



Rapport succinct 2022

VISECA

Éditorial

Chers clients et partenaires Chers lectrices et lecteurs

2022 a été une année exceptionnelle pour Viseca. Nous avons en effet pu atteindre plusieurs jalons importants au cours des douze derniers mois. Le nombre de cartes a de nouveau nettement augmenté: au 31 décembre 2022, 4,08 millions de cartes de paiement Viseca étaient en circulation, soit une augmentation de 45,3% par rapport à l'exercice précédent. La forte croissance était due à une augmentation nette au niveau des cartes de débit: l'année dernière, de nombreuses banques clients ont lancé leur carte de débit. De plus, la nouvelle carte de crédit Migros Cumulus a contribué à la croissance du nombre de cartes. Par ailleurs, Viseca a bénéficié en 2022 d'un bon environnement économique: la conjoncture solide et la reprise nette du tourisme – ainsi que la croissance au niveau des cartes – ont permis à Viseca de réaliser un bénéfice de 118,4 millions de francs au niveau du Groupe. Ce bénéfice est principalement dû à la concentration systématique de l'entreprise sur les opérations par carte, ainsi qu'à la gestion des coûts au cours des dernières années.

L'année 2022 a également été fructueuse au niveau des produits et des prestations. Nous avons en effet lancé en milieu d'année le premier Digital Onboarding avec Instant Issuing dans toute la Suisse. Grâce à Viseca, il est aujourd'hui possible de demander une nouvelle carte de crédit de manière complètement digitale. Après quelques minutes seulement, la carte est enregistrée dans l'application one et peut être directement utilisée. Il s'agit d'un premier pas important dans notre stratégie de digitalisation, qui a été honoré comme il se doit par le marché: dans le cadre des «Best of Swiss Apps», l'application one pour le nouvel onboarding a obtenu la médaille de bronze dans la catégorie «User Experience & Usability».

L'année dernière, nous avons également largement renouvelé les prestations d'assurance de nos cartes, les différenciant ainsi encore plus des cartes bancaires. Désormais, nous proposons notamment des processus plus simples et plus rapides en cas de sinistre, ce que les clients finaux apprécient beaucoup. Nous pouvons aujourd'hui affirmer que notre offre d'assurance est optimale. En avril 2022, nous avons également remplacé notre ancienne carte de crédit Platinum par une offre Premium complètement renouvelée. Les prestations améliorées comprennent un accès gratuit aux lounges dans le monde entier ainsi que l'utilisation gratuite du parking de l'aéroport de Zurich pendant maximum 24 heures. Ces deux offres rencontrent un franc succès



après de notre clientèle Platinum. Nous avons même réussi à faire de l'ombre à la concurrence internationale: dans le cadre des «Elan Awards of Excellence», nous avons remporté la première place dans la catégorie «Carte métal». Ce prix confirme clairement l'excellente qualité de nos produits.

A la mi-janvier, nous avons également adapté les CG de toutes les cadres de crédit de Viseca Card Services SA. Nous permettons ainsi la transmission des données de transactions aux banques clientes. Les nouvelles CG pour les titulaires de cartes ont également été modernisées, clarifiées et simplifiées.

Nous remercions les titulaires de leur confiance dans nos produits et nos prestations au quotidien. Nos banques clientes nous ont toujours encouragés via leur coopération professionnelle. Nous tenons aussi à les en remercier. Nous remercions également tout particulièrement nos collaborateurs qui ont fait preuve d'une motivation exceptionnelle au cours de cette dernière année. Cela ne va pas de soi et nous apprécions énormément cet engagement.

Pascal Niquille
Président du Conseil
d'administration

Max Schönholzer
Chief Executive Officer

Une année record pour Viseca

En 2022, Viseca s'est définitivement libérée des conséquences de la pandémie de coronavirus. Après la large suppression des mesures de lutte contre le coronavirus à la mi-février, l'entreprise a enregistré une forte progression dans tous les secteurs. Par conséquent, les principaux chiffres clés – volume de transactions, chiffre d'affaires et résultat du groupe – sont nettement supérieurs à ceux de l'exercice précédent. Le nombre de cartes a continué à augmenter en 2022 et a passé la barre des 4 millions. Avec le nouvel Instant Issuing pour la carte de crédit Migros Cumulus, Viseca a également pu introduire une exclusivité en Suisse: les clients peuvent demander une nouvelle carte de crédit en quelques minutes seulement et l'utiliser immédiatement.

