation et la validation des fonctionnalités. Son rôle englobe la tarification; en outre, il définit conjointement avec le secteur «Services» des prestations d'appui et de conseil qui viennent compléter «Finnova Banking Software» en faveur des clients. Il optimise l'exploitation du produit en étroite coopération avec nos partenaires. Enfin, il définit avec nos collègues de la façade clientèle la manière dont peut se poursuivre le franc succès de la commercialisation de notre produit.

### *Quelles sont vos priorités à court terme?*

Dans l'immédiat, il nous faut par dessus tout améliorer nos capacités de livraison et assurer la fourniture de notre progiciel Finnova dans la qualité requise. Parallèlement, nous jetons les bases du renouvellement du produit. Nous élaborons une architecture de base à même de faciliter les développements ultérieurs dans les domaines de la numérisation et des processus de façade clientèle et de conseil.

### *Et vos projets à plus long terme?*

Nous voulons nous assurer que le progiciel Finnova reste la solution bancaire par excellence pour nos clients et nos partenaires, et qu'il soit parfaitement conforme au droit et à la ré-



#### CV SUCCINCT DE MARKUS WASER:

- Analyste d'affaires et programmeur au sein d'UNISYS AG
- BBA en économie d'entreprise de GSBA, Zurich
- MBA en planification stratégique de Strathclyde University, Glasgow (R.-U.)
- Executive Director d'UBS SA
- Membre de la Direction générale de Swisscom IT Services Finance
- Président du Conseil d'administration de COMIT Strategic Sourcing SA (aujourd'hui Swisscom IT Services Finance Custom Solutions SA)
- Partenaire au sein d'itheca Group

gmentation en ce qui concerne l'ensemble des informations et des processus centraux. À cette fin, nous misons sur un produit standard et intégré qui, toutefois, reste ouvert aux services d'affaires et donc à la connexion avec des systèmes tiers tout comme avec des solutions logicielles individuelles. Nous couvrons ainsi les besoins découlant des activités bancaires de bout en bout, tout en conservant à nos développements une dynamique à même de satisfaire les exigences du marché.

#### ***Comment voyez-vous ce que sera le progiciel bancaire Finnova dans 10 ans?***

Nous disposerons, à l'avenir comme aujourd'hui, d'un produit de premier plan à l'architecture claire, souple, stable, au coût total de possession le plus avantageux du marché. Notre progiciel dégage pour nos clients une valeur ajoutée, en quantité comme en qualité, grâce à notre écoréseau nous reliant à des partenaires soigneusement choisis et activement suivis. Le progiciel Finnova est basé sur une technologie moderne. Il vient en appui avec grande souplesse aux modèles d'exploitation nouveaux, qui couvrent avec grande souplesse les exigences de mobilité, d'ubiquité et d'utilisation intuitive.

#### ***Quels seront, concrètement, les nouveaux projets inscrits à votre Feuille de route pour les années 2015/2016?***

Du point de vue fonctionnel, nous réalisons d'ores et déjà de très intéressants projets dans le domaine de l'industrialisation; citons, par exemple, les initiatives «Trafic des paiements du futur» lancées en coopération avec Swisscom et ZKB, ISO Payments et la Centrale de valeurs. En outre, nous élaborons très intensivement les projets Gestion de portefeuille PMS+, Finnova Control® et l'entrepôt de données Data Warehouse, qui concernent notamment le conseil. Les travaux afférents nous mèneront loin dans les années 2015 et 2016. Notre Feuille de route contient aussi les initiatives de Font Suite, avec le poste de travail du conseiller, les processus guidés et Finnova eVoja. Pour Channel Suite, nous centrons notre action sur les utilisateurs de cyberbanque et des services de banque mobile; nous planifions nos livraisons en conséquence.

