

'AGEFI

Smex lance son service de change en ligne

MARDI, 06.02.2018

Fintech. Avec ibani.com, la jeune entreprise veut faciliter la vie des frontaliers. A long terme, elle ambitionne de lancer une banque «market place» se basant sur la blockchain.

Leila Ueberschlag



Arnaud Salomon: "Quelques lignes de codes nous ont permis de résoudre l'inefficacité des banques en matière de change."

Créée fin 2016, la fintech genevoise Smex, pour «Smart Execution», vient de lancer son service de change et de transferts internationaux en ligne, ibani.com. Qualifiée par l'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (Finma), elle est logée dans les locaux de Saxo Bank.

«Notre service est particulièrement intéressant pour les travailleurs frontaliers qui ne peuvent pas facilement avoir de relations bancaires en Suisse», explique Arnaud Salomon, fondateur de Smex et ingénieur diplômé de l'École polytechnique fédérale de Lausanne. «Ils ont néanmoins besoin de comptes (IBAN) suisses pour recevoir leurs salaires et nous sommes désormais capables de répondre à cette demande.» Considéré comme un intermédiaire financier, ibani.com peut stocker des

avoirs pendant 60 jours au maximum. «Nous garantissons un transfert en quatre heures, au taux le plus avantageux», précise l'ancien trader. Les clients auront également la possibilité d'avoir une carte prépayée unique pour retirer de l'argent, aussi bien en francs suisses qu'en euros.

Comment ça marche?

«Quelques lignes de codes nous ont permis de résoudre l'inefficacité des banques en matière de change», assure Arnaud Salomon. «Nous avons développé un système de moteur de règles qui traite le paiement de manière automatique dans 98% des cas. Nous réduisons ainsi drastiquement les interventions manuelles pour les paiements internationaux et divisons par dix les prix d'un transfert classique», ajoute-t-il. «Pour résumer, nous achetons de grosses quantités de devises, ce qui nous permet de bénéficier de coûts extrêmement faibles et d'offrir quasiment le cours que les banques pratiquent entre elles.» Concrètement, la plateforme se base sur le taux interbancaire plus ou moins une marge d'au maximum 0,5% (dégressive en fonction du volume) appliquée sur les transactions.

Selon lui, le marché du change tend aujourd'hui à zéro et les banques n'auront bientôt plus l'opportunité de gagner de l'argent par ce biais-là. «Les fintech ont fait leur entrée dans le secteur et révolutionnent complètement ce modèle d'affaires. Notre activité ne consiste plus à facturer du change, à la manière des acteurs traditionnels, mais à l'offrir.» C'est désormais un produit d'appel pour attirer les clients, avant de pouvoir leur vendre des produits à haute valeur ajoutée.

«Les banques qui continuent de croire qu'elles ont des clients captifs à qui elles peuvent appliquer des pourcentages incroyables à chaque transaction se trompent. La réalité, c'est que les gens commencent à se poser des questions. Ils effectuent des recherches sur internet et comparent avec d'autres offres.» À noter qu'ibani.com n'est pas seule sur le marché des changes. Leader du secteur, la société britannique Transferwise propose, depuis 2011 déjà, de tels services. À Genève, b-Sharpe ou encore Telexoo se profilent aussi auprès des travailleurs frontaliers et des PME. Pour Smex, ibani.com est un élément «validateur» pour le développement de ses activités.

Projet de banque tokenisée

En effet, la fintech a pour vocation de créer MtPelerin.com: une banque «market place» se basant sur la Blockchain. «Notre service ibani.com nous permet de montrer que nous gérons toutes les problématiques liées au blanchiment d'argent», souligne Arnaud Salomon. «Nous portons, en fait, bien moins de risques que les banques, grâce à tout ce que nous mettons en place d'un point de vue technologique avec notre moteur de règles.» Smex compte sept collaborateurs et a été financée, jusqu'à maintenant, par des fonds privés. Un tour de financement va prochainement être lancé afin de soutenir les frais liés à la procédure d'obtention d'une licence bancaire, nécessaire à la création de MtPelerin.com.

«Cela devrait prendre douze mois, c'est un long processus», confie Arnaud Salomon. «Je suis très optimiste, car nous avons réussi à générer un grand enthousiasme. Nous avons notamment signé un contrat d'accompagnement pour l'obtention de la licence avec une grande firme d'audit.» Si tout se passe comme prévu, MtPelerin.com devrait donc voir le jour l'année prochaine. Elle fonctionnera comme une banque dépositaire et garantira en tout temps le 100% des liquidités. Le modèle d'affaires tourne sous forme de «marketplace», un agrégateur de l'offre et de la demande pour tout type de produits bancaires que les algorithmes permettront de relier entre eux. «Ce format de»banque en kit«rassemblera toutes les offres disponibles sur le marché. Le client pourra voir les meilleures offres - provenant des banques comme des fintech - et si elles ne lui conviennent pas, il aura alors la possibilité, par exemple, de créer lui-même un prêt sur le marché, prêt auquel la foule pourra souscrire», précise-t-il. L'aspect crucial du projet est l'ambition de tokéniser l'ensemble du bilan de la banque, c'est-à-dire de porter sur des contrats intelligents aussi bien les dépôts de la clientèle en devises que les actifs bancaires. «Ainsi, ces actifs pourront être détenus par des institutions bancaires ou collectivement par la foule. C'est un pas révolutionnaire du point de vue de la banque d'investissement.»