**Retranscription du Podcast *« Tech a Seat »* Banque Finance Assurance**

**Marjorie :** Bienvenue dans *Tech a Seat*, le podcast by ALTEN qui vous plonge au cœur de l’actualité technologique. Je suis Marjorie Murphy, journaliste tech et conteuse de belles histoires.   
Aujourd’hui, nous reposons nos valises à Rennes pour découvrir le secteur de la Banque, Finance, Assurance, ou « BFA » pour les initiés, l’un des secteurs d’activité phares du Groupe ALTEN, leader mondial de l’ingénierie et de l’IT services.   
Dans cet épisode, vous entendrez Thierry ROGER, notre spécialiste du jour, qui nous expliquera comment les démonstrateurs bancaires, pensés par ALTEN, répondent aux enjeux des directives RGPD et DSP2.   
Alors installez-vous confortablement et let’s « Tech a Seat » !

**Marjorie :** Bonjour Thierry, merci de me recevoir aujourd’hui. Avant toute chose, et avant de rentrer dans le vif du sujet, est-ce que vous pourriez nous dire ce que vous faites chez ALTEN s’il vous plaît.

**Thierry :** Donc moi je suis responsable du Lab de Rennes, qui est un des 4 Labs d’innovation d’ALTEN et j’ai la casquette « Directeur du programme » sur tout ce qui est Banque, Finance, Assurance. Le but est d’accompagner nos clients dans tout ce qui va être innovation dans leur secteur. Et ça, à travers toute une approche innovation, et de leur montrer à travers des démonstrateurs l’intérêt de ces nouvelles approches.

**Marjorie :** Pour redonner un peu de contexte à nos auditeurs, il faut savoir que depuis 2018, nous avons assisté à l’entrée en vigueur dans l’Union Européenne de la Directive sur les services de paiement (la DSP2), ainsi que du Règlement Général sur la Protection des Données (le RGPD). Et cette ouverture des données bancaires crée un cadre légal propice au croisement des données de différents établissements bancaires pour un même client particulier. Donc, la DSP2 et le RGPD offrent aux banques traditionnelles, mais aussi aux nouveaux acteurs de la FinTech, de réelles opportunités pour proposer des services variés à leurs clients. Alors, Thierry Roger, quelles sont ces opportunités et surtout, vers quelle révolution allons-nous ?

**Thierry :** Alors, c’est vrai que c’est à la fois des opportunités pour le secteur Banque, Finance, et Assurance ; mais ça répond aussi à un souci qui est de donner quelque part l’accès et le pilotage des données aux usagers. C’est-à-dire que toutes les informations qui sont aujourd’hui sur les différents sites, à travers la RGPD, le but, c’est que l’utilisateur puisse donner son accord, puisse être maître de ces données-là. Et la DSP2 c’est un peu la même chose, mais dans le secteur bancaire. C’est-à-dire dans le secteur bancaire, finalement, la banque crée de la valeur autour de tout ce qui est opérations bancaires et transactions pour l’utilisateur. Et pourquoi l’utilisateur ne pourrait pas dire « tiens, moi, toutes ces informations-là, je suis capable de les donner à un autre acteur qui va me les valoriser pour me dire que gère bien mon budget, que je pourrais investir autrement, m’offrir d’autres services » ? Donc le but vraiment, c’est autour de la donnée : la RGPD c’est plutôt pour être maître de sa donnée, bien la piloter ; et la DSP2 c’est comment créer de la valeur sur ces données qui sont plutôt les données dans le secteur bancaire.

**Marjorie :** Donc concrètement comment ces révolutions vont-elles bouleverser l’environnement des acteurs bancaires et de leurs clients ?