Les services d'affaires d'ores et déjà planifiés nous permettent, dans un premier temps, la consolidation, le versionnement et par là même les accords sur la qualité des services (AQS) applicables aux nombreuses interfaces individuelles qui ont été élaborées au fur et à mesure et, dans un deuxième temps, l'intégration, claire et basée sur des processus, de Front Suite et de Channel Suite dans le cœur du progiciel Finnova. Dans un troisième temps, nous aurons la possibilité de connecter sélectivement des systèmes tiers.

En ce qui concerne les projets non fonctionnels, nous nous concentrons sur le passage à l'interface graphique utilisateur (GUI) JURE et sur la stabilisation de l'infrastructure préexistante. Nous combinons cette action à une assurance de la qualité qui a valeur d'exemple.

#### ***Quel est le rôle de la Gestion du produit à l'intérieur de la Communauté Finnova?***

La Gestion du produit dirige et coordonne les travaux du Groupe consultatif (Advisory Panel) et ceux du Comité d'experts (Expert Panel). La coopération et l'échange actif d'informations avec les clients et les partenaires sont extrêmement précieux pour nous; ces actions jalonnent le futur développement du produit. Dans les Comités d'experts, que nous centrerons plus nettement sur les fonctions bancaires, nous résoudrons des problèmes, analyserons des besoins et relèverons des idées; nous y évaluerons des partenaires potentiels, afin de mettre à la disposition de nos clients des fonctionnalités proposées sur le marché et que Finnova AG ne fournit pas directement. Il me semble tout particulièrement crucial de prendre en considération de manière équitable les souhaits de tous les groupes de clientèle.

#### ***Pourquoi une nouvelle conception de la Communauté Finnova s'est-elle avérée nécessaire?***

Finnova AG cherche de manière générale à s'écarter de la gestion classique des exigences pratiquée jusqu'à présent et veut au contraire s'engager dans une gestion du produit active et de portée stratégique. Nous sommes convaincus que nos travaux doivent être prioritairement articulés sur les enjeux futurs auxquels doit répondre le progiciel Finnova; par là même, ils seront avantageux pour toutes les banques. La Communauté Finnova doit, elle aussi, être impliquée dans cette réorientation, en ce sens que nous devons anticiper plus encore les attentes du marché. Les représentants de la Communauté devront être associés de manière plus précise encore aux travaux des différents organes, dans l'optique bancaire comme au niveau technique.

#### ***Quelle est votre motivation personnelle au regard de vos tâches de CPO de Finnova AG?***

Le progiciel Finnova constitue la pièce maîtresse de la gestion de 100 banques clientes. Notre propre responsabilité n'en est que plus grande. Je ressens comme extrêmement intéressante la poursuite du développement de notre produit en faveur de nos clients, sachant que notre secteur d'activités, très dynamique, est en pleine mutation. À travers notre Gestion du produit nous jetons les ponts entre, d'une part, les exigences des banques et, d'autre part, la mise en application technique de nos développements. Notre mission est loin d'être simple, mais elle est très intéressante. //

