

B-Sharpe, en première ligne de la guerre des changes



Jean-Marc Sabet, fondateur et CEO de b-Sharpe, est passé de quelques centaines de clients en 2015 à près de 4500 aujourd'hui.

L'agent de change numérique b-Sharpe propose des taux inférieurs aux banques. Une offre qui cible en priorité les PME et les frontaliers.

Par Julien Calligaro

LES PARTICULIERS ET PME paient une taxe injustifiée pour effectuer de simples opérations de change. Ce constat est à l'origine du modèle d'affaires de b-Sharpe, une start-up genevoise active dans le domaine des technologies financières (fintech). Elle propose des paiements internationaux à des taux dont la marge est réduite d'environ deux tiers par rapport aux intermédiaires traditionnels, tels que les

bureaux de change ou les banques. «Celles-ci ponctionnent en moyenne 1,7% des opérations en dessous de 50 000 francs et appliquent une marge dégressive pour les montants plus élevés, explique Jean-Marc Sabet, fondateur et CEO. Un système frustrant, surtout pour les PME: elles sont souvent impliquées dans des transactions de change, mais ne peuvent pas bénéficier de conditions particulières, ce qui est le cas des multinationales notamment.»

Pour proposer de meilleurs taux, b-Sharpe a sélectionné un certain nombre d'établissements bancaires et négocie en amont. Sur son site internet, l'agent de change numérique affiche les marges qu'il applique, ce qui le distingue des autres intermédiaires financiers. Pour les opérations habituelles (du franc vers l'euro par exemple), les clients reçoivent leurs fonds

en 24 heures, sur leur propre compte ou directement sur celui de leurs fournisseurs.

Licence bancaire allégée

La start-up genevoise retient une marge oscillant entre 0,5% (petits montants) et 0,06% (plus gros) pour des transactions en francs suisses et en euros. La proportion augmente cependant pour les autres devises. Une plateforme en ligne et une appli seront fonctionnelles d'ici à la fin de l'année. Les transactions s'effectuent pour l'instant par téléphone ou par e-mail.

Avant de fonder sa propre société, Jean-Marc Sabet a travaillé pour différents établissements bancaires et participé à la création de Synthesis Bank en 1999 (rachetée fin 2007 par Saxo Bank). En 2006, il crée b-Sharpe, mais ne gère alors que les opérations de

change de devises de certains clients. C'est en 2011 que cet Italo-Suisse trouve le modèle actuel de sa start-up. «Avant l'abandon du taux plancher par la BNS en 2015, notre clientèle était principalement composée de PME. Depuis, les inscriptions de particuliers se sont intensifiées. Nous sommes passés de quelques centaines de clients en 2015 à près de 4500 aujourd'hui. La plupart d'entre eux sont des frontaliers, mais il y a aussi des expatriés et des résidents suisses.» Résultat: une croissance de 250% par an depuis cette année-là.

Les débuts de b-Sharpe, qui emploie cinq personnes, ont pourtant été compliqués. «Beaucoup de clients pensent encore que seules les banques peuvent réaliser des opérations financières. Les PME accordaient par ailleurs beaucoup d'importance à la confiance et à la sécurité.» B-Sharpe a donc assuré toutes les transactions contre la fraude et le hacking jusqu'à 1,5 million de francs.

L'agent de change numérique s'est battu pour faire valoir son modèle et recevoir, en 2012, l'autorisation d'exercer de la part de l'Autorité fédérale de surveillance des mar-



«Le modèle d'affaires de b-Sharpe exige d'importants volumes de transactions.»

Nils Tuchschnid
HEG Fribourg

chés financiers (Finma). «Heureusement, les start-up fintech disposent d'un environnement de plus en plus favorable.» Fin 2016, le Conseil fédéral a présenté un projet de licence bancaire allégée pour ce type d'entreprises. Elles pourront accepter des dépôts pour un montant maximal de 100 millions de francs – un seuil que pourrait relever la Finma. Les sociétés devront de plus posséder un capital d'au moins 300 000 francs ou 5% des dépôts. Prochains objectifs de la start-up? «Obtenir la licence bancaire 'light' de la Finma, une licence européenne, et ouvrir d'autres bureaux en Suisse.»

Selon Nils Tuchschnid, directeur de l'Institut de finance de la HEG Fribourg, «le constat de départ de b-Sharpe est correct: les marges des intermédiaires financiers traditionnels sur les taux sont considérables et souvent difficiles à comprendre.» Le professeur estime que les acteurs du domaine des fintech «peuvent s'avérer plus efficaces et bousculer les banques. Le modèle d'affaires de b-Sharpe exige cependant d'importants volumes de transaction pour être viable.» ■

PUBLICITÉ

LE COUP GAGNANT DANS VOTRE STRATÉGIE RH
www.salon-rh.ch

powered with by bording



Salon RH Suisse

4 & 5 octobre 2017
Palexpo Genève

11^{ème} Salon Solutions
Ressources Humaines

PARTENAIRES



PARTENAIRES MÉDIAS PRINCIPAUX



SPONSORS OR

