

Cas pratique transversal – Unizon

Le cas pratique Unizon comprend quatre sections qui correspondent aux quatre modules du CAS en droit de la finance digitale. L'objectif de ce cas pratique est de servir de fil rouge au CAS en droit de la finance digitale et, ainsi, de permettre de comprendre les liens entre les différents modules. À travers ce fil rouge, les participant·e·s acquièrent une véritable vue d'ensemble des problématiques pouvant se poser en lien avec la digitalisation du secteur bancaire et financier.

MODULE 1

Unizon SA est une start-up, sise à Genève, ayant pour mission de digitaliser des services financiers en Suisse. Le credo des fondateurs est de repenser la relation banque-clients à l'ère du digital en offrant une application simple et intuitive, dénommée Peal+. C'est exclusivement par ce canal que la relation entre Unizon SA et ses clients s'effectuera. Ainsi, Unizon SA pense en particulier être capable d'attirer les millenials et la génération Z, qui seront les véritables clients de demain.

Afin d'atteindre cet objectif, le contenu et les services proposés seront personnalisés en fonction du profil de chaque utilisateur. En effet, l'application capitalisera sur les données fournies directement ou indirectement par l'utilisateur pour ensuite lui proposer des services ciblés au plus près de ses centres d'intérêts. En outre, pour rendre l'expérience utilisateur quasi immédiate, les interactions humaines seront supprimées et remplacées par des *chatbots* tant pour l'*onboarding* que la redirection à des contenus spécifiques.

D'un point de vue pratique, toute personne – au demeurant où qu'elle se trouve dans le monde – qui souhaitera devenir cliente de Unizon SA devra commencer par télécharger l'app Peal+ sur l'un des app stores usuels. Une fois l'app téléchargée et ouverte, un message de bienvenue s'affichera pendant quelques secondes et dont la teneur sera la suivante : « guichet virtuel, temps d'attente : 0 minute ». L'utilisateur sera ensuite invité à se créer un compte utilisateur sur l'app ou, s'il dispose déjà d'un tel compte, à se connecter à celui-ci. Cela fait, 5 options, très simples et *user friendly*, s'afficheront :

- 1) Ouvre un compte
- 2) Consulte ton solde
- 3) Dépose un montant
- 4) Effectue un virement
- 5) Planifie tes dépenses

Un *chatbot* accompagnera et guidera les clients au travers des options mentionnées ci-dessus. En particulier, il sera possible, en quelques minutes, d'ouvrir un compte « bancaire ». L'ouverture de ce compte ou, autrement dit, l'*onboarding* client se fera

de manière digitale et sans interaction humaine. Les clients suivront en quelques clics les étapes comme suit :

- Scanne ta carte d'identité
- Prends un selfie 3D
- Enregistre ta voix et une séquence vidéo de 10 secondes
- Réponds à un questionnaire

Si les étapes indiquées ci-dessus sont réalisées avec succès, l'utilisateur pourra déposer des montants en francs suisses et effectuer des virements. Il pourra également obtenir un digital wallet lui permettant d'effectuer des paiements de manière simple et automatisée sur diverses plateformes de e-commerce. Les fondateurs de Unizon réfléchissent également à permettre à leurs utilisateurs d'acquérir des cryptomonnaies, voire d'autres cryptoactifs, de les stocker et de les convertir en francs suisses.

Très versés dans les nouvelles technologies, les fondateurs de Unizon SA réalisent tout de même qu'il ne sera pas si facile de recevoir eux-mêmes les dépôts en francs suisses de leurs clients mais se disent qu'ils pourraient simplement utiliser, à cette fin, le compte que détient Unizon SA auprès d'une banque de la place.