**Thierry :** Alors aujourd’hui on peut dire que quand vous êtes client d’une banque, il y a un peu l’hégémonie de la banque par rapport à la relation que vous avez. Les données, tout ça est un peu caché derrière les applications bancaires, leurs sites web et c’est difficile d’avoir accès à ces informations-là. Si demain moi je veux, non pas remplacer votre banque, mais au contraire me dire je me mets au-dessus des différentes banques que vous pouvez avoir dans votre sphère on va dire d’entreprise, ou personnelle, ou associative, vous avez plusieurs comptes. Et derrière, on peut imaginer que vous ayez besoin par exemple de quelqu’un qui vous donne des conseils par rapport à ça et qui puisse accéder à toutes ces informations en temps réel. Donc c’est vraiment une opportunité pour avoir de nouveaux métiers, de nouveaux services, qui vont être au-dessus de ces informations bancaires. Peut-être que ce sont les banques elles-mêmes qui apporteront ces services-là en agrégeant d’autres informations d’autres banques, peut-être que ce seront d’autres acteurs, qu’on appelle aujourd’hui des *Fintech*, qui viendront récupérer ces informations-là à travers effectivement ces API (qui est un terme un petit peu informatique pour dire aller capter de l’information et du service qui va être offert par les banques à travers cette directive DSP2).

**Marjorie :** Mais on entend bien, vous dites « peut-être », moi je parle de révolution. En fait, on y est à la révolution ?

**Thierry :** On y va, mais on y va, comme toute révolution, mais on y va peut-être un petit peu doucement. Parce qu’effectivement, les banques ont une obligation à travers la DSP2 là depuis 2 ans d’exposer leur API. Alors déjà, ce n’est pas forcément très clair ce qu’elles doivent exposer ou pas. Ça peut être que partiel. Il n’y a pas véritablement de standard sur la façon d’exposer ces informations-là. Donc pour ceux qui veulent réutiliser ces informations-là, ça veut dire que de chaque banque, il faut aller récupérer chaque API qui fait des choses un petit peu différentes. Donc imaginez le nombre de banques qu’il peut y avoir par exemple en Europe et chaque banque expose à travers des formats et des données différentes. Donc il faut pouvoir agréger tout ça pour le comprendre. Donc, on le voit : il y a une certaine réticence. Ça avance, ça avance lentement. On est sur le chemin mais on n’est pas encore arrivés, on n’arrive pas à percevoir directement ce que pourraient apporter encore ces API.

**Marjorie :** Le fait est que ça c’est plutôt du côté bancaire cette petite réticence ? Je suppose qu’il y a plein d’acteurs là derrière la porte qui attendent ?

**Thierry :** Qui sont dans les *starting blocks*, qui attendent, oui. Effectivement.

**Marjorie :** Qui ? Dites-nous.

**Thierry :** Alors, peut-être que ce sont même les banques elles-mêmes qui attendent. En se disant, nous on va peut-être se placer au-dessus de ces API et… Enfin, je fais un petit peu d’exploration, je regarde quelques banques, qui ont déjà cette démarche-là : proposer des produits et en plus agréger une vision sur les autres comptes et les autres produits des autres banques que vous pouvez avoir.

**Marjorie :** Chez ALTEN, qu’est-ce que vous avez mis en place pour décrocher ces opportunités et aller vers cette révolution ?

**Thierry :** Alors le mot que j’emploie, vous m’avez entendu, c’est le mot « agrégation ». Parce qu’effectivement, l’agrégation, ça veut dire qu’on va aller prendre ce qu’expose une banque, le Crédit agricole, la BNP, ING etc. Et chaque banque, on va aller récupérer comme ça toutes les informations qu’elle expose et montrer l’intérêt d’avoir quelque chose qui consolide ça. C’est toujours plus parlant avec un exemple : imaginez que vous, dans votre banque, vous avez à la fois des comptes professionnels et personnels. Et dans une autre banque, pareil : une partie de compte professionnel et personnel. Ce qui vous intéresse, vous, c’est d’agréger, en faisant abstraction de la banque, ce qui est compte personnel et compte professionnel et d’avoir une vision finalement consolidée, et qui fasse abstraction de la banque.

**Marjorie :** Même si on a deux banques différentes ?

**Thierry :** Même si vous avez deux banques différentes !

Marjorie : Ah oui c’est pas mal, ça !

