



Transcription de la conversation informelle avec Vantage Bank Texas sur tout ce qui touche les paiements

Conversation informelle avec Vantage Bank Texas sur tout ce qui touche les paiements, parrainée par CGI et Celent. Présentateurs :

Gareth Lodge, analyste principal, Global Payments, Celent

Shawn Main, vice-président exécutif et architecte d'affaires principal, Vantage Bank Texas



Introduction

Gareth Lodge :

Bonjour, je m'appelle Gareth Lodge. Je suis analyste principal chez Celent et je suis ravi d'être l'hôte de cette série de conversations informelles sur tout ce qui touche les paiements, au nom de CGI. Aujourd'hui, je suis en compagnie de l'un des clients de CGI. Tout d'abord, Shawn, comme point de départ pour cette conversation, je vous demanderais de vous présenter et de présenter votre entreprise.

Shawn Main :

Merci, Gareth. Je m'appelle Shawn Main et je suis architecte d'affaires principal chez Vantage Bank Texas. Je dirige le groupe Services partagés, qui se concentre principalement sur le développement d'applications, l'analyse de données, l'harmonisation des processus d'affaires et l'amélioration des processus. Voici quelques renseignements au sujet de ma banque : nous sommes une banque commerciale qui possède des actifs d'environ 2,8 milliards de dollars et nous comptons environ 23 emplacements partout au Texas. Notre siège social est à San Antonio, mais nous sommes répartis aux quatre coins du Texas, de Fort Worth à McAllen, en passant par El Paso et de nombreuses autres communautés texanes. Quand je pense à mon institution, je vois une communauté au sein d'une banque à rayonnement local. Nous appartenons à une famille qui compte de nombreuses entreprises au Texas. Bon nombre d'entrepreneurs sont des membres de la famille de banquiers avec qui nous travaillons. Il s'agit de membres de leur famille, de leurs fils et de leurs filles, qui sont également propriétaires d'entreprises. Nous avons aussi beaucoup d'expérience transfrontalière, ce qui nous permet de mieux comprendre notre clientèle, qui sont nos clients et comment nous pouvons mieux les servir. Vous savez, quand j'y pense, Gareth, à propos de CGI avec qui nous faisons affaire, nous les avons choisis en fin de compte parce que l'entreprise a été un partenaire formidable pour nous. Elle nous a vraiment aidés à gagner de la visibilité au sein de l'espace de paiement, à évoluer et à devenir ce que nous sommes aujourd'hui.

Partenariat

Gareth Lodge :

Allons-y, mais commençons par une question facile, ou peut-être pas si facile. Que signifient les paiements pour vous et vos banques? Revêtent-ils une importance stratégique pour vous? Les envisagez-vous du point de vue de l'efficacité? Quelle est votre perception des paiements?

Shawn Main :

Eh bien, quand je pense aux banques, je pense à leur rôle de base. Il se décline en trois volets : nous stockons de l'argent, nous prêtons de l'argent et nous déplaçons de l'argent. Et les paiements sont en définitive liés au déplacement efficace de fonds. Je crois qu'ils jouent à ce titre un rôle important dans notre stratégie. Ils font partie de la stratégie de chaque banque. Et selon cette approche où nous voyons les paiements comme une stratégie, nous cherchons les meilleures façons de résoudre les problèmes liés aux paiements auxquels font face nos clients. Comment pouvons-nous améliorer l'expérience générale des clients et nous assurer que leur expérience est vraiment harmonieuse au sein des différents canaux qui existent?

Gareth Lodge :

Compte tenu de l'importance des paiements pour vous en tant que banque et, comme vous le dites, pour toutes les banques, que cherchez-vous chez un partenaire technologique dans le domaine des paiements bancaires? Cherchez-vous seulement un fournisseur technologique? Un fournisseur de solutions? Un partenaire? Ou cherchez-vous autre chose? Avez-vous une opinion à ce sujet?