Le chiffre d'affaires de Viseca a augmenté 2022 de 19,2%, atteignant ainsi 501,2 millions de francs, soit nettement plus que lors de l'exercice précédent (2021: 420,6 millions de francs). L'augmentation du bénéfice du groupe est encore plus importante: elle est de 132,4% et a permis d'atteindre 118,4 millions de francs (2021: 50,9 millions de francs). Le bon résultat est dû à un fort effet de rattrapage au cours de l'année dernière: les gens ont de nouveau nettement plus voyagé et ont dépensé plus d'argent qu'en 2020 et 2021. La gestion efficace des coûts au cours des dernières années a également contribué au très bon positionnement actuel de Viseca.

En ce qui concerne les segments de bénéfice, les bénéfices des services liés au nouveau modèle Issuer ont nettement augmenté en 2022 et s'élevaient au 31 décembre 2022 à 84,3 millions de francs (2021: 6,7 millions de francs). Cette forte augmentation est principalement due au passage de trois banques clientes au modèle commercial élargi pour le secteur du crédit ainsi qu'à divers lancements sur le marché dans le secteur du débit. En raison de ce changement, les bénéfices ont cependant diminué dans divers autres segments: le revenu des commissions a diminué de 1,3% et le revenu d'intérêts de 3,0%, tandis que les cotisations an-

nuelles se situaient à 9,4% de moins que lors de l'exercice précédent. Les autres résultats opérationnels ont en revanche augmenté de 19,9%. Plusieurs effets positifs non récurrents sont survenus, notamment le transfert du portefeuille en raison du passage des banques clientes au modèle commercial élargi ainsi que l'indemnisation pour la résiliation anticipée du contrat du portefeuille Jumbo.

Le total du bilan atteignait 1'204,1 millions de francs au 31 décembre 2022, contre 880,2 millions de francs lors de l'exercice précédent. Les fonds propres s'élevaient à 703,7 millions de francs (2021: 605,3 millions de francs) et le ratio de fonds propres s'élevait à 58,4% (2021: 68,8%). Au 31 décembre 2022, Viseca employait 762 collaborateurs (équivalent temps plein), contre 682 collaborateurs au 31 décembre 2021.

Le nombre de cartes passe la barre des 4 millions

Pour l'exercice 2022, le volume de transactions atteint 23'807 millions de francs, ce qui correspond à une augmentation de 71,4% (2021: 13'887 millions de francs). La forte

croissance est due, d'une part, aux nombreux lancements sur le marché dans le secteur du débit et, d'autre part, à une reprise nette dans le secteur du crédit suite à la pandémie de coronavirus. Les gens ont de nouveau dépensé beaucoup plus, notamment dans les segments «Travel» et «Entertainment». La croissance s'étend sur tous les segments géographiques: en Suisse, le volume de transactions a augmenté de 81,9%; dans la zone euro, la croissance a atteint 47,1% et, dans les autres pays, les volumes ont augmenté de 76,9%.

La croissance se reflète aussi dans le nombre de cartes: il était de 4'077'896 de cartes au 31 décembre 2020 (2021: 2'806'459) et a ainsi augmenté de 45,3%. En plus des diverses migrations mentionnées dans le secteur du débit, l'introduction sur le marché de la carte de crédit Migros Cumulus a également contribué à cette forte croissance. L'exercice 2022 a été marqué par de nombreux effets spéciaux. Pour 2023, Viseca prévoit un aplatissement de la courbe de croissance et une stabilisation du chiffre d'affaires et des revenus.

Concentration sur le paiement terminée

Le 12 mai 2022, Viseca a vendu Contovista SA à Finnova. Cette vente représentait la dernière étape de la concentration des activités de Viseca sur les opérations de paiement. Viseca est ainsi aujourd'hui parfaitement équipée pour développer dans les années à venir sa position de leader sur le marché du paiement.