**Thierry :** Donc l’idée ça serait ça. Voilà un exemple de service qu’on peut avoir là-dessus.

Et là je dis « agrégation » pour avoir une vision consolidée par exemple de votre budget ou de votre balance, de votre trésorerie, mais on pourrait imaginer aussi que ça soit des activités qui viennent analyser vos comptes. Vous voyez un peu l’exemple de service au-dessus de ces informations bancaires ? Et tout ça, afin d’offrir des services nouveaux aussi pour l’utilisateur qui en voit l’intérêt.

**Marjorie :** Quels sont les projets que vous développez en Banque, Finance, Assurance, autrement dit « BFA » ? Et comment vous vous êtes organisés en interne pour y parvenir ?

**Thierry :** Aujourd’hui, la direction de l’innovation a 4 labs et tous les programmes qui sont autour de la Banque, Finance, Assurance, sont effectivement entre le laboratoire de Rennes et le laboratoire de Sophia, où une partie de la plateforme agrégateur est faite à Sophia qui va travailler sur toute la plateforme agrégateur et d’autres programmes de démonstration dessus ; et Rennes, qui travaille sur la partie effectivement plutôt plateforme de données personnelles. Mais on travaille aussi avec toutes les autres entités qui sont aussi qui sont à Paris, Toulouse, etc. Il faut bien voir qu’il y a une période où effectivement il faut faire germer l’idée et là c’est à travers nos Business Unit qui travaillent dans le secteur de banque, finance et assurance qu’ont germé ces idées pour réaliser effectivement de l’innovation et des projets démonstratifs. Donc la Direction de l’Innovation s’est accaparée dans un deuxième temps ces idées-là pour commencer à cadrer ça sous forme de projet et voir ce qui était réalisable. Et le troisième temps, c’est de se lancer dans la réalisation. Alors, il y a une partie qui est effectivement réalisée directement par les équipes de la Direction de l’Innovation, et il y a une partie qui est réalisée par une entité à Sophia, qui est spécialisée dans le développement, qui nous accompagne sur cette réalisation aussi, et plus particulièrement sur toute la plateforme d’agrégation d’API bancaires.

**Marjorie :** Vous parlez de la DCX (Digital Customer Expérience Factory) basée à l’agence d’ALTEN à Sophia Antipolis.

**Marjorie :** Sur quelles technologies reposent ces fameuses plateformes d’agrégation dont vous venez de nous parler ?

**Thierry :** On agrège toutes ces données-là dans des services qu’on met dans du Cloud, sous forme de ce qu’on appelle des micro-services. Et par contre, l’intérêt qu’on va avoir derrière nous, c’est que l’information, on ne la met pas dans de la base de données. Cette information-là, on vient la mettre dans ce qu’on appelle la blockchain. Donc la blockchain, en quelques mots, c’est un registre informatique dans lequel on marque des informations et que ces informations-là sont authentifiées par celui qui les inscrit, et en plus on ne peut pas venir les effacer. Donc ce qui est vraiment l’inverse d’une base de données où vous enregistrez des informations, vous les modifiez, vous les mettez à jour, vous les effacez, vous n’avez pas de trace de qui les a mises dedans. La Blockchain vient apporter une autre proposition. On note l’information, on note qui a mis cette information et quand, et on ne peut pas venir l’effacer. Donc c’est extrêmement intéressant quand on est par exemple dans le domaine de la RGPD. Le RGPD, si vous en tant qu’utilisateur, vous avez donné le droit d’accès à un tiers à des informations, on enregistre ça. Ça veut dire qu’on peut prouver que vous avez donné ou non et quand, à qui, l’accès à ces informations personnelles. Et le concept de passer d’un registre papier, c’est comme à l’entrée d’un hôtel. A l’entrée d’un hôtel, vous notez les clients, quel jour ils rentrent, comment ils s’appellent, quand est-ce qu’ils ont quitté l’hôtel. Et vous n’effacez jamais ce que vous avez entré dans ce registre-là. C’est exactement la même chose. Sauf qu’en plus, on a quelque part l’information qui est notée, on sait qui l’a inscrite et quand. Donc, quand on est dans un cadre légal comme le RGPD ou la DSP2, c’est important d’avoir quelque chose qui permette de tracer de manière immuable, et quelque part inviolable derrière.

