De g. à dr.: Didier Eicher, directeur business development Migros Genève, Jean-Marc Sabet, fondateur et CEO de b-sharpe, et Philippe Echenard, directeur général Migros Genève.

Migros Genève s'allie avec b-sharpe

PAR SERGE GUERTCHAKOF **Le leader romand des bureaux de change entre au capital de l'un des leaders suisses du change de devises en ligne à taux préférentiels. Leur idée: conquérir les PME alémaniques et tessinoises.**

C'EST EN QUELQUE SORTE une consécration. Avec un chiffre d'affaires ayant augmenté de 60% par an en moyenne depuis 2016, b-sharpe avait tout pour séduire la direction de la Coopérative Migros Genève, laquelle voit ses ventes de détail stagner. Le fondateur et CEO de b-sharpe, Jean-Marc Sabet, a su progressivement élargir son offre. Alors que cette PME a commencé en 2012 en n'offrant ses services qu'aux PME (en proposant des taux de change dont la marge était réduite d'environ deux tiers par rapport aux intermédiaires traditionnels), elle a eu l'intelligence de se lancer dès 2015 dans le change de devises en ligne pour les clients particuliers. En 2016, elle a permis aux clients frontaliers de percevoir leur salaire directement sur une adresse IBAN en francs suisses sans devoir ouvrir un compte bancaire. Puis en 2017, sur le même principe, b-sharpe proposa aux PME un compte multidevise à partir duquel elles peuvent encaisser des revenus et payer des fournisseurs sans devoir ouvrir de comptes bancaires en devises étrangères. Pas étonnant qu'aujourd'hui, cette startup emploie 12 collaboratrices et collaborateurs. Depuis fin 2012, Jean-Marc Sabet estime avoir changé environ 1,2 milliard de francs pour sa clientèle.

C'est grâce à deux investissements réussis en qualité de business angel dans des startups rachetées par PayPal et Saxo Bank qu'il a eu les ressources nécessaires pour développer et mettre en œuvre son projet fintech b-sharpe. «Je me souviens parfaitement du jour où l'idée de créer cette offre m'est venue: je venais d'effectuer une transaction de change avec mon banquier. Et la marge importante qui m'a été appliquée à l'époque tranchait franchement avec les conditions préférentielles dont je bénéficiais en tant que professionnel. Je me suis alors demandé comment faire bénéficier M. et Mme Tout-le-monde de meilleures conditions de change. C'est alors que j'ai commencé à imaginer la plateforme b-sharpe», raconte ce dernier.

A la suite d'une rencontre avec Philippe Echenard, directeur général de Migros Genève, le projet de mettre leurs compétences respectives en commun pour offrir un service complémentaire à la clientèle est né. Migros Genève dispose d'un vaste réseau de onze bureaux de change physique (neuf sur Genève, un à Ouchy et un aux Eplatures à La Chaux-de-Fonds). L'idée est que Migros et b-sharpe partent ensemble à la conquête online des PME suisses et des autres zones frontalières: en Suisse alémanique et au Tessin. B-sharpe prévoit d'ouvrir des antennes sur place. «Nous sommes très heureux de nous associer à Migros Genève avec qui nous partageons des valeurs, telles que l'orientation client, la proximité ainsi qu'une vision conjointe sur l'avenir de la digitalisation du change de devises», se réjouit le fondateur de b-sharpe.

13 000 clients

La clientèle actuelle de b-sharpe se compose de plus de 13 000 clients en Suisse romande, 85% de clients individuels (dont environ 11 000 frontaliers sur un potentiel de 300 000 en Suisse) et 15% de PME. Les clients se situent dans pas moins de 65 pays. Il s'agit notamment d'expatriés ou de binationaux. Si plus de 80% des flux s'effectuent en francs suisses contre euros ou inversement, b-sharpe propose plus d'une vingtaine de devises.

Cette nouvelle alliance stratégique de Migros Genève intervient après celle annoncée récemment avec le site d'e-commerce Smood qui a intégré la distribution de produits Migros à Genève. **B**

LA FINTECH GENEVOISE B-SHARPE A VU AUGMENTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES DE 60% PAR AN EN MOYENNE DEPUIS 2016

PHOTO: NICOLAS RIGHETTI/LUNDI13