## COMMUNAUTÉ

# COMMUNAUTÉ FINNOVA: UNE NOUVELLE STRUCTURE AUJOURD'HUI, POUR RÉUSSIR DEMAIN

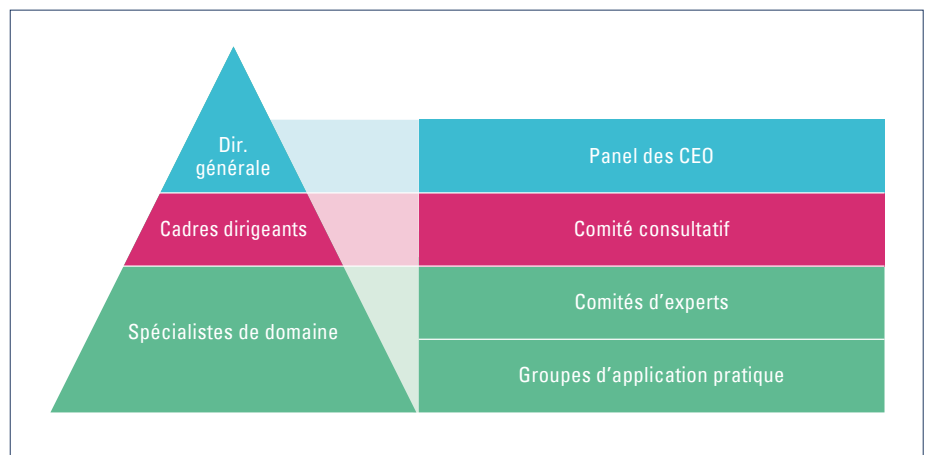
Le progiciel Finnova offre aux banques le grand et double avantage de la standardisation et du plus faible coût total de possession du marché, tout en permettant des solutions individuelles grâce au paramétrage et à l'implication de partenaires externes. Il nous appartient, pour faire fructifier cette valeur ajoutée, de persévérer dans le développement logiciel et serviciel, d'anticiper de manière judicieuse les changements du marché, de les mettre en application dans notre produit et de faire les bons choix technologiques.

La systématisation du dialogue dans la Communauté Finnova entre Finnova AG, les banques et les partenaires est d'une importance cruciale. Nous avons remanié la gouvernance de la Communauté de manière qu'à partir de 2015 les organes traitent un éventail thématique plus large tout en se concentrant avec plus d'efficacité encore sur les innovations fonctionnelles.

## CONCEVOIR ENSEMBLE L'ÉVOLUTION DU PROGICIEL FINNOVA

Le secteur Gestion du produit a été créé en 2013 en tant qu'unité responsable de la poursuite du développement de notre progiciel et des services afférents, en empathie avec la clientèle, le marché et la technologie. Dans la présente édition d'Insight, Markus Waser, Chief Product Officer et responsable dudit secteur, nous fait part de ses priorités. Le secteur Gestion du produit ne peut accomplir effectivement sa mission que moyennant des échanges à intervalles réguliers avec le marché, les banques et les partenaires de Finnova AG, aux fins de compréhension commune des tendances et des perspectives; il peut ainsi prioriser les exigences auxquelles doit répondre notre progiciel et les services connexes.

C'est là qu'apparaît précisément tout l'intérêt de la Communauté Finnova. Elle constitue la plate-forme dont a besoin le secteur de Gestion du produit pour son dialogue avec le marché; dans le sens opposé, elle permet aux banques et aux partenaires de s'impliquer activement dans la conception du progiciel.



Vue d'ensemble graphique des nouveaux comités de la Communauté Finnova

Le dialogue avec les banques clientes de Finnova AG est riche d'une longue tradition, qui est née de l'obligation contractuelle de Finnova AG d'investir chaque année un certain nombre de journées-personnes dans la mise en application d'exigences de clients. Afin qu'il soit possible de déterminer quels développements (désignés par Change Requests ou CR) doivent être réalisés en priorité, des groupes d'utilisateurs avaient été créés tout d'abord à titre consultatif. Ils sont devenus ensuite ce que l'on connaît sous le nom de Groupes concertatifs, ou «Focus Groups». Les exigences formulées au sein de ces groupes se sont exponentiellement multipliées, de sorte qu'à présent leurs missions doivent être optimisées.

## LA NOUVELLE STRUCTURE DE LA COMMUNAUTÉ FINNOVA

Au travers de la nouvelle structure de la Communauté Finnova, nous voulons permettre à toutes les parties prenantes de s'impliquer de manière efficace en pour-

suir des objectifs clairs. Ce faisant, nous visons notamment les améliorations suivantes:

- avantages accrus pour les banques, par l'orientation processus et non plus l'orientation modules;
- contenus orientés plus nettement vers le développement stratégique du produit, au travers d'innovations fonctionnelles et technologiques;
- appui à plus large échelle à la Communauté, se traduisant par une prise en considération plus affirmée de nos clients et de nos partenaires francophones, dans le cadre de rencontres se tenant aussi en Suisse romande;
- implication mieux définie de parties prenantes nouvelles et significatives telles que les sous-traitants (BPO), les gestionnaires d'application et les exploitants de centres de calcul;
- gestion plus efficace et plus tangible de la Communauté Finnova par le biais de la fonction nouvelle d'«animateur de Communauté».