Développement des produits et prestations

En 2022, Viseca a également atteint de nombreux jalons au niveau des produits et des prestations, notamment dans le secteur de la digitalisation: le nouveau Digital Onboarding avec Instant Issuing pour la demande d'une carte de crédit Migros Cumulus est une exclusivité en Suisse. Pour la première fois, les clients peuvent demander une nouvelle

carte de crédit de manière complètement digitale et l'utiliser en seulement quelques minutes. Dans le cadre des «Best of Swiss Apps», le nouvel onboarding a obtenu la médaille de bronze dans la catégorie «User Experience & Usability». Une fois de plus, l'application one occupe une place de choix.

Au niveau des prestations également, nous avons digitalisé nos CG et renouvelé les prestations d'assurance sur nos cartes. Depuis le 1er mai 2022, les CG de Viseca Card Services SA sont complètement digitales. Elles ont été nettement modernisées, clarifiées et simplifiées. Grâce à une petite adaptation, nous avons désormais la possibilité de transmettre les données de transactions réalisées avec nos cartes à la banque cliente concernée. Cela répond à un souhait des banques. Le renouvellement des prestations d'assurance offre aux titulaires de cartes de crédit des processus encore plus simples et rapides en cas de sinistre. Nous pouvons aujourd'hui affirmer que notre offre d'assurance est optimale.

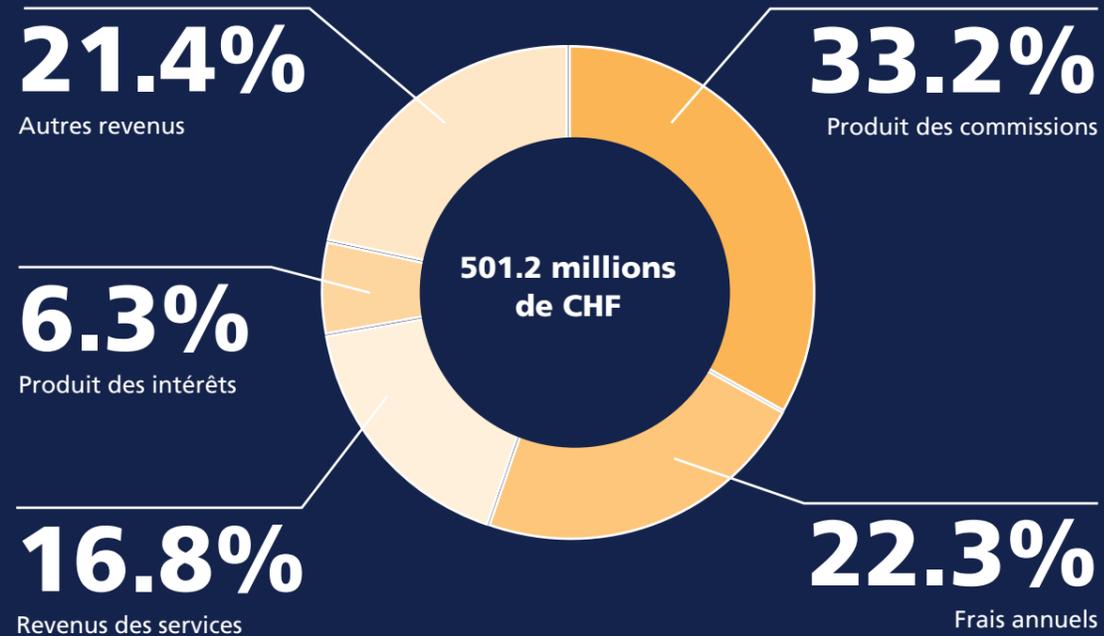
L'année dernière, un événement a également eu lieu au niveau des produits: nous avons lancé en avril 2022 notre offre Premium complètement renouvelée. La nouvelle carte de crédit Visa Platinum dispose d'une offre de prestations bien meilleure et élargie qui comprend notamment un accès gratuit aux lounges dans le monde entier ainsi que l'utilisation gratuite du parking de l'aéroport de Zurich pendant maximum 24 heures. Ces deux offres rencontrent un franc succès auprès de notre clientèle Platinum. La carte elle-même témoigne aussi une certaine exclusivité: elle est en métal et son design est d'excellente qualité. C'est pourquoi, dans le cadre des «Elan Awards of Excellence» internationaux, nous avons remporté la première place dans la catégorie «Carte métal». Ce prix confirme de nouveau clairement l'excellente qualité de nos produits.

