

market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

PATRIMOINE(S)
LA SUISSE RÊVE DE DEVENIR
LA FINTECH VALLEY

FINANCE(S)

L'INDÉPENDANCE
DES BANQUES
CENTRALES

INVESTIR

RETOUR SUR
LES COMMODITIES

PHOTOGRAPHIE(S)

AUTOUR
DES RENCONTRES
D'ARLES AVEC
JOËL MEYEROWITZ

INDEX

GASTRONOMIE :
12 ACTEURS
D'INFLUENCE

MARCHÉ DE L'ART

ÉTATS-UNIS :
POP ART OU
ABSTRACTION ?

INVITÉ

JEAN-MARC
SABET

GÉOPOLITIQUE(S)

LES INGRÉDIENTS DE LA GUERRE D'APRÈS : LES MARINES DÉPLOYÉS EN SYRIE

15 CHF



LA DÉMOCRATISATION DU CHANGE DE DEVISES EST EN MARCHÉ

Entretien avec JEAN-MARC SABET,
fondateur et CEO de b-Sharpe
Propos recueillis par FABIO BONAVITA

BUREAU DE CHANGE ENTIÈREMENT EN LIGNE, B-SHARPE EST PARVENU À TROUVER SA CLIENTÈLE DANS UN SECTEUR ULTRA-CONCURRENTIEL. ET LES DÉVELOPPEMENTS À VENIR AUGURENT UNE CROISSANCE SOUTENUE POUR LA PME GENEVOISE.

LE « KNOW HOW » BANCAIRE EST DANS NOTRE ADN ET NOTRE EXPÉRIENCE DANS LES DOMAINES FINANCIERS ET BANCAIRES NOUS PERMETTRA À COUP SÛR D'AMÉLIORER DES PROCESSUS EXISTANTS ET DE CRÉER DE NOUVELLES APPLICATIONS



Vous avez créé b-Sharpe, une fintech spécialisée dans le change de devises en ligne, comment est née cette idée ?

De mon expérience personnelle ! Ancien cambiste de formation, j'ai, à titre personnel, fait par le passé plusieurs opérations à des taux de change qui étaient intéressants... surtout pour ma banque. Sachant que les banques prennent une marge importante sur ces opérations, j'ai eu l'idée de proposer un service « fair play » qui soit « gagnant-gagnant », à la fois pour l'intermédiaire et pour les clients, qu'ils soient des PME ou des particuliers, petits, moyens ou grands. L'idée de b-Sharpe de démocratiser le change de devises était née.

Comment la société a-t-elle évolué ces dernières années ?

Nous connaissons une forte croissance depuis trois ans. Ceci est dû à plusieurs facteurs : un bon timing, une meilleure compréhension des clients de ce qu'est le change, et une volonté de plus en plus affirmée des clients d'être libres, ce que propose b-Sharpe avec un service sans abonnement, ni engagement. La société a pu se développer au démarrage, grâce à un socle de clients PME qui m'étaient proches. L'abandon du taux plancher par la Banque nationale suisse en janvier 2015 a été pour nous une date importante : suite à cet événement, nous avons été littéralement submergés par les inscriptions de nouveaux clients qui, frustrés des conditions proposées par leur intermédiaire financier habituel, se sont massivement tournés vers nous. Nos premiers clients particuliers étaient principalement des « early adopters », avec très souvent des profils technologiques (ingénieurs et informaticiens). Depuis un an, le profil de ces clients est devenu beaucoup plus homogène, avec par exemple des enseignants, des techniciens, des commerciaux, des infirmières... Pour l'anecdote, nous avons dans notre clientèle un nombre non négligeable de salariés d'établissements bancaires qui ont, pourtant, des conditions préférentielles pour leurs employés. Au final, nous doublons notre base de clientèle tous les 6 à 8 mois et avons aujourd'hui plus de 4 000 clients.

Justement, qui sont vos clients ?

Notre clientèle est composée de PME actives dans tous types de domaines, comme, par exemple, des tours-opérateurs, des sociétés horlogères, industrielles, des magasins... En fait dès qu'il y a une notion de change de devises et quel que soit le montant, nous intervenons. Une autre partie de notre clientèle est composée de clients particuliers, principalement des frontaliers, des expatriés, et des résidents suisses qui ont besoin de changer régulièrement ou occasionnellement des devises.