Au plus haut niveau de décision, la séance annuelle des membres du panel de CEO Finnova (CEO Panel), présidée par notre propre CEO Charlie Matter, sera maintenue. Cet organe, composé notamment des CEO de banques clientes choisies, analyse les tendances au changement à long terme des secteurs d'activités de la finance et des technologies; son but consiste en l'élaboration d'une compréhension commune des principaux facteurs de changement de notre secteur d'activités.

Au niveau senior management, nous créons le Groupe consultatif (Advisory Panel). Cet organe vient remplacer le Comité de coordination Finnova (Cluster Meeting). De niveau Direction générale, ce nouveau Groupe consultatif offre une possibilité d'échanges sur des thèmes stratégiques et sur le contenu de la Feuille de route de Finnova AG. Ses membres représentent soit des banques soit nos principaux partenaires sous-traitants. Il sera animé par Markus Waser.

Structurés selon le modèle de CC Sourcing, les Comités d'experts (Expert Panel) remplacent les Groupes concertatifs (Focus Groups). Ils permettent la poursuite des échanges au niveau des spécialités bancaires. Ils ont pour but le passage des multiples conceptions isolées fondées sur la technique d'un module donné à des processus bancaires intégraux. Les organes dédiés aux techniques bancaires se consacrent exclusivement à ces dernières. Pour les contenus non fonctionnels ou pour les questions portant sur le système et son exploitation, des lieux d'échange particuliers seront mis à disposition dans le cadre de la restructuration en cours.

Le cercle des participants aux séances des Comités d'experts (Expert Panels) sera étendu aux partenaires compétents pour un thème donné, p. ex. des sous-traitants. Par contre les «Comités» tels que nous les avons connus jusqu'à présent, n'existeront plus. Des Groupes d'application pratique (Practice Groups) ad hoc pourront être constitués à partir des différents organes. Leurs travaux portant sur les thèmes qui leur auront été attribués se dérouleront sous l'égide de leurs organes de tutelle respectifs, à qui ils livreront leurs résultats. Une fois ces derniers atteints, ces groupes de travail seront dissous. C'est ainsi que nous encourageons les travaux dédiés à des thèmes précis. Les responsables des différents organes – en règle générale les chefs de produit Finnova sectoriels – en nommeront les participants, prépareront le contenu des séances et animeront celles-ci.

Pour une large part, nos clients ont d'ores et déjà formé entre eux, d'une manière ou d'une autre, des groupes d'intérêts; des membres du Comité de direction et des responsables spécialisés de Finnova AG participent aux travaux de ces groupes.

L'animateur de Communauté (Community Master), en la personne de Christopher J. Bywater, Responsable Marché Suisse et Liechtenstein de Finnova AG, représente une instance nouvelle d'importance centrale. Il exercera une fonction spécialisée mais aussi personnelle en matière de réseautage, pertinent selon le contexte, entre les organes ou leurs membres; il exprime ainsi sa conception de la vocation principale de la Communauté: «Anticiper les exigences auxquelles devra sa-

tisfaire le progiciel Finnova», et celle de son rôle: «C'est en intégrant, coordinateur ou catalyseur que je m'investirai pour promouvoir un échange effectif entre membres de la Communauté Finnova.»