Quant à l'outil de planification des dépenses, il impliquera de remplir un questionnaire supplémentaire en fournissant des informations comprenant notamment les données suivantes : situation professionnelle, formation, objectifs d'épargne, pilier 3a, hypothèque, économies envisagées en vue de l'acquisition d'un bien immobilier ou de vacances, état de santé, données médicales, anticipation de frais médicaux. A terme, l'application devra permettre l'analyse des dépenses par l'intelligence artificielle pour analyser quels postes de dépense peuvent être réduits.

L'objectif des fondateurs est d'atteindre une masse critique sur le marché suisse. Cependant, ils sont conscients que le défi est de taille et espèrent lancer leur application au plus vite pour voir au fur et à mesure vers quelle orientation diriger leurs activités.

En ce qui concerne leur modèle d'affaires, il est primordial pour les fondateurs que le compte soit entièrement gratuit et les opérations sans frais. Leur application devrait à terme être rentable grâce à leurs contrats avec divers partenaires commerciaux, en particulier des tiers qui pourraient acquérir des espaces publicitaires directement sur la plateforme et qui permettraient de la publicité ciblée en fonction des utilisateurs. Les fondateurs ont par ailleurs entendu parler d'autres stratégies, comme le fait d'offrir des hypothèques à taux réduit par rapport aux banques classiques, mais cette activité trop traditionnelle ne les inspire que dans une mesure limitée.

En ce qui concerne la promotion de l'application, l'équipe marketing envisage notamment des publications sur LinkedIn et Instagram avec des posts au contenu attrayant et invitant à s'inscrire tels que « Onboard now », avec la précision que l'inscription est « rapide, sans papier, écologique, 100% digital ! ».

Veillez répondre aux questions comme suit, étant précisé que dans le cadre de votre projet de groupe, vous avez un budget de 3 à 5 pages :

- 1) Les fondateurs de Unizon SA viennent vous consulter en vous demandant de bien vouloir leur confirmer, rapidement, que l'activité envisagée étant, d'une part, totalement digitale et, d'autre part, que cette activité ne comprenant pas de moyen d'investissement, aucune démarche ne doit être entreprise auprès d'autorités ?
- 2) Dans le prolongement de leur première question, les fondateurs vous demandent en outre de leur confirmer qu'il n'y pas de règle particulière à respecter compte tenu, encore une fois, du fait que l'activité qu'ils envisagent se déroulera exclusivement en ligne ?

Dans le cadre de vos réponses, veuillez indiquer aux fondateurs de Unizon SA quelques pistes permettant de réajuster leur business model pour le cas où cela pourrait s'avérer opportun.

* * *

Cas pratique – Unizon

MODULE 2

Unizon SA maintient une base de données centralisée contenant toutes les informations reçues des utilisateurs de l'application *Peal+*.

- 1) Unizon SA vient de recevoir deux lettres, l'une du Préposé fédéral à la protection des données et à la transparence et l'autre de la Commission nationale de l'informatique et des libertés. Ces deux autorités demandent à la société de détailler les mesures prises par cette dernière pour garantir le respect des règles applicables en matière de protection des données. Or, Unizon SA n'a jamais demandé le moindre conseil à qui que ce soit et s'inquiète des conséquences. Qu'aurait-elle dû faire et quels sont les risques qu'elle encourt?
- 2) Unizon SA a fait l'objet d'une cyberattaque. Selon les informations dont Unizon SA dispose à l'heure actuelle, les *hackers* ont réussi à extraire l'ensemble des données que la société détenait au sujet des utilisateurs de l'App *Peal+*. Est-ce que la société doit entreprendre des démarches?

Module 3 - Contrats financiers et technologies

Cas transversal – Unizon

Unizon a été retenu par Assuretec pour réaliser une app destinée à mettre en œuvre l'offre d'assurance suivante, destinée à une clientèle résidant en Suisse :

- L'assurance couvre les cas de perte, de vol, de casse, de hacking et d'usurpation d'identité résultant de l'utilisation d'un smartphone.
- La prime semestrielle varie entre CHF 19 et CHF 39 suivant les risques liés à l'utilisation du smartphone. La prime initiale est de CHF 29. Elle est ajustée chaque semestre en fonction de l'utilisation observée du smartphone, utilisation à laquelle le preneur d'assurance donne son consentement exprès.