Shawn Main :

Oui, absolument. Vous savez, nous ne cherchons plus de simples fournisseurs. Les fournisseurs doivent absolument être des partenaires. Nous n'en sommes plus à une époque où nous ne faisons qu'acheter des logiciels commerciaux, où nous mettons en œuvre des solutions uniques et où nous essayons en définitive d'adapter nos processus à ces solutions. Nous en sommes plutôt à une époque où nous achetons des plateformes et des outils qui nous permettent de façonner une solution globale qui répond à nos besoins en tant qu'institution et aux processus que nous avons en place. Ainsi, quand je cherche des partenaires, je ne cherche pas une entreprise qui va seulement me livrer une solution pour ensuite disparaître et passer à la prochaine vente. Je réfléchis plutôt aux qualités d'un bon partenaire. Comment savoir que vous avez trouvé un bon partenaire? Je cherche toujours à trouver un partenaire qui évolue dans la zone grise. Il y a toujours beaucoup d'incertitude technique lorsqu'on entreprend un nouveau projet. Vous empruntez une nouvelle voie, et il arrive souvent qu'un fournisseur se présente et qu'il veuille que vous compreniez toutes les étapes de cette voie et que vous connaissiez toutes les étapes à franchir. Ce n'est tout simplement pas possible dans le monde d'aujourd'hui, compte tenu de la complexité qui règne. Je suis à la recherche d'un partenaire qui nous aidera à cheminer sur cette voie pour tracer un nouveau sentier et à trouver la solution que nous cherchons. En fin de compte, un partenaire doit être en mesure d'écouter et de bien comprendre vos objectifs et de veiller à ce vous atteigniez les objectifs et l'état final voulu, et il doit planifier en conséquence. Il doit planifier même les incertitudes.

Gareth Lodge :

Qu'attendez-vous d'autre d'un partenaire? Considérez-vous son expérience, qu'il s'agisse du nombre d'années depuis lequel il évolue sur le marché ou à l'international, et sa capacité à introduire de nouvelles idées sur le marché? Ou est-ce que seule la technologie compte pour vous?

Shawn Main :

Non, ce qui compte, ce sont les gens et le talent au sein de l'entreprise. L'envergure de l'entreprise est aussi extrêmement importante. Ce que je veux dire, c'est qu'on ne peut pas dire que les petits fournisseurs ne peuvent pas offrir quelque chose de nouveau. Parfois, des partenaires de petite taille exercent une influence perturbatrice sur l'industrie et sont tout simplement plus compétents que les autres dans un domaine précis. Vous devez donc bien réfléchir à la solution finale que vous cherchez, au talent que vous avez à l'interne, à la manière d'enrichir ce talent dans le cadre de votre collaboration avec un nouveau partenaire, puis vous devez choisir le meilleur moyen d'harmoniser toutes les ressources disponibles.

Gareth Lodge :

Il s'agit donc d'une combinaison des possibilités qui permettent d'offrir la meilleure solution possible.

Shawn Main :

Tout à fait.

ISO 20022

Gareth Lodge :

Assistez à n'importe quelle conférence ou à n'importe quel webinaire, n'importe où dans le monde, et vous entendrez sans aucun doute le nom de la redoutable norme « ISO 20022 ». Certaines personnes l'adorent, d'autres la détestent seulement parce qu'elle leur demande du travail. Il s'agit probablement du plus important projet de transformation des paiements jamais entrepris à l'échelle mondiale. Pourtant, nous en sommes tous à des stades très différents. Et n'oublions pas que nos efforts doivent être pertinents pour nous et ce que nous faisons. Je suis donc conscient du travail que vous faites, entre autres concernant Fedwire. Il serait intéressant d'entendre ce que vous avez accompli en la matière, et ce que vous pensez de la norme ISO 20022. Est-ce qu'elle ajoute de la valeur, ou croyez-vous que ce sera plutôt pour l'avenir, par exemple?

Shawn Main :