La transformation de la Communauté Finnova sera graduelle, et se déroulera durant le premier trimestre 2015. Dès que possible, nous communiquerons à notre Communauté des informations détaillées sur les différents organes; d'ici là, les structures actuelles seront maintenues. Les Gestionnaires Produit ou vos interlocuteurs habituels de la Communauté Finnova se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire que vous pourriez désirer. //



Christopher J. Bywater, Responsable Marché Suisse et Liechtenstein de Finnova AG et, à présent, animateur de la Communauté Finnova

## PORTRAIT D'UN PARTENAIRE

## DES MODÈLES D'AFFAIRES EN PLEINE MUTATION – LE RÔLE DU SERVICE DE TRÉSORERIE AUPRÈS DES BANQUES DE DÉTAIL

Dans le cadre du portefeuille produit stratégique de Finnova AG, notre vaste et compétent réseau de partenaires joue un rôle essentiel qui nous permet d'apporter notre appui dans les thèmes spécifiques les plus variés. Avec sa solution *Ambit Focus*, la société *SunGard* est l'un des nombreux partenaires produit importants avec lequel nous entretenons une interface afférente. *Ambit Focus* dispose de l'ensemble des fonctionnalités traditionnelles du domaine de la gestion de la congruence actifs-passifs (*Asset Liability Management*), des procédures classiques liées aux intérêts et aux liquidités jusqu'aux tarifs en matière de transferts de fonds, en passant par les changements de valeur de marché. De nombreuses analyses, notamment la simulation du produit des intérêts, des procédures dynamiques liées aux intérêts et aux liquidités ou les simulations de valeur de marché, sont intégrées dans *Ambit Focus*. Au cours de l'entretien qu'il nous a accordé, M. Andreas Hug analyse le rôle que joue le service de trésorerie auprès des banques de détail.

*M. Hug, comment une banque peut-elle réagir au bas niveau des taux d'intérêt?*

Ce n'est pas la bonne question; le problème se situe ailleurs.