Au service de la clientèle

Tous ces jalons prouvent une chose: Viseca est au service de sa clientèle. Que ce soit au nom de nos banques clientes ou pour les titulaires des 4,1 millions de cartes de débit et de crédit, nous voulons faire avancer les opérations de paiement. Avec des solutions innovantes et des produits et prestations d'excellente qualité. Afin que les titulaires de cartes puissent payer à tout moment dans le monde entier – simplement, confortablement et en toute sécurité.

APERÇU

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES



703.7
millions de CHF

FONDS PROPRES

Il s'agit du montant des fonds propres au 31 décembre 2022, ce qui représente un ratio très solide de 58,4%.



762

COLLABORATEURS

(en équivalents temps plein) étaient employés par Viseca au 31 décembre 2022, contre 682 un an plus tôt.



4 077 896

CARTES DE PAIEMENT

de Viseca étaient en circulation au 31 décembre 2022, soit 45,3% de plus que l'année précédente.

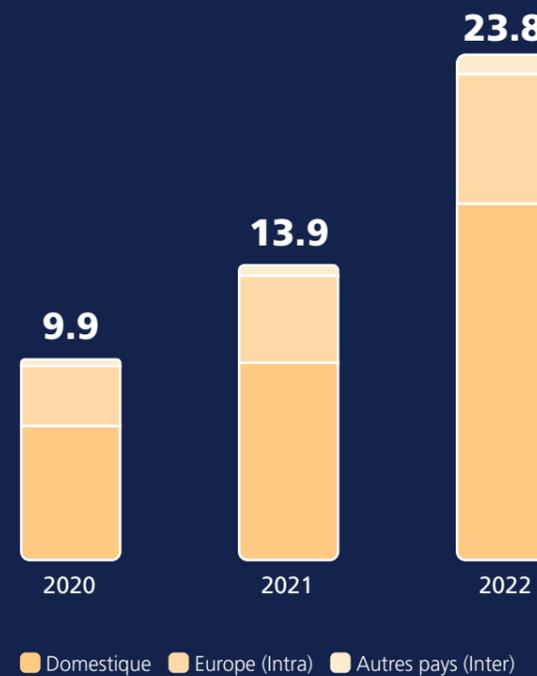
1 204
millions de CHF

TOTAL DU BILAN

Au 31 décembre 2022, le total du bilan s'établissait à CHF 1204,1 millions, contre CHF 880.2 millions un an plus tôt.

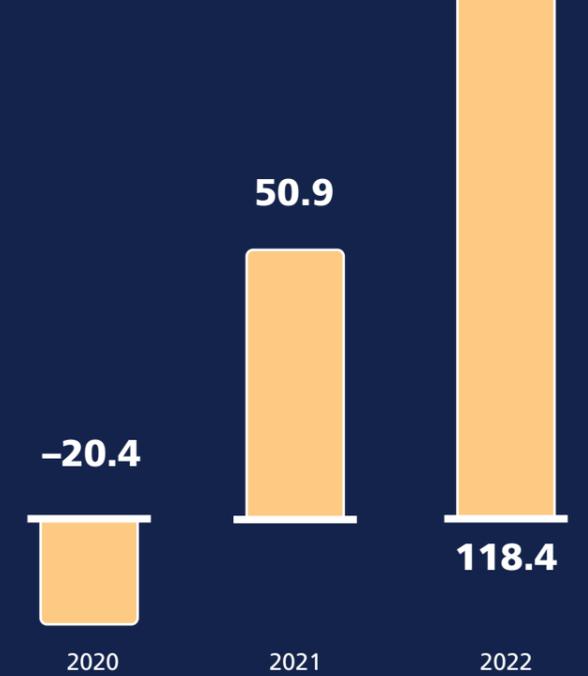
CHIFFRE D'AFFAIRES TRANSACTIONNEL

en milliards de CHF



RÉSULTAT CONSOLIDÉ

en millions de CHF



Compte de résultat et bilan

En 2022, Viseca a enfin tiré un trait sur les conséquences de la pandémie de coronavirus. La bonne situation bénéficiaire est due à la conjoncture dynamique, à la croissance robuste du portefeuille de cartes et à la maîtrise rigoureuse des coûts ces dernières années. Viseca est ainsi idéalement positionnée pour les années à venir.

