



La néobanque Revolut débarque en Belgique

L'anti-banque

Tout est dans le nom: Revolut. La fintech londonienne va ouvrir une représentation à Bruxelles et Anvers. Lancée en 2015 par deux copains trentenaires, cette néobanque a des ambitions énormes.

La maison compte 3 millions de clients mais en vise 100 millions d'ici 5 ans. Surtout, elle veut tout casser dans le monde traditionnel de la banque. On oublie les agences, les cartes, tant qu'on y est on oublie aussi les banquiers: la néobanque entend se passer de tout ce qui fait la banque aujourd'hui et veut la concentrer sur une appli, sur un smartphone. Point barre. Ce n'est pas une néobanque, c'est l'anti-banque.

Contrairement à de nombreuses fintechs, qui ont choisi de collaborer avec les banques dont elles n'ont pas la surface commerciale, cette fois Revolut va au frontal, veut toucher directement le consommateur final et ne voit pas de limites à son expansion. Le duo fondateur se voit en futur Amazon des produits financiers. À fond les ballons.

Des guignols? Ils ont en tout cas su convaincre des investisseurs et levé 336 millions de dollars à ce stade et disent attirer des milliers de nouveaux clients chaque jour. En Belgique, ils en veulent 100.000 dans six mois.

Les banques classiques ont-elles du souci à se faire? Ce n'est pas demain que la fintech les rayera de

la carte. L'argument «c'est facile et pas cher» ne suffira pas. L'offre est encore trop limitée pour être vraiment dangereuse à ce stade (la maison ne fait par exemple pas de crédit, le produit qui rend le client captif). La poignée de commerciaux que la fintech compte engager en Belgique n'y changera pas grand-chose. Autre obstacle en vue, les régulateurs regarderont un jour ou l'autre l'affaire de plus près.

Les banques auraient toutefois tort de mépriser le phénomène. Revolut réussira peut-être son pari fou, ou alors s'écrasera lamentablement. Mais que ce soit celle-ci ou une prochaine, tôt ou tard, une tentative de disruption percera.

Les banques le savent (enfin certaines) et se bougent (enfin certaines) pour passer vraiment à l'heure digitale. Elles doivent évoluer, et notamment devenir plus simples si elles veulent rester maîtresses du jeu. La partie ne fait que commencer. On n'a encore rien vu.

Que ce soit celle-ci ou une prochaine, tôt ou tard, une tentative de disruption percera.

Les banques menacées par les fintechs

Echo 23/11/2018 p.2

La démesure de Revolut touche aussi la Belgique

La néobanque britannique qui veut «renverser les banques traditionnelles» et devenir «l'Amazon des services financiers» va ouvrir deux bureaux à Bruxelles et à Anvers. Elle entend convertir 70.000 nouveaux Belges d'ici fin juin.

SARAH GODARD

Revolut s'installe en Belgique et «s'attaque aux banques traditionnelles». Le ton est donné, un poil agressif, avec ce soupçon d'arrogance qui sied si bien aux jeunes pousses qui veulent tout révolutionner. «On a tous jours eu une communication très pushy», reconnaît Emmanuel Boulade, responsable de la communication pour la France, la Suisse et la Belgique. «Nous ne sommes pas encore capables de remplacer à 100% le compte en banque traditionnel mais nous avons l'ambition de devenir l'Amazon des services financiers.»

100 millions de clients en 2023

Lancée en 2015, la start-up britannique est encore relativement méconnue par chez nous, où elle compte tout de même 30.000 clients. Son business de base consiste à permettre la création de comptes bancaires en un clin d'œil, de transférer de l'argent et de payer dans de multiples devises étrangères à partir d'une application sur smartphone. Le tout en toute transparence et bien sûr, sans frais de transfert, de tenue de compte ou

de carte bancaire. Comme d'autres acteurs du secteur, elle tire ses revenus des commissions qu'elle prélève.

Et le succès est au rendez-vous. Revolut revendique 3 millions d'utilisateurs répartis dans 31 pays européens. Mais la société est encore très loin d'être rentable. En 2017, sa perte nette s'élevait à 14,8 millions de livres sterling alors que ses recettes ont été multipliées par 5, passant de 2,4 millions à 12,8 millions de livres sterling. «Nous sommes une start-up en hyper croissance. C'est normal que nous ne soyons pas encore rentables et nous ne le serons pas avant quelques années. Pour le moment, nous investissons. Nous allons ouvrir dans 10 nouveaux pays au premier trimestre 2019», commente Emmanuel Boulade.