JEAN-MARC SABET, CEO de b-Sharpe

Et vos concurrents ?

Nos concurrents les plus importants sont les banques et les bureaux de change, car ce sont eux qui captent aujourd'hui le plus gros volume d'opérations. Viennent ensuite les diverses fintechs comme Transferwise ou Currency Fair par exemple.

Qu'est-ce qui différencie b-Sharpe de ses concurrents ?

Le change de devises est un secteur ultra-concurrentiel. Les clients des banques viennent chez nous certes sur des aspects de coûts, car nous leur faisons économiser beaucoup d'argent, mais aussi pour différentes autres raisons comme le fait que la sécurité des fonds qui nous sont envoyés soit assurée par un contrat d'assurance inclus dans nos prestations, mais aussi pour notre totale transparence car nos taux de change et nos marges sont communiquées en temps réel sur notre site, sans oublier notre totale liberté d'action, le service que nous proposons étant sans abonnement ni engagement de montant ou de fréquence d'opérations. J'insiste sur cette assurance qui nous différencie significativement de tous nos concurrents : celle-ci couvre à hauteur de 1,5 million de francs les transactions contre la fraude, le hacking ou le détournement, des thèmes qui font malheureusement les

grands titres de l'actualité depuis quelques mois. Alors que certains concurrents jurent sur l'honneur qu'ils pourront vous rembourser en cas de problème, chez b-Sharpe, un contrat d'assurance le garantit. Enfin, b-Sharpe est une société suisse, un facteur qui rassure toute PME ou personne ayant une activité en Suisse.

Effectivement la question du sérieux se pose pour chaque client qui veut passer par des services comme le vôtre. Y a-t-il des différences significatives sur ce point entre les acteurs fintech du change ?

Tant les acteurs traditionnels que certaines fintechs jouent sur la méconnaissance qu'ont certains clients du change de devises. Il n'est pas rare par exemple de voir le taux de change interbancaire affiché sur une application ou un site, avec une mention écrite en tous petits caractères : « valeur indicative » ou « non contractuelle ». C'est un peu comme si un commerçant affichait des tarifs « prix coûtants » sur ses étiquettes, et qu'il rajoute une marge au moment de payer. Nous souhaitons nous démarquer de ces pratiques en affichant une transparence totale.

Quand on lance une fintech dans un secteur aussi concurrentiel que le change de devises, quelles sont les qualités nécessaires pour y arriver ?

Au-delà de l'idée qui doit rencontrer son marché, il faut s'entourer de bons partenaires, et de personnes très compétentes sur le plan technique pour que le projet se transforme en un service concret et attractif pour les clients. Mais je crois surtout qu'il est important, en tant que dirigeant, d'avoir une vision très claire à la fois de l'évolution de son marché

« LES AUTORITÉS ONT COMPRIS L'ENJEU DES FINTECHS »

et de l'endroit où on veut positionner sa société dans les années à venir. Pour moi, la qualité d'une stratégie se voit certes dans les résultats mais surtout dans la mise en œuvre, avec des moyens qui doivent être adaptés à cette stratégie. La remise en question régulière fait aussi partie des prérequis, ce qui nécessite des capacités d'écoute.

B-Sharpe s'est spécialisée uniquement dans le change de devises. Est-ce un choix ?

La plupart des fintechs se sont spécialisées dans une activité particulière et viennent concurrencer les banques qui, elles, ont une approche beaucoup plus globale. Notre stratégie a

consisté à être très performants sur une activité que nous maîtrisons, le change de devises. Pour soutenir cette spécialisation, notre équipe est composée de spécialistes métier : cambistes, marketing digital, compliance et IT. Cela nous a permis d'être rentables très vite et nous laisse une certaine liberté pour préparer des projets plus globaux que le simple change de devises.

Quels sont les prochains développements de b-Sharpe ?

Les évolutions légales voulues par la FINMA devraient nous permettre de développer une activité bancaire dans le cadre de ce qu'elle nomme la licence bancaire « light ». Celle-ci nous permettrait d'ajouter quelques nouvelles cordes à notre arc et proposer des services bancaires simplifiés à nos clients. Nous étudions aussi actuellement le potentiel d'une licence européenne qui nous permettrait de nous développer en Europe. Sur le plan des fonctionnalités, nous sortons cette année une application mobile qui apportera plus de souplesse à nos clients.