**Marjorie :** Est-ce que vous pourriez nous donner une application concrète de la technologie blockchain dans vos projets d’agrégateurs bancaires ?

**Thierry :** Un exemple d’application qu’on veut mettre en place c’est autour, par exemple, d’un nouveau modèle de cagnotte. Bon la cagnotte c’est quelque chose qui est arrivé déjà depuis quelques années. Nous, ce qu’on voudrait montrer c’est que pour les banques, il y a un intérêt à proposer une nouvelle approche des cagnottes qui leur permette peut-être de présenter à leurs clients de nouveaux produits bancaires. Et d’autre part, leur montrer qu’on arrive à positionner ce service-là sur des couches qui vont intégrer nos plateformes d’agrégation d’API, qui vont prendre en compte tout ce qui est traitement de l’information personnelle, et qui vont enregistrer toute cette information de cagnotte dans la blockchain. Donc montrer un service complet, finalement, qui est sur des couches techniques que les banques n’ont pas l’habitude d’utiliser aujourd’hui, qui sont peut-être plus dans des architectures N-tiers, avec des bases de données derrière. Nous, on propose une autre approche où il n’y a pas de base de données et effectivement où on enregistre l’information dans ces registres informatiques que sont les blockchains. Donc, c’est vraiment à travers ces démonstrations-là et des cas d’usages spécifiques, comme la cagnotte, qu’on va pouvoir montrer l’intérêt, tout en exposant effectivement des plateformes qui répondent à la DSP2 et à la RGPD.

Alors un autre exemple qui est dans le secteur de l’assurance. On est en train de monter un démonstrateur où là le but c’est d’aller analyser les transactions bancaires, par exemple, pour détecter des événements d’achat importants, de solliciter l’utilisateur pour lui dire « attention, là il semble que vous avez acheté un équipement Hi-Fi », et de lui dire « c’est peut-être l’occasion d’aller déposer la preuve d’achat dans une forme de coffre-fort numérique qui serait porté par votre assureur » et qui permet de créer comme ça un lien de confiance entre l’assuré et l’assureur. Et d’avoir une vision peut-être consolidée de son patrimoine derrière, et de ne pas être dans un modèle réactif quand il y a un événement qui survient, mais d’avoir déjà quelque part l’information. C’est-à-dire que l’assureur va être aussi en confiance parce que les documents étaient là, et vous n’allez pas chercher des documents, il n’y a pas de risque de faux si les documents vous les déposez après un sinistre. Et on va toujours forcément tracer, enregistrer, dans un système qui permet d’être sécurisé et inviolable, qui est forcément la technologie blockchain sous-jacente. Au passage, on incruste aussi un petit traitement pour aller récupérer les informations dans les documents : un traitement en langage naturel donc là on s’appuie sur du *deep learning* donc une technologie d’intelligence artificielle.

**Marjorie :** Pour développer ces projets techniques et technologiques, j’imagine que vous recherchez de nombreux profils avec des compétences très variées, non ?

**Thierry :** Effectivement. Alors, on a parlé de choses très techniques quand on parle de la blockchain où là on va être sur des problématiques très liées à la sécurité, à des approches très cryptologiques, donc effectivement, c’est un métier à part entière. Après, derrière tout ça, il faut développer des services qui sont mis à disposition dans le Cloud, donc on va parler de « dockerisation », de micro-services, donc on est sur des architectures techniques particulières. Tout ça, il faut l’exposer sous forme d’application qui soit visible de l’utilisateur, sous forme par exemple de dashboard dans un navigateur ou sur une application mobile. Donc là, effectivement, on va avoir des profils qui sont ce qu’on appelle des développeurs, front ou back ou même les deux, ce qu’on appelle full-stack. Mais à côté de ça, il y a aussi tout l’aspect métier, c’est-à-dire une connaissance du secteur financier, du secteur bancaire, du secteur de l’assurance aussi, où là il faut avoir effectivement une connaissance du métier, des besoins, de la législation aussi, et puisque là on parle de directives, il y a un aspect aussi légal sur lequel il faut avoir aussi un regard métier.