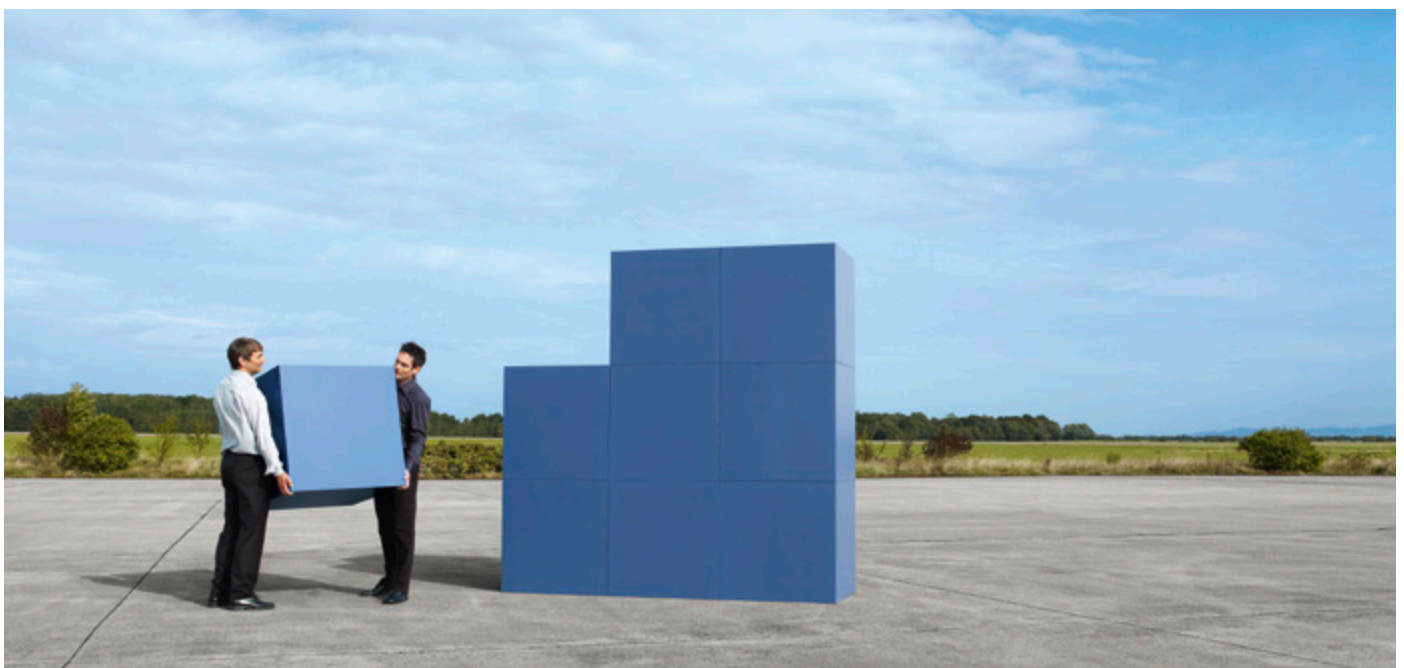
*Où donc?*

La période d'intérêts bas a modelé le modèle d'affaires des banques de détail. Du côté des actifs, elles disposent d'une marge importante sur un nombre toujours croissant d'hypothèques à taux fixe, et du côté des passifs, elles se re-

finencent grâce aux dépôts d'épargne et à vue, mais chaque jour où les intérêts restent bas contribue à l'érosion de leurs marges. Au final, nous parlons de *monoliners* (rehaussement de crédit) qui passent d'une marge sur intérêts de 1,2% auparavant à 0,8%. Si vous souhaitez combler ce manque, vous disposez de deux options: soit vous misez sur le fait que vous poursuivrez votre croissance dans le secteur hypothécaire soit vous adaptez votre modèle d'affaires.

*Qu'est-ce que cela signifie d'adapter son modèle d'affaires?*

Il s'agit typiquement d'une croissance dans des secteurs choisis, à l'exemple du secteur des affaires clientèle entreprises. D'une part, les banques peuvent y générer une garantie de crédit différente, d'autre part, y proposer également d'autres types de prestations – disons par exemple les garanties sur devises ou sur intérêts. La mise en place de ce type d'opération requiert un certain temps; la banque peut pallier les effets de cette du-



rée par une stratégie de transformation des délais ou d'autres structures de frais sur les opérations passives, comme de nombreuses banques le pratiquent déjà.

***Cela est-il encore possible au vu des restrictions édictées par Bâle III ou la LIMF?***

Une stratégie de transformation des délais est complémentaire au forçage des affaires clientèle entreprises. Lorsqu'un trésorier souhaite gérer un bilan, il nécessite de toute façon une infrastructure permettant à la banque d'évaluer, de gérer et d'administrer les dérivés sur taux d'intérêt et de surveiller et de gérer les garanties. Or, dans les affaires clientèle entreprises, la banque en récolte les fruits, car elle peut ainsi étoffer son offre à sa guise. D'autres affaires aussi, par exemple les produits passifs à immobilisation à long terme, que Bâle III privilégie, peuvent permettre aux banques du domaine Trésorerie de réagir rapidement aux nouvelles réalités du marché. Dans ce cas, une répartition claire des revenus générés par le service de trésorerie, ce qui équivaut à un compte de profits et pertes de la trésorerie, permet de définir et d'évaluer des initiatives au niveau stratégique.

***Les banques doivent donc considérer la réglementation comme une chance?***

Cela me semble trop poncif. La réglementation est un impôt. Les impôts poussent à envisager de faire les choses différemment. C'est exactement ce qui se passe ici. Certains secteurs deviennent plus complexes en raison de la LIMF mais, en même temps, ces connaissances plus poussées offrent de nouvelles opportunités d'étoffer son offre. Vous pouvez également considérer cet aspect sous un autre angle. Cette période d'intérêts bas a également conduit les banques à étendre en partie leurs risques de taux d'intérêt. Les discussions en cours en Suisse au sujet de la couverture en fonds propres des risques de taux d'intérêt visent, au vu des structures de bilan, directement le modèle d'affaires, le mode de fonction-

nement du service de trésorerie et ainsi les profits et pertes de la trésorerie de nombreuses banques.