Votre société s'inscrit dans le secteur des technologies financières. Comment considérez-vous l'évolution de ces dernières en Suisse ?

Je crois que nous sommes au début de la courbe de croissance de ces services. Il sera demain par exemple aussi évident de passer par des services comme b-Sharpe pour son change de devises que de passer par des services comme Airbnb pour ses vacances. La prise de conscience se fait progressivement, et selon moi le frein est avant tout lié à l'inertie des habitudes et à la confiance. Comme les clients tissent de moins en moins de liens affectifs avec les marques traditionnelles, il sera moins difficile pour un acteur comme b-Sharpe de rentrer dans le jeu et de proposer son offre.

La prise de conscience de cette révolution numérique n'est-elle pas un peu tardive quand on la compare avec d'autres pays européens où les startups se multiplient depuis de nombreuses années ?

C'est une question d'écosystème : ce qui fait la force des pays d'Asie ou anglo-saxons, c'est la diversité et la complémentarité des startups ainsi que les liens étroits qui existent entre les écoles et les entreprises. Les cantons travaillent dur pour développer de tels écosystèmes en Suisse, comme par exemple certains cantons romands sur des thématiques telles que l'oncologie, la réalité virtuelle ou les drones. Notre culture suisse veut que nous prenions du temps pour « peser le pour et le contre » et bien analyser, mais nous sommes très forts dans la mise en œuvre parce que précisément nous avons pensé à beaucoup de choses en amont. La force de la Suisse,



c'est aussi son pragmatisme : les autorités ont compris l'enjeu des fintechs au niveau international, et ont commencé à faire évoluer la législation pour rendre des sociétés comme les nôtres plus compétitives dans ce contexte. Je reste donc confiant pour la suite, tous les astres sont alignés !

Comment voyez-vous votre secteur d'activité dans 5 ans ?

Nous avons compris que le secteur n'allait plus évoluer linéairement mais exponentiellement en termes d'innovations et d'habitudes de consommation. Concrètement, je pense que notre secteur va plus bouger dans les cinq prochaines années qu'il n'a bougé dans les quinze dernières. C'est selon moi moins une question de prix que d'état d'esprit qui va guider les futurs clients : certes, ils continueront à chercher des taux de change intéressants, mais ils voudront surtout être beaucoup plus libres, un peu à l'image de ce qui se passe dans la grande consommation : les clients délaissent de plus en plus les grandes enseignes au profit de circuits de consommation plus courts, plus proches, plus spécialisés et plus concurrentiels. Le client d'aujourd'hui diversifie déjà la manière dont il consomme des services financiers. Demain, ce phénomène sera amplifié, et il est probable que la concurrence aidant, il soit plus simple de changer de fournisseur. Dans le circuit actuel et traditionnel, les

clients sont confrontés à des banques généralistes. Des acteurs comme b-Sharpe proposeront au contraire des compétences spécialisées dans des domaines tels que le change, à des conditions nettement plus avantageuses. En clair, nous aurons en face de nous des consommateurs qui changeront plus facilement de prestataire, ce qui représente, pour b-Sharpe et les fintechs en général, une opportunité extraordinaire. Si on estime la part de marché des fintechs sur le change à 1% environ en Suisse en 2017, j'estime qu'elle sera comprise entre 5 et 10% dans 5 ans.

Quel est aujourd'hui le principal frein au développement de votre activité ?

Comme beaucoup de fintechs, un des challenges consiste à communiquer notre marque et notre message. Tout le monde connaît Coca-Cola, et ce dernier n'a pas besoin d'expliquer ce qu'est la soif à ses clients. Pour b-Sharpe, c'est exactement l'inverse : nous sommes confrontés à des clients qui ne comprennent pas forcément le fonctionnement d'une transaction de change et la manière dont les frais relatifs sont calculés, et même si notre notoriété augmente chaque jour, tous nos potentiels clients ne nous connaissent pas encore. Notre challenge consiste donc à communiquer davantage sur la marque et à expliquer le plus précisément possible,

tout en restant pédagogique, le fonctionnement du change et du service que nous offrons. La confiance est également un très gros enjeu : nos futurs clients devront avoir suffisamment confiance en notre marque pour nous confier le change de leur salaire ou le change de plusieurs centaines

« LE SECTEUR FINTECH NE VA PLUS ÉVOLUER LINÉAIREMENT MAIS EXPONENTIELLEMENT »

de milliers de francs. Nous travaillons dur de notre côté pour établir cette confiance, mais nos efforts sont parfois perturbés par des événements extérieurs comme des pratiques concurrentielles non conventionnelles qui viennent indirectement ternir l'image de sociétés comme la nôtre.