**Marjorie :** Ça veut dire que malgré le fait que depuis plusieurs années on dise qu’il y a de nouveaux métiers qui vont voir le jour, ce n’est pas encore évident pour vous de trouver les bons talents ?

**Thierry :** Non tout à fait. Si effectivement je vous parle de la blockchain, aujourd’hui dans mes équipes, ceux qui travaillent sur la blockchain, aucun n’a été formé à travers sa formation. Ce sont des gens qui sont intéressés par ce sujet-là, qui viennent travailler pour nous et que l’on va former sur ce domaine-là. C’est-à-dire que souvent, ceux qui rentrent un peu dans cette techno-là ressortent en aimant ça parce qu’effectivement il y a une nouvelle ouverture d’esprit à avoir dans le secteur de l’informatique à travers cette techno-là. Mais malgré tout, pour venir sur ce domaine-là, on va demander quelques colorations en termes de crypto, sécurité, des choses comme ça. Et on va construire à partir de cette base-là des compétences supplémentaires.

**Marjorie :** Vous nous avez parlé de démonstrateurs en cours de développement, d’exemples d’applications concrètes, etc. Mais pour aller plus loin dans cette révolution, est-ce que vous avez déposé des brevets et surtout, est-ce que vous avez des partenaires pour vous accompagner ?

Alors effectivement aujourd’hui, ALTEN, à travers sa Direction de l’Innovation, n’a pas pour vocation de faire du progiciel, du produit, ou de remplacer les activités que font ses clients. Le but c’est vraiment d’accompagner nos clients. Par contre, on se rend compte qu’on crée de la valeur. Donc, il y a une forme de propriété aussi industrielle de ce que l’on crée et qui peut nous amener à aller faire du dépôt de brevet. Donc on a quelques brevets qui sont en cours de dépôt aujourd‘hui, qui nous permettent de valoriser et protéger aussi ce savoir-faire qu’on a pu créer et qu’on va pouvoir mettre peut-être à disposition aussi de projets de nos clients, ce qui est déjà le cas. On a une démarche partenariats parce qu’effectivement, un partenaire c’est à la fois, le partenaire nous valorise et on le valorise également, et cela permet d’aller plus loin, plus vite, et souvent avec des partenaires qui connaissent bien leur métier, qui connaissent bien leur domaine. Et donc dans le secteur BFA on a effectivement aujourd’hui un démonstrateur où l’idée ce serait d’intégrer sa technologie et d’avoir notre approche supplémentaire, l’un valorisant l’autre, effectivement.

**Marjorie :** Bon, pour boucler la boucle, quand on a démarré ce podcast, vous nous avez parlé de la révolution bancaire en cours, est-ce que vous pensez que les banques vont être de moins en moins réticentes à se lancer ?

**Thierry :** On a démarré notre programme l’année dernière. Donc on commence.

**Marjorie :** D’accord je vais peut-être trop vite.

**Thierry :** Voilà, mais c’est notre but en tout cas. Notre but c’est de dire *« regardez », « regardez comment on peut aller plus loin, regardez ce qu’on peut proposer ».* Et comme je vous disais, soit ce sont les Fintech qui vont venir et qui vont créer cette valeur-là au-dessus des banques. Soit effectivement ce sont les banques, qui vont se dire *« nous aussi, on peut jouer ce rôle-là, on peut accaparer toute cette techno-là pour finalement offrir des services ou des produits supplémentaires à nos clients. »*

**Marjorie :** Merci beaucoup Thierry pour votre temps.

Pour poursuivre l’aventure autour du secteur de la Banque-Finance-Assurance avec ALTEN, retrouvez toutes nos actualités sur le site www.ALTEN.fr et découvrez toutes les expertises du Groupe sur nos réseaux sociaux.

A très vite pour un nouvel épisode de Tech a Seat.