***De nombreuses banques ne possèdent donc aucun service de trésorerie et ne le perçoivent pas comme un centre de profits?***

Indépendamment de la manière dont une banque gère son service de trésorerie, une prise en considération des profits et pertes aide à mettre à nu des canaux d'influence et à les rendre compréhensibles. Ces canaux revêtent une importance énorme, car les revenus issus de la transformation des délais gagnent en importance pour les opérations sur intérêts, mais les contraintes réglementaires deviennent à leur tour plus complexes. Vous devez donc réfléchir, d'une part, à la manière de placer le capital et la liquidité dans le générateur de bilan et dans les activités des clients et, d'autre part, aux risques que vous encourez.

***La réglementation constitue également un facteur de coûts important. Où voyez-vous un potentiel d'économies?***

Cette question se pose logiquement en ce qui concerne le bas niveau des marges. Il y a toutefois lieu de prendre en considération les compétences clés des banques. En ce sens, un service de trésorerie ou de gestion des risques doit être considéré comme très important. Qu'il s'agisse d'exploitation, de maintenance et de développement des systèmes à cette fin nécessaires, mais que la banque doit obligatoirement réaliser elle-même, c'est une tout autre question eu égard à la complexité et à la cadence de mise en œuvre de la réglementation. Dans ce domaine, des solutions pratiques d'externalisation des ressources permettent d'obtenir, à la fois, des avantages de coûts et une mise sur le marché nettement plus brève. //

**CV SUCCINCT DE ANDREAS HUG**

Depuis 2012, M. Andreas Hug est COO de l'unité Ambit Treasury Management au sein de SunGard. À ce poste, il est responsable au niveau mondial de solutions dans le domaine du négoce du marché monétaire et des devises.

Auparavant, M. Hug dirigeait l'unité Ambit Risk & Performance (anciennement AlmafinaJaeger) au sein de SunGard et dispose de nombreuses années d'expérience dans les secteurs de la trésorerie et des risques de taux d'intérêt.



Andreas Hug, COO de Ambit Treasury Management, SunGard, [andreas.hug@sungard.com](mailto:andreas.hug@sungard.com)



## ACTUS

### Swisscom et Finnova AG concrétisent leur plate-forme bancaire

Le centre de traitement du futur de Swisscom est parvenu à surmonter une nouvelle étape de développement. En effet, dans le cadre d'une mise à disposition trimestrielle, Swisscom a mis en service les domaines «Valorenzentrale» (Centrale de valeurs), «Corporate Actions» (Opérations sur titres) et «Global Custody» (Conservation globale). Grâce à son système nodal constitué par la solution bancaire globale de Finnova AG, le centre de traitement de Swisscom a bénéficié d'un nouveau développement fonctionnel, imposant ainsi l'industrialisation dans le domaine bancaire.

Les banques disposent ainsi de fonctionnalités hautement automatisées, fondées sur la technologie du progiciel Finnova, de la centrale de valeurs pour le traitement des opérations dans les domaines «Corporate Actions» et «Global Custody». La connexion de la Banque Cantonale Zougnoise (ZGKB) s'est effectuée sans migration lors d'une mise à disposition trimestrielle ordinaire. «La liaison sans accroc de la ZGKB en cours d'exploitation montre que notre plate-forme Finnova est au point. Elle constitue en outre la preuve que la banque en tant que service, tout comme l'industrialisation dans le domaine bancaire, gagnent rapidement en importance», affirme M. Philipp Perego, Head Banking Services auprès de Swisscom. En étroite coopération avec son partenaire stratégique Swisscom, Finnova AG s'attachera à poursuivre le développement de ses prestations intégrales d'externalisation des processus d'affaires pour les banques.