Unizon est chargée de réaliser l'application sur smartphone (iOS et Android) qui réalise les fonctionnalités suivantes :

- Soumission d'une proposition d'assurance et liaison avec ApplePay et GooglePay pour le paiement de la prime.
- Analyse sporadique de l'utilisation du smartphone pour évaluer le risque résultant des apps utilisées et du comportement de l'utilisateur.
- Calcul d'un éventuel ajustement de la prime à chaque échéance semestrielle.

L'app fonctionnera de manière autonome sur le smartphone couvert par l'assurance. Elle obtient un large accès au contenu du smartphone et à l'observation de son utilisation, mais ne transmet pas ces données à Assuretec. Chaque semestre, ses circuits neuronaux calculent la nouvelle prime, transmettent cette information (et aucune autre) à Assuretec et déclenche le paiement via ApplePay et GooglePay.

Vous êtes consulté(e) par Unizon et par Assuretec, qui vous demandent si, au regard du futur régime applicable aux décisions individuelles automatisées :

1. Si la mise en œuvre de l'app par Assuretec pour fixer la prime d'assurance est licite.
2. Si une information doit être donnée aux clients et si, le cas échéant, leur consentement est requis et de quelle manière.
3. Si une personne humaine doit revoir les primes fixées par l'app, ce qui supposerait évidemment qu'un nombre plus important de données soit transmis de l'app aux serveurs de Assuretec.
4. Si l'existence, l'utilisation ou le fonctionnement de l'app doit être annoncé à une autorité.
5. En cas de succès de cette formule d'assurance, Assuretec envisage de l'étendre aux résidents des pays voisins. Cela change-t-il vos réponses aux questions précédentes ?

Module 4 - Propriété intellectuelle et concurrence

Cas transversal – Unizon

Arrivés pratiquement au terme d'une année bien plus chargée en problèmes juridiques que ce qu'ils avaient initialement envisagé, les fondateurs d'Unizon SA ont la mauvaise surprise de recevoir un courrier physique – ce qu'ils trouvent soit-dit en passant inconcevable en 2021 – d'une étude d'avocats basée en Suisse alémanique. Ce courrier, rédigé de manière extrêmement agressive, leur fixe un délai de 5 jours pour confirmer que Unizon SA renoncera définitivement à utiliser la désignation Peal+, car celle-ci viole de manière crasse la marque Yapeal dont Yapeal AG, cliente de l'étude, est titulaire. Les fondateurs d'Unizon SA viennent vous voir (une nouvelle fois) pour vous demander ce qu'ils doivent faire, en précisant qu'ils ont déjà investi beaucoup de moyens dans la promotion du nom Peal+ et qu'abandonner ce nom maintenant est impensable.

Les fondateurs d'Unizon SA se rappellent par ailleurs leur credo de vouloir révolutionner le secteur financier et ils profitent donc de la séance avec vous pour revenir sur l'une de leurs idées de base, pour laquelle vous les aviez d'ailleurs déjà conseillés sous l'angle réglementaire : permettre à leurs utilisateurs d'acquérir des cryptomonnaies, voire d'autres cryptoactifs, de les stocker et de les convertir en francs suisses. Désormais, les fondateurs d'Unizon SA ont trouvé les bons *IT guys*, qu'ils sont prêts à engager comme consultants indépendants, mais qui travailleraient en bonne partie pour eux (étant précisé, au passage, qu'une partie de la rémunération serait constituée d'options convertibles dans le cadre d'un *Incentive Plan*). Ces informaticiens sont connus pour coder à toute heure du jour et de la nuit et être actifs sur divers projets en même temps. Les fondateurs d'Unizon SA vous demandent si c'est ok de procéder ainsi et s'il y a un point auquel il faudrait éventuellement faire attention.

* * *