Quels seraient les soutiens à mettre en place afin de doper l'innovation helvétique ?

Le soutien doit se faire à plusieurs niveaux. D'abord réglementaire, la FINMA soutient fortement le développement des fintechs grâce à la création d'un pôle spécialement réservé à cet univers. Ensuite financier, la Suisse est en retard en comparaison avec d'autres places financières pour ce qui concerne l'accès au financement. Une bonne nouvelle vient néanmoins de tomber puisque la Confédération vient d'annoncer la création d'un fonds privé de 500 millions destiné à l'innovation.

Est-ce que la Suisse est trop ancrée dans sa tradition bancaire pour s'imaginer pionnière en matière de fintechs ?

La Suisse n'est clairement pas pionnière en matière de fintech. Par contre, le « know how » bancaire est dans notre ADN et notre expérience dans les domaines financiers et bancaires nous permettra à coup sûr d'améliorer des processus existants et de créer de nouvelles applications. Regardez les cryptomonnaies par exemple. Ce phénomène a commencé aux États-Unis. Il y a à peine 3 ans, personne en Suisse ne parlait du bitcoin ou d'autres cryptodevises et encore moins de la blockchain. Aujourd'hui, on fabrique de la cryptomonnaie dans les alpages suisses !

En dehors de vos activités au sein de b-Sharpe, vous avez également contribué à la production du film 8, dont la mission était de présenter les huit objectifs du millénaire pour le développement, pourquoi cette démarche ?

Un ami d'enfance, producteur de cinéma, est venu me voir pour me parler de son projet de film. Présenter et faire prendre conscience au plus grand nombre de personnes

de ces huit objectifs du millénaire pour le développement, grâce aux talents artistiques de huit réalisateurs d'exception. Cette idée m'a touché et m'a fortement intéressé à différents niveaux : idéologique tout d'abord puisque je m'identifiais parfaitement à l'envie de tout faire pour que ces buts soient atteints. Pédagogique aussi car grâce au cinéma, l'idée peut se propager rapidement. J'avais en ligne de mire la création d'un fonds qui investirait dans le cinéma.

Quelles ont été les conséquences concrètes de cette œuvre ?

La conséquence dont je suis le plus fier, c'est que ce film est à l'origine d'un festival de courts métrages, « Le Temps Presse », grâce auquel des réalisateurs partagent leur vision du monde à travers un court métrage de fiction en lien avec les ODD (Objectifs de Développement Durable). Ce festival reçoit en moyenne plus de 300 courts métrages de 40 pays chaque année. Pour illustrer l'importance de ce festival, les Présidents d'honneur de la prochaine édition sont le Professeur Mohammad Yunus (Prix Nobel de la Paix et créateur du microcrédit) et le metteur en scène Wim Wenders.

Fort de cette expérience, quels sont les défis que vous identifiez pour la planète ces prochaines décennies ?

Selon moi, le sort de la planète n'est pas de la responsabilité de tout le monde, mais de chacun. Aussi, j'essaie à mon niveau d'appliquer certains principes qui me sont chers, comme la manière de consommer les énergies et les ressources, le respect de l'environnement et la condition des femmes et des enfants. \

CÔTÉ PRIVÉ

- Un lieu fétiche ? Fort Myers Beach en Floride
- Une ville préférée ? New York
- Une heure préférée ? Pourquoi ? Environ 19h00, parce que c'est l'heure à laquelle je rentre retrouver ma femme et mes enfants.
- Un personnage préféré ? Le grand et l'unique Roger Federer
- Une citation qui vous inspire au quotidien ? Ne demande jamais ton chemin à celui qui le connaît. Tu risquerais de ne pas pouvoir t'égarer.
- Une musique préférée ? Un album qui a bercé mon adolescence : Love over Gold du groupe Dire Straits.
- Un livre préféré ? The Innovator's Dilemma de Clayton Christensen
- Un souhait impossible ? La paix et la liberté pour tous
- Votre meilleure qualité ? Mon honnêteté
- Votre pire défaut ? Ma mauvaise foi
- Une passion en particulier ? Le golf