Compte de résultat consolidé au 31.12.2022

en milliers de CHF	2022	2021
Produits d'exploitation	501 237	420 551
Charges d'exploitation	-368 128	-359 947
Résultat d'exploitation	133 109	60'604
Résultat financier	-627	4 405
Résultat hors exploitation	4 264	
Résultat consolidé avant impôts sur le bénéfice	136 746	65 009
Impôts sur le bénéfice	-18 332	-14 066
Résultat consolidé	118 414	50 943
en % des produits d'exploitation	23.6%	12.1 %

Bilan consolidé au 31.12.2022

en milliers de CHF	31.12.2022	31.12.2021
Actif		
Actif circulant	1 188 232	847 835
Actif immobilisé	15 818	32 313
Total actif	1.204.050	880 147
Passif		
Fonds de tiers à court terme	477 663	265 490
Fonds de tiers à long terme	22 670	9 354
Fonds propres *	703 717	605 304
Total passif	1.204.050	880 147
* en % du total du bilan	58.4%	68.8 %

Attendre, c'est dépassé

Commandée en un clin d'œil, disponible immédiatement: une carte de crédit Viseca en quelques clics.



VISECA

Digital Business & Innovation de Viseca – Repenser les paiements

La digitalisation touche aussi l'industrie des paiements: le paiement mobile et le paiement sans contact sont aujourd'hui omniprésents. Par conséquent, les espèces ne cessent de perdre du terrain. Cette évolution s'est encore accélérée depuis la pandémie de coronavirus. En tant que fintech suisse leader dans le domaine des paiements, Viseca contribue activement à ces évolutions. C'est pourquoi elle accorde la priorité à la numérisation et à l'innovation. Dans cet entretien, Tobias Wirth et Bedrija Hamza expliquent dans quelle mesure les détenteurs de cartes Viseca tirent profit de ces évolutions et comment mettre en place un travail d'innovation structuré.



Tobias Wirth, Head Digital Business & Innovation

Qu'implique la numérisation des paiements pour les clients Viseca?

Tobias Wirth: Payer est aujourd'hui plus simple que jamais: il suffit de tenir sa carte ou son téléphone mobile devant le terminal pour déclencher le processus de paiement. Pour les achats de moins de 80 francs, il n'est même plus nécessaire de saisir de NIP. Avec Viseca, vous pouvez désormais demander une carte de crédit en quelques minutes par voie entièrement numérique (cf. p.12). Cette commodité d'utilisation est tout à fait dans l'esprit de nos clients car le paiement est un processus nécessaire mais sans grandes implications émotionnelles. En même temps, la digitalisation croissante nous confronte à de nouveaux défis techniques en matière de sécurité, notamment la numérisation des paiements. Avec l'app one, maintes fois récompensée, nous réussissons à concilier ces deux aspects: une commodité toujours plus grande avec une exigence de sécurité maximale.

Pouvez-vous nous donner des exemples concrets?

Tobias Wirth: Les self-services de l'app one sont un très bon exemple: d'une part, nous offrons aux détenteurs de cartes de plus en plus de possibilités. Par exemple, on peut aujourd'hui consulter son NIP dans l'app one ou bloquer provisoirement sa carte en cas de doute. Ces fonctions renforcent la commodité d'utilisation – dans la plupart des cas, il n'est plus nécessaire d'appeler le Call Center. D'autre part, les clients ont davantage de contrôle, ce qui signifie aussi plus de sécurité.

Comment les nouvelles fonctions et les nouveaux produits et services voient-ils le jour?