Oui, absolument. Il y a environ un an, nous avons entrepris un projet pour remplacer notre plateforme Fedwire. Et nous l'avons fait en un temps record. Nous avons suivi cette voie en grande partie en raison de la technologie que les banques utilisent aujourd'hui. Nous sommes vraiment affectés par une grande partie des contrats à long terme que nous avons conclus avec divers fournisseurs, et ces fournisseurs de solutions ont chacun une priorité, n'est-ce pas? Il s'agit soit de Fedwire, soit de SWIFT, soit d'ACH. Lorsque nous avons commencé à mettre au point la nouvelle expérience client et le nouveau parcours numérique sur lequel nous travaillons, nous nous sommes rendu compte assez rapidement que bon nombre de ces technologies ne nous permettraient pas d'évoluer au rythme auquel nous espérions. Nous avons donc dû nous débarrasser de certaines technologies existantes et pivoter vers une plateforme qui nous donnerait les capacités exigées par la norme ISO 20022. Nous avons commencé avec Fedwire. Pour nous, c'était vraiment la façon la plus facile d'intégrer le produit et la plateforme. En tant que banque, les plus importantes répercussions ont porté sur la façon dont nous traitons les paiements. Cela représente une part importante de nos activités. Mais nous avons aussi acquis cette capacité future qui nous a permis de dire : « Commençons à superposer toutes les autres technologies, comme ACH, RTP et toutes les technologies à venir. » Donc, en fin de compte, je pense que la norme ISO 20022 a beaucoup de valeur quant à ce qu'elle va nous offrir en tant qu'institution. Il s'agit évidemment d'une grande norme, d'un grand monde, et de nombreuses transformations vont se produire. Pour nous, l'une des choses les plus importantes était de participer à la compréhension de l'ensemble du processus. Il s'agit en quelque sorte de tremper nos orteils dans l'eau et d'acquérir de l'expérience quant à la façon dont nous allons apprendre à nager et dont nous allons exceller dans le domaine des paiements.

Gareth Lodge :

Étant donné que la Fed n'a pas encore reconfirmé le calendrier des migrations, mais qu'on croit fermement qu'elle le fera – ce n'est qu'une question de temps avant qu'elle le fasse –, vous êtes un peu en avance. D'une certaine façon, vous faites ce que vous avez à faire sur Fedwire, mais vous commencez à être exposé à la norme ISO 20022 et vous prenez de l'avance en la matière. Y a-t-il des conseils particuliers que vous pourriez donner aux banques qui n'ont pas encore entamé leur parcours? Je pense que le volet éducation est important.

Shawn Main :

Oui, absolument. Mon meilleur conseil est de commencer maintenant. Comme je le mentionnais précédemment, je pense que vous savez que la seule façon d'apprendre à nager est de plonger tête première dans la piscine. Et je pense que tout le monde doit commencer à consacrer du temps à la mise en œuvre de ce changement. Je crois réellement que les entreprises doivent affecter une personne non seulement à la compréhension de la technologie, mais aussi à la surveillance de cette transformation numérique, surtout en ce qui concerne les paiements. Comme vous l'avez dit, Gareth, c'est un domaine très vaste. Le changement se produira à l'échelle de l'industrie et partout

dans le monde. Si vous ne donnez pas à une personne le temps d'apprendre et de progresser dans cette courbe technologique, elle sera de plus en plus en retard. À mesure que la norme continuera d'évoluer, elle s'étendra bien au-delà des États-Unis. Je crois sincèrement qu'il s'agit d'un outil qui s'étendra dans le monde entier et qui nous aidera concrètement à faciliter un grand nombre des interactions de paiement entre différents pays.

Gareth Lodge :

Un autre point qu'on oublie parfois dans cette discussion est que si vous choisissez la bonne plateforme technologique, alors tous vos types de paiements sont traités dans le même format, ce qui vous permet de réaliser des gains d'efficacité et de profiter d'une meilleure visibilité des données sur les paiements, par exemple. Selon vous, quelles possibilités cela implique-t-il?

Shawn Main :

Oui, absolument. Je crois que la norme ISO 20022 concerne davantage les données que les victoires opérationnelles dont nous parlons toujours. Vous savez, il est évidemment important d'effectuer des paiements et de les normaliser dans l'ensemble des institutions, des canaux et des pays. Mais quand je pense aux données, à l'analyse, à la prévention de la fraude et à toute la visibilité qu'implique la norme – les institutions vont réellement y gagner. Et je pense aussi à la lutte contre le blanchiment d'argent. Nous disposerons d'un meilleur tableau du comportement général des clients et du flux de transactions – de toutes les transactions au sein des différents réseaux. À mon avis, l'avantage sous-estimé de la norme ISO 20022, c'est de pouvoir rassembler tout cela. Je réfléchis souvent, même aujourd'hui et il n'y a pas si longtemps, à essayer de combiner la NACHA, Fedwire, SWIFT et tous ces différents types de paiements, et nous travaillons à comprendre comment un client déplace de l'argent entre diverses entreprises ou divers endroits au pays ou aux États-Unis. C'est extrêmement difficile et cela impose beaucoup de frais généraux à nos équipes d'analyse de systèmes d'entreprise et de lutte contre le blanchiment d'argent et la fraude, ainsi qu'à nos équipes d'analyse de données qui tentent simplement d'expliquer à nos présidents et à nos dirigeants ce qui se passe réellement et comment l'argent circule dans notre institution. Je crois donc qu'il s'agira d'une grande victoire pour nous tous, cette normalisation et le fait de revenir au talent et de savoir qu'il est essentiel de commencer cet apprentissage aujourd'hui afin de pouvoir vraiment en tirer parti dans l'avenir.