### Les collaborateurs du Customer Support certifiés ITIL

L'ensemble des collaborateurs du Customer Support de Finnova AG ont réussi les examens de certification (Basis et Service Operation) de l'IT Infrastructure Library (ITIL). Ces investissements dans notre gestion des services de TI nous permettent désormais de vous proposer des prestations d'appui encore plus professionnelles.

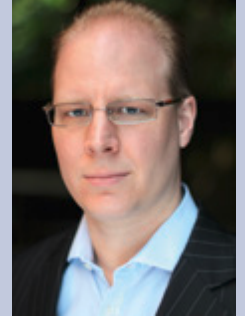
### Les banques Finnova sont top

Quatre des cinq meilleures banques sur le marché de la banque de détail en Suisse sont des banques Finnova. C'est le résultat de l'étude sur les banques de détail effectuée en 2014 par la Haute École de Lucerne (IFZ) lors de l'analyse de 91 établissements suisses. En particulier en ce qui concerne le ratio coût/revenu, les banques Finnova sont imbattables. Les cinq banques les plus performantes travaillent toutes avec le progiciel Finnova, et parmi les 15 meilleures, 12 d'entre elles ont également adopté ce système, qui offre le coût total de possession le plus bas du marché.

### Mike Foster, le nouveau visage de QA

Mike Foster est physicien et possède une longue expérience internationale dans le domaine des tests. Son CV indique qu'il a collaboré dans les départements les plus divers auprès de Credit Suisse (CS).

Si, lors du développement, on met directement l'accent sur l'obtention d'une qualité aussi élevée que possible, on peut réduire considérablement les coûts de correction des erreurs. Une assurance qualité (Quality Assurance, QA) structurée permet de réduire les coûts de mise à disposition et le TCO (coût total de possession), tant auprès de nos partenaires que de nos clients. QA souhaite, d'une part, rehausser la qualité des livraisons et, d'autre part, améliorer la coopération en matière de correction d'erreurs, afin d'offrir des prestations optimales à l'ensemble des parties concernées. Le service QA se compose de trois niveaux:



1. Des spécialistes des tests (test master) sont mis à la disposition de l'ensemble des équipes de développement; ceux-ci apportent leur appui pour toutes questions relatives à la qualité et aux tests.
2. Un expert, le détenteur du savoir-faire, est formé pour chaque équipe de développement car, au final, ce sont ces dernières qui réalisent une solution de haute qualité.
3. Les activités opérationnelles sont améliorées en faveur des tests, afin que les développeurs puissent se concentrer sur le développement de logiciels potentiellement livrables.

## ÉVÈNEMENT

## MANIFESTATIONS DE FINNOVA AG

Un contact et un échange réguliers avec nos clients et partenaires sont décisifs et nous tiennent particulièrement à cœur. C'est pourquoi, en 2015 aussi, nous sommes heureux de pouvoir vous proposer différents événements:

Date	Événement	Lieu	Public visé
12.03.15	Finnova Advisory Panel		Clients et partenaires, sur invitation
25.03.15	Finnova Customer Day	Lenzburg	Clients, sur invitation
25.06.15	Finnova Advisory Panel		Clients et partenaires, sur invitation
02.07.15	Finnova Partner Summit	Lenzburg	Clients et partenaires, sur invitation
29.10.15	Finnova Advisory Panel		Clients et partenaires, sur invitation
11.–13.06.15	Richmond Financial Industry Forum	Interlaken	
01.–02.10.15	Richmond Finance Summit	Lausanne	

Sous réserve de modifications.



WITH PASSION FOR BANKING

finnova AG Bankware

Merkurstrasse 6  
CH-5600 Lenzburg

T +41 (0)62 886 47 47  
F +41 (0)62 886 48 88

www.finnova.ch  
info@finnova.ch