Bedrija Hamza: Pour le travail d'innovation, nous avons mis en place un processus structuré qui comporte cinq phases, de l'idée au produit fini. Cela commence par l'observation et l'évaluation des nouvelles tendances et technologies. Un proof of concept est ensuite développé et testé en profondeur. Si tout se passe comme prévu, cela aboutit à la conception d'une nouvelle fonction ou d'un nouveau produit ou service. A cet effet, nous exploitons notamment la plateforme d'innovation «Walter». Nous y présentons différents projets pilotes, comme notre carte en bois ou l'interface de conversation «Angela». De plus, les personnes intéressées peuvent demander un accès à Walter Finance.

Walter Finance?

Bedrija Hamza: C'est notre application de recherche. Via Walter Finance, nous développons de nouvelles fonctions pour l'app one avec nos clients, ainsi qu'avec une sélection de banques



Bedrija Hamza, Innotech Lead

«Grâce à la numérisation et à l'innovation, Viseca améliore sans cesse les paiements, facilitant la vie à ses clients»

clientes et d'institutions renommées, comme le centre IA de l'EPF et l'université de Saint-Gall.

Mis à part les nouvelles fonctions pour l'app one – sur quoi d'autre Viseca travaille-t-elle?

Tobias Wirth: Les API d'open finance et d'open banking sont un autre sujet important. Grâce à notre plateforme moderne, nous pouvons aujourd'hui mettre davantage de services à disposition d'autres acteurs – qu'il s'agisse de banques clientes, d'intégrateurs informatiques ou d'entreprises tierces comme les éditeurs de logiciels de gestion des frais. Nous travaillons aussi à l'élaboration d'un portail B2B à la pointe de la modernité, car

l'échange numérique structuré avec nos banques clientes est essentiel pour nous.

Bedrija Hamza: Et bien entendu, nous ne cessons de développer notre programme de fidélité numérique «surprise». Nous offrons ainsi à nos banques clientes un outil de fidélisation très diversifié. Les clients finaux profitent quant à eux de primes et de réductions intéressantes.

Tobias Wirth: Notre écosystème numérique est très complet. Qu'il s'agisse de paiements mobiles, d'interfaces API ou du programme de fidélité: avec Viseca, les paiements sans espèces sont sûrs, simples et pratiques. C'est en parfait accord avec notre vision.

L'émission instantanée (Instant Issuing) de Visa – la première demande de carte de crédit entièrement numérique de Suisse en temps réel

Compléter sa demande, l'envoyer par la poste, attendre – voilà le processus de demande habituel pour une carte de crédit. Le temps d'attente peut vite atteindre deux semaines. Avec l'app one, maintes fois récompensée, nous avons considérablement raccourci ce processus: grâce à la nouvelle émission instantanée, la carte numérique est enregistrée dans l'app quelques minutes après la réception de la demande et est disponible pour des achats sur Internet et au point de vente – au moyen du paiement mobile. Visa est donc la première en Suisse à proposer une demande de carte de crédit entièrement numérique via un smartphone, en temps réel. Une nouvelle carte de crédit en quelques minutes avec Visa.

Qui n'a jamais vécu cela: vous êtes dans une boutique et vous avez découvert par hasard la veste parfaite. Vous ne voulez pas qu'elle vous échappe. Malheureusement, vous n'avez pas assez d'espèces sur vous. Par chance, il y a désormais une alternative quand tout semble perdu: l'onboarding digital avec émission instantanée de Visa. Les clients peuvent ainsi obtenir une nouvelle carte de crédit en quelques minutes.

Rien de plus simple

Le processus de demande numérique est on ne peut plus simple: il suffit de scanner le code QR avec son smartphone et de télécharger l'app si ce n'est pas déjà fait. Autre possibilité: lancer la demande sur l'ordinateur via la demande web correspondante. Le système contrôle alors automatiquement votre identité avec votre identifiant et un selfie. Vous pouvez ensuite saisir vos données personnelles habituelles directement dans l'application et – si cela est proposé – choisir une image de la carte person-

nalisée en téléchargeant une image. Pendant ce temps, le contrôle de l'honorabilité et d'autres contrôles se déroulent en arrière-plan en quelques secondes. Si tout est en ordre, la nouvelle carte de crédit est disponible en quelques minutes dans l'application au format numérique. Vous pouvez alors l'utiliser immédiatement pour des achats en ligne. En outre, si vous disposez d'une solution de paiement mobile comme Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay ou autres, vous pouvez utiliser la carte directement au point de vente. Vous recevez



«Grâce au 'Instant Issuing', les clients Visa peuvent obtenir une nouvelle carte de crédit en quelques minutes.»

votre carte physique par courrier quelques jours plus tard.