En temps réel

Gareth Lodge :

Peut-être pouvons-nous aborder maintenant l'un des éléments auxquels je dois probablement le plus ma réputation, soit les paiements en temps réel. Ceux-ci sont maintenant utilisés dans plus de 50 pays à travers le monde. Certains de ces pays les utilisent depuis plus de 20, 30, même 40 ans, et les États-Unis commencent lentement à les utiliser. Et il y a de nombreuses raisons pour lesquelles ils ont tardé à se développer. Contrairement à d'autres marchés, il n'y a personne pour les rendre obligatoires. Je pense donc que les gens qui s'intéressent aux paiements en temps réel s'y intéressent parce qu'ils y voient une valeur. Nous pouvons peut-être commencer la discussion ainsi. Je crois que vous faites partie des clients pilotes de FedNow. Qu'est-ce qui vous a incité à participer? Selon vous, quels sont les avantages des paiements en temps réel?

Shawn Main :

Ultimement, nous sommes des participants de FedNow, et l'une des raisons de notre participation remonte à mes conversations antérieures. Il est vraiment question de se lancer dans cette aventure et de commencer à se familiariser avec le processus et à participer au processus global et à l'évolution du produit, plus précisément, ici aux États-Unis. De nombreux autres pays ont adopté cette technologie. Ils l'utilisent déjà depuis longtemps. Ils ont beaucoup d'expérience dans ce domaine. Mais ici, aux États-Unis, ce n'est pas notre cas. Et comme vous l'avez dit, personne ne l'a rendue obligatoire, alors on ne se force pas à faire cet apprentissage. De notre côté, on commence à se forcer à apprendre. Le fait de participer au programme nous force donc à apprendre à évoluer et à grandir dans cet espace. Je crois donc que c'est en quelque sorte la raison principale pour laquelle nous y

sommes allés et que cela nous incitera à être mieux préparés lorsque ces produits arriveront aux États-Unis. Nous serons beaucoup plus avancés et nous serons davantage en mesure de nous concentrer sur l'expérience client dans le processus de paiement plutôt que sur les rouages de la technologie.

Gareth Lodge :

Pour reprendre une analogie que vous avez utilisée plus tôt, faites-vous le grand plongeon en procédant à l'envoi, à la réception et à la demande de paiement? Ou modérez-vous beaucoup plus votre approche à cet égard afin de recevoir uniquement? Ce qui constitue tout de même une participation.

Shawn Main :

Oui, j'aimerais qu'il y ait beaucoup plus de cas d'utilisation actuellement aux États-Unis. Et même la Fed et le programme en soi n'ont pas vraiment trouvé beaucoup de bons cas d'utilisation. De toute évidence, pour nous, je pense que seule la réception est un incontournable. Nous devons pouvoir commencer à accepter ces types de paiements, mais j'espère que nous serons éventuellement en mesure d'en envoyer et d'en recevoir. Je pense que le plus grand défi pour nous et pour bon nombre d'institutions concernera la façon de gérer le rapprochement. Nous abandonnons le processus par lots auquel toutes les entreprises, tous les clients et toutes les banques sont vraiment habitués. Nous devons maintenant remanier considérablement nos processus. En fait, c'est la plus grande préoccupation de mon équipe des finances. Comment pouvons-nous harmoniser le tout? Comment pouvons-nous gérer les liquidités de nos fournisseurs pendant que nous vivons cette transition? Nos gens ne seront pas disponibles 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 pour gérer cette situation. Alors, comment faire? Notre participation hâtive nous incite à réfléchir tôt à ce processus.