Les marchés visés sont notamment les Etats-Unis, le Canada, Hong-Kong, Singapour, la Nouvelle-Zélande et l'Australie. Objectif avoué et complètement fou: 100 millions de clients dans les 5 ans, soit 3 fois plus que le nombre total de clients retail du groupe international BNP Paribas. Pour assumer ses ambitions démesurées, Revolut a donc sécurisé 250 millions de dollars en avril dernier, portant le total des fonds levés depuis son lancement à 336 millions de dollars... et valorisant la société à 1,7 milliard de dollars. Rien que ça.

Quelles ambitions cachées?

Au-delà des prétentions affichées, on peut se demander quelles sont réellement les intentions de Revolut. Le dernier tour de table a été mené par DST Global, un fonds de

capital-risque détenu par le milliardaire russe Iouri Milner. Il a notamment investi dans des géants techs comme Facebook, Twitter, Spotify, Alibaba, Airbnb ou encore WhatsApp. Et son métier à lui, c'est de faire fructifier son investissement, pas forcément de «changer le monde» en développant la banque du futur. En revanche, un joli rachat quand le moment sera opportun, ça peut s'envisager facilement.

D'ailleurs, si la start-up détonne par rapport à ses concurrents, en diversifiant rapidement ses activités qui touchent désormais aux produits d'assurance et bientôt aux investissements boursiers en passant par les crypto-monnaies, certains diront qu'elle a choisi la voie facile. «Ils ont déposé une demande d'agrément bancaire auprès de la banque centrale de Lituanie pour pouvoir par la suite exercer sous le statut de banque partout en Europe. Les règles d'agrément sont les mêmes mais ils sont beaucoup moins intrusifs qu'en France ou en Belgique», estime un observateur du secteur.

Enfin, chez Revolut, on est très loin de l'esprit start-up. Son CEO, Nikolay Storonsky, serait plutôt de la veine «stakhanoviste». Ni table de ping-pong, ni baby-foot dans les bureaux londoniens. Le temps, c'est de l'argent, et la concurrence n'attend pas. D'ailleurs, le modèle de croissance est partout le même. En Belgique comme en France, les bureaux ne comptent qu'une à trois personnes. «Ce n'est pas l'atmosphère de travail la plus éprouvante qui soit, mais il a construit une machine de guerre qui bat tous les records», confiait un ancien salarié au journal Le Monde.

1,7
mrd\$

Pour financer son hyper croissance, Revolut a levé en avril 2018 250 millions de dollars auprès de plusieurs fonds, valorisant la société à 1,7 milliard de dollars.

LA BNB AUX BANQUES BOUGEZ-VOUS SANS TARDER!

À la Banque nationale de Belgique aussi, on parle fintech. Le gendarme du secteur a sondé les banques belges sur la manière dont elles appréhendaient le développement des fintechs mais aussi sur la stratégie des acteurs classiques en la matière. Qu'en ressort-il de cette enquête? Que les banques belges sont dans l'ensemble «relativement positives» (on notera la nuance) sur la capacité du secteur à évoluer et à «survivre dans un monde en évolution». Mais la BNB s'empresse d'ajouter ceci: en analysant la stratégie et les initiatives concrètes des banques sondées, «il apparaît que plusieurs banques n'ont pas de stratégie claire et activable» en matière de fintechs et de la digitalisation et «courent, de ce fait, le risque d'être dépassées». Il est essentiel, insiste la BNB, que «les banques restent continuellement vigilantes, de sorte qu'elles

soient capables d'adapter leur stratégie et leurs business models sur une base continue, et ainsi rester pertinentes et compétitives». En clair la BNB exhorte les banques, toutes les banques, à se bouger avant qu'il ne soit trop tard... «Les institutions qui ne contre-ront pas ce défi prendront le risque de perdre leur part de marché et leur marge.» Sans surprise, les petites banques accusent un net retard (en moyenne) par rapport aux grandes maisons, pointe encore la Banque nationale dans son rapport. Là où les grandes enseignes belges ont déjà concrétisé un certain nombre de projets (mobile banking, interfaces API pour l