L'onboarding digital avec émission instantanée de Visa répondait à un besoin explicite de la Banque Migros, qui souhaitait offrir à ses clients une expérience numérique de bout en bout. La carte de crédit Cumulus de la Banque Migros est donc la première carte de crédit de Suisse qui peut être demandée de manière entièrement numérique grâce à ce nouveau processus de demande. D'autres cartes de crédit suivront.

Cartes de crédit de Visa: les meilleures de leur catégorie grâce à une innovation constante

Viseca est synonyme de cartes de crédit innovantes de haute qualité. Ces produits incluent non seulement des services numériques et prestations complètes, mais aussi un matériau et une conception haut de gamme. Nous voulons être les meilleurs de notre catégorie. C'est pourquoi nous cherchons toujours à aller plus loin. Nous concevons l'innovation comme un service pour les titulaires de nos cartes.



À nos yeux, seul le meilleur est assez bon pour nos clients, et ce ne sont pas de simples paroles. Le meilleur exemple en est la carte de crédit Visa Platinum de Viseca. En 2022, nous avons totalement remanié l'offre Premium: nous avons étendu les services, développé les prestations d'assurance et repensé la conception. Désormais, les clientes et clients d'une carte de crédit Platinum de Viseca bénéficient entre autres d'entrées illimitées pour deux personnes dans les salons des aéroports du monde entier, de 24 heures de parking gratuit à l'aéroport de Zurich et de cyber-assurances. Nous sommes particulièrement fiers de la nouvelle carte métallique: Dans le

cadre de l'«Elan Awards of Excellence 2022», nous avons obtenu la première place dans la catégorie «carte métallique». Cela confirme clairement la grande qualité de nos produits.

Des prestations d'assurance intéressantes et des CG modernes

Pour les services et les prestations aussi, nous sommes les meilleurs de notre catégorie. L'an dernier, nous avons optimisé nos prestations d'assurance et numérisé les CG. Les clients bénéficient désormais de Conditions d'Assurance allégées et d'un processus encore plus simple en cas de sinistre. Et les assurances couvrent encore plus de choses. Par

exemple, un voyage est assuré même s'il dure 90 jours, et l'assurance shopping a été complétée par une couverture des achats en ligne. Les CG se présentent désormais au format entièrement numérique. Non seulement cela évite d'utiliser du papier mais les CG sont également mieux structurées. Nous pensons que les petits caractères doivent eux aussi être parfaitement lisibles. Cela va dans le sens de la convivialité.

Nos clientes et clients comptent à nos yeux. Pour eux, nous cherchons toujours à aller plus loin pour leur garantir des cartes de crédit innovantes à long terme.

Contact

Viseca Payment Services SA
Hagenholzstrasse 56
Case postale 7007
8050 Zurich

+41 58 958 60 00
www.viseca-payment.ch

Relations avec les investisseurs
Michael Walther
Chief Financial Officer

Nicolas Kucera
Head of Communications

investorrelations@viseca.ch

Impressum

Rapport succinct 2022

Ce rapport succinct consolidé est publié en français, en allemand, en italien et en anglais.

Exclusion de responsabilité

Le présent rapport contient des prévisions n'offrant aucune garantie quant à la performance future. Ces affirmations s'accompagnent de risques et d'incertitudes liés notamment à l'évolution des conditions économiques, des prescriptions légales, de la situation sur le marché, des activités de la concurrence ainsi que d'autres facteurs sur lesquels l'entreprise n'exerce aucun contrôle.

Conception

NeidhartSchön AG

Éditeur

Viseca Payment Services AG