Gareth Lodge :

Vous soulevez de nombreux points intéressants. Pourtant, nous discutons souvent avec des clients de n'importe quel pays qui se penchent là-dessus, et il ne s'agit pas seulement d'une chambre de compensation automatisée (ACH) plus rapide, mais d'un seul message. Il n'est donc pas question de lot, de disponibilité et de temps de disponibilité. Et cela ne concerne pas seulement les réseaux de paiement, mais aussi tout ce qui touche cette transaction. Cet élément de liquidité également. Quelle a été la leçon la plus pertinente? Ou à quoi n'aviez-vous pas pensé initialement dans ce processus? Est-ce que quelque chose se démarque?

Shawn Main :

Je soulignerais la disponibilité parce que la plupart des gens, lorsqu'ils pensent à cet élément, surtout du point de vue de la technologie, ils ne pensent qu'aux systèmes. Je crois que la disponibilité du système est très bonne de façon générale, surtout lorsqu'on s'intéresse aux nuages et aux autres composantes de ces nuages. Mais il faut avant tout s'intéresser aux personnes et à la dimension humaine de cette situation, et je ne crois pas que nous y soyons encore habitués. Il en va de même pour la façon dont nous gérons cette situation ou la manière dont nous allons l'automatiser pour pouvoir éliminer cette composante humaine. Et je ne pense pas que ce défi ait vraiment été résolu à ce jour. C'est un peu difficile et je ne sais pas exactement comment nous allons y arriver, mais je sais que c'est vraiment l'élément le plus important sur lequel nous nous concentrons.

Gareth Lodge :

On dit toujours que la clé pour résoudre un problème, c'est de prendre conscience qu'il y a un problème. Je crois qu'il s'agit donc d'une progression naturelle dans ce parcours. Vous n'êtes donc pas les seuls à vivre ce problème, car beaucoup d'autres organisations ont réglé la situation avant vous, et c'est faisable. Changeons de sujet ou peut-être y a-t-il une transition naturelle vers la prochaine série de questions sur la suite des choses. Nos recherches et nos discussions avec nos clients nous permettent assurément de prédire que tout se fera en temps réel, partout. Peut-être pas demain, peut-être pas dans certains pays dans les 5 ou 10 prochaines années, mais les choses ne feront que s'accélérer. Il est donc probable que d'autres changements et d'autres exigences surviendront. L'une de ces questions est la demande de paiement comme on l'appelle dans certains pays ou la demande d'acompte dans d'autres. Constatez-vous que la demande de paiement et les autres services dérivés des paiements en temps réel constituent une partie essentielle du processus ou sont à nos portes?

Shawn Main :

Oui, absolument. Je pense que la demande de paiement ou la demande d'acompte change la donne en ce qui concerne nos démarches en matière de paiements en temps réel. Je pense surtout aux entreprises et aux clients de trésorerie et à leur capacité de mieux prévoir leurs flux de trésorerie globaux et de comprendre leurs réserves de liquidités opérationnelles. Ils seront en mesure d'avoir ce que j'appelle une meilleure visibilité sur les paiements juste-à-temps et la facturation juste-à-temps. Il s'agit surtout de réduire une grande partie du temps et de l'attente nécessaires aujourd'hui en raison de la façon dont l'infrastructure est construite. Selon moi, il y aura d'énormes avantages pour ces entreprises et ces clients de trésorerie, mais ce sera également avantageux pour les banques. Cela nous aidera à mieux comprendre les flux pour nos clients et à mieux les servir. Et l'une des choses dont on ne parle pas souvent, c'est que les demandes de paiement entraînent également une réduction de la fraude. Pensez à tous les renseignements personnels nominatifs et les renseignements confidentiels que nous transmettons aujourd'hui uniquement pour effectuer un paiement. Ces renseignements sont stockés dans le système de gestion intégré d'autres clients et sont répandus dans le monde entier sur des factures et autres documents. Je pense qu'il y aura une réduction assez importante de la fraude parce que nous n'aurons plus à transmettre autant de renseignements. Ils seront traités en arrière-plan en toute sécurité par les banques. Nous offrirons une meilleure expérience aux clients et au destinataire de ces demandes de paiement.

