

Revolut cible les PME helvétiques

FINTECH Déjà solidement implantée dans les finances quotidiennes des jeunes Suisses et Suissesses, l'entreprise anglaise propose son app et ses services aux entreprises helvétiques depuis peu

SÉBASTIEN RUCHE

Revendiquant plus d'un million de clients privés en Suisse, Revolut est récemment arrivée – assez discrètement – sur le marché des entreprises. La fintech anglaise, connue pour ses comptes multi-devises et ses virements internationaux bon marché, cible maintenant les PME suisses. De quoi répéter la success-story qu'elle a connue avec les clients individuels?

La nouvelle offre de Revolut compte comme produit d'appel un compte épargne en euro pour les entreprises, pouvant rapporter 1,75%, avec des intérêts payés quotidiennement. De quoi espérer faire fructifier une trésorerie. En pratique, ce taux n'est accessible que pour les clients souscrivant l'abonnement le plus coûteux, précise au *Temps* James Gibson, qui dirige Revolut Business, l'entité dédiée aux entreprises.

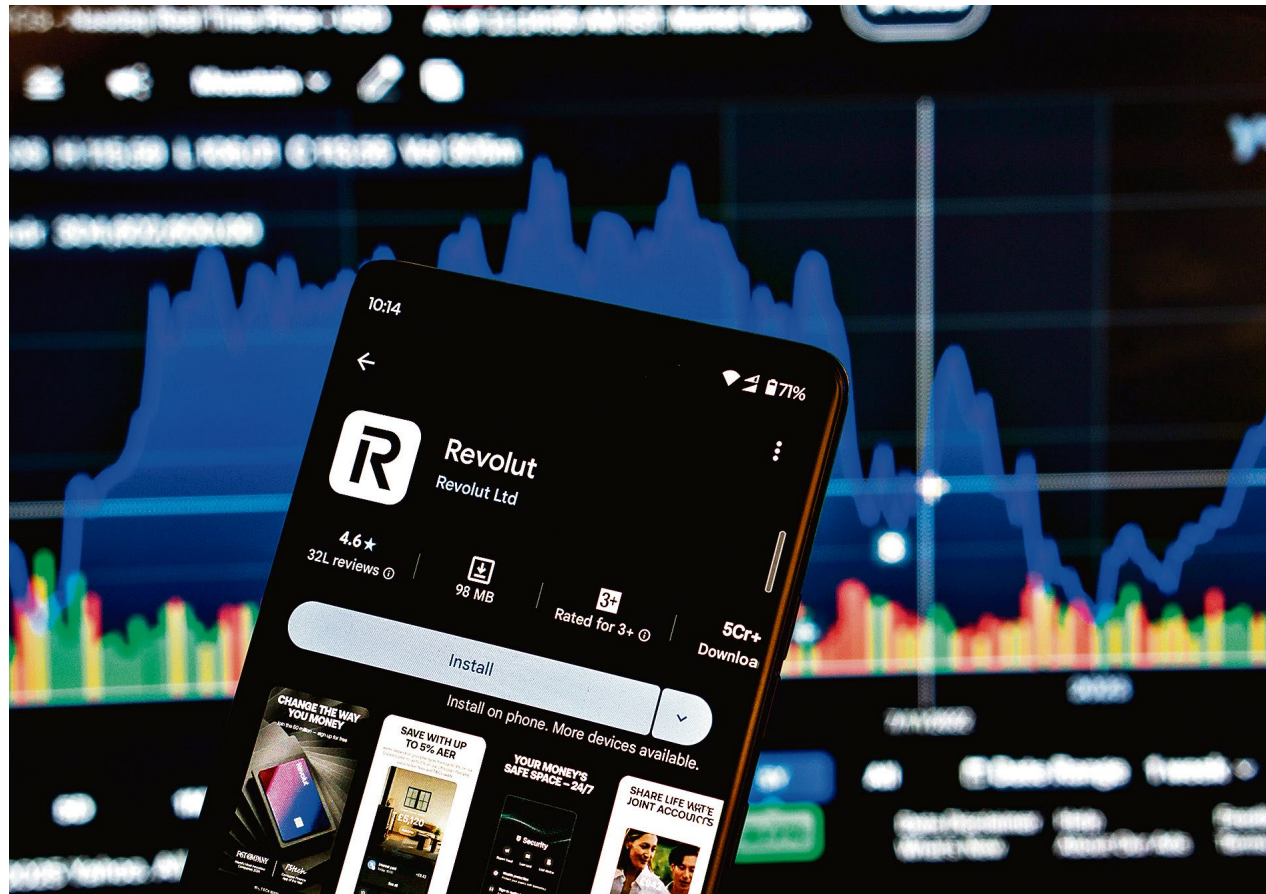
Cet abonnement est facturé plus de 250 euros par mois en Europe, précise notre interlocuteur, et son tarif est communiqué «sur demande» en Suisse, selon le site de la société. Les entreprises choisissant l'abonnement à 120 francs par mois recevront 1,3% et celles qui prennent l'offre d'entrée de gamme devront se contenter de 1%.

Retard par rapport aux clients privés

Lancée en 2015, Revolut a mis sur pied sa division «Business» en 2017, avec des produits similaires à ceux offerts aux clients individuels: comptes multidevises, change à des taux avantageux. Cette entité fournit «15 à 25%» des revenus du groupe, selon James Gibson, qui ne partagera pas l'objectif fixé à cette division, mais relève que l'activité B2B «se trouve dans la même situation que l'activité pour les privés il y a 5 ou 6 ans».

Revolut affirme servir plus de 60 millions de clients privés et 500 000 entreprises dans les quelque 160 pays et régions dans lesquelles son application est disponible. Dont «plusieurs milliers d'entreprises» en Suisse.

Lancée en 2015, Revolut a mis sur pied sa division «Business» en 2017. (Dacca, Bangladesh, 8 mars 2025/MD.MAMUN MIAH/ZOONAR.COM/IMAGO)



Sur le marché local, elle devra concurrencer des fintechs helvétiques majoritairement orientées sur le segment B2B. En effet, 64% d'entre elles ciblent les entreprises, et seulement 20% préfèrent les clients privés (B2C), selon une étude de PwC sur le paysage fintech suisse, qui comptait 516 de ces acteurs fin 2024. Malgré la plus grande visibilité des solutions B2C dans la vie quotidienne, les fintechs se tournent massivement vers les entreprises car ces dernières sont de plus en plus demandeuses de solutions personnalisées pour leurs finances, peut-on lire dans ce document.

«Globalement, les fintechs ou les banques en ligne veulent séduire les entreprises en proposant des expériences clients beaucoup plus fluides, agréables et rapides que celles offertes de manière générale par les banques traditionnelles»,

«La moitié des entreprises clientes en Suisse ont pu ouvrir un compte en 48 heures, contre 21 jours au Royaume-Uni»

JAMES GIBSON, DIRECTEUR DE REVOLUT BUSINESS

analyse Loïc Staub, avocat spécialisé dans les technologies financières, à la tête de sa société de conseil SynHedge.

En pratique, il s'agit d'interfaces plus intuitives qui permettent des accès simplifiés aux services, en quelques clics, «sans devoir sys-

tématiquement lire et signer des tonnes de documents». Côté Revolut, James Gibson souligne la rapidité de l'ouverture d'un compte: «la moitié des entreprises clientes en Suisse ont pu ouvrir un compte en 48 heures, contre une moyenne de 21 jours au Royaume-Uni».

Cartes à usage unique

Côté produits et services, les changes à des taux attractifs sont systématiquement proposés par les fintechs, reprend Loïc Staub: «Les entreprises suisses sont très souvent exportatrices et les banques traditionnelles facturent des frais très élevés pour ce service». Également attractifs pour les entreprises, des paiements internationaux quasi immédiats et nettement moins coûteux sont proposés par certaines fintechs, comme la zougoise Bivial, qui utilise des

méthodes alternatives de paiements pour ce type de virements.

Les jeunes acteurs à la croisée de la finance et de la technologie se positionnent aussi sur des services de niche, comme la gestion des dépenses, permettant à une entreprise de gérer plus facilement les frais de voyage de ses employés, de leur attribuer des cartes de crédit ou de débit, depuis une seule plateforme.

Autre exemple, les cartes à usage unique, «qui permettent d'effectuer des achats sans avoir peur que les données soient volées, car de telles cartes de débit ou de crédit se désactivent automatiquement après leur première utilisation. L'utilisateur est certain qu'il ne se fera pas vider son compte», précise l'avocat d'origine lausannoise, établi à Schwytz.

Revolut ne fournit pas de crédit aux entreprises, mais lancera prochainement un produit dans ce sens sur le marché français. Et en

Suisse «un jour», selon James Gibson, tout comme il est prévu de lancer des comptes épargne en francs, puis des contrats à terme sur certaines devises (euro, livre, dollar) en Suisse également.

Pas de licence bancaire en Suisse

En Suisse, Revolut détient une filiale mais pas de licence bancaire. Les fonds des clients suisses sont donc déposés en Lituanie, où la société détient une licence bancaire depuis 2018. On touche là un point sensible.

«Revolut ne détenant pas de licence en Suisse, on se trouve dans une situation où le million d'utilisateurs, soit plus de 10% de la population, ne bénéficient pas de la protection des dépôts bancaires en Suisse; en cas de faillite, ces clients devront faire valoir leurs droits en Lituanie», analyse encore Loïc Staub. En Europe, les dépôts sont garantis jusqu'à 100 000 euros par déposant en cas de défaillance d'une banque. En Suisse, la même garantie existe, avec un plafond à 100 000 francs par client et par banque.

Selon nos informations, Revolut a envisagé d'obtenir une licence bancaire en Suisse fin 2023. La société avait alors publié des annonces d'emploi pour des postes de responsable juridique et de responsable de la conformité. Plusieurs candidats nous avaient raconté avoir été interrogés sur l'intérêt d'une licence bancaire et les démarches à effectuer pour l'obtenir – certains y voyant même un moyen pour Revolut d'obtenir un conseil légal gratuit (ce que l'entreprise a démenti en répondant à nos questions).

Sans licence bancaire, un établissement étranger ne peut pas proposer directement ses services à des clients potentiels suisses, ni effectuer de publicité dans le pays. Le développement de son activité repose donc sur les clients, qui doivent prendre l'initiative de contacter la banque ou la fintech – ce qu'on appelle une *reverse solicitation*, en jargon bancaire. Un détail qui rend le succès de Revolut auprès du public suisse encore plus saisissant. ■