La suite des choses

Gareth Lodge :

Ensuite, je crois qu'il existe un lien naturel avec les paiements en temps réel, et nous avons déjà parlé de la rapidité, de la disponibilité et des raisons pour lesquelles de plus en plus d'organisations se tournent vers l'informatique en nuage, non seulement pour les paiements en temps réel, mais aussi pour leurs opérations de paiement en général. Nous avons constaté une hausse importante de l'intérêt en raison de la COVID-19. Alors que les dépenses sont suspendues, les types de paiements ont dû s'adapter à différentes façons de travailler. Où en êtes-vous dans votre cheminement vers le nuage? Croyez-vous qu'il s'agit de la voie de l'avenir? Ou êtes-vous déjà tournés vers l'avenir?

Shawn Main :

Eh bien, en matière de nuage, je pense que c'est vraiment le seul avenir possible. Et non seulement cette technologie nous est-elle lourdement imposée par les géants de l'industrie, mais je pense que l'époque de l'informatique traditionnelle et des solutions ponctuelles cloisonnées est bel et bien révolue. Je serais franchement très inquiet pour les institutions qui en font encore une bonne partie de leur stratégie. Il n'y a pas vraiment de bonne façon d'avoir à la fois les talents nécessaires à l'interne pour gérer une grande partie de ces technologies traditionnelles ainsi que les technologies existantes, mais il n'y a pas de véritable façon de bâtir ces expériences connectées sans le nuage. Et on parle de multiples fournisseurs dans plusieurs secteurs d'activité, alors je crois que le nuage est extrêmement important dans le cadre de ce processus.

Gareth Lodge :

Et je suppose qu'il existe un lien naturel... Comment établissez-vous le lien entre le nuage et vos autres systèmes qui n'ont pas encore fait la transition? Il y a deux ou trois ans, nous devions encore expliquer aux clients en quoi consistaient les interfaces de programmation d'applications ou API. Elles sont pourtant au cœur de la plupart des discussions actuelles dans le domaine des technologies. Où en êtes-vous dans votre cheminement vers l'interface de programmation d'applications? Croyez-vous qu'il s'agit davantage d'un outil interne? Ou envisagez-vous un système bancaire ouvert avec des possibilités à cet égard? Selon vous, quelle direction prendra l'industrie à cet égard?

Shawn Main :

Nous nous concentrons uniquement sur les API, ces intergiciels qui nous permettront d'intégrer et de connecter les systèmes qui sont d'une importance capitale pour offrir à nos clients des expériences connectées et harmonieuses.

C'est assez drôle en fait. Comme vous l'avez dit, les API sont maintenant un sujet de discussion, et je commence à entendre des gens d'affaires non techniques dire ce mot à maintes reprises. Nous nous efforçons donc d'utiliser cette technologie d'intégration, les API, et de nous assurer que nous avons les bonnes technologies en place pour nous préparer au système bancaire ouvert et à tout ce que l'avenir nous réserve. Le problème avec le système bancaire ouvert en ce moment, c'est qu'il est encore uniquement utilisé en Europe et pas encore ici aux États-Unis. On ne sait pas très bien comment on va regrouper le tout, quelle sera la norme ici, comment on va relier la technologie aux autres institutions et vraiment favoriser l'interopérabilité entre toutes les banques et les différents fournisseurs de technologies financières. On ne veut surtout pas manquer le bateau, et il faut revenir encore une fois au talent. Je crois qu'il est très important de bien comprendre comment construire ces expériences entrelacées et interconnectées au moyen d'API. Donc pour nous, c'est d'une importance vitale. En fait, il s'agit essentiellement de mon rôle, qui consiste à m'assurer non seulement d'harmoniser l'entreprise et la technologie, mais aussi à trouver la meilleure façon de relier ces processus pour répondre à ces attentes.

Gareth Lodge :

Et en réalité, je pense que ce sont les banques progressistes, comme vous, qui vont pousser cette demande pour l'ensemble de normes et la façon de se coordonner en tant qu'industrie. Et c'est ce dont l'industrie a besoin lorsqu'on regarde toutes les choses intéressantes que font les marchés du monde entier. Établir un lien entre les API et les paiements en temps réel et la norme ISO 20022, c'est comme un gigantesque diagramme de Venn où l'API se trouve au centre du schéma. Shawn, ce fut un plaisir d'aborder ce sujet avec vous. Merci beaucoup pour votre temps.

Shawn Main :

Merci beaucoup, Gareth. Tout le plaisir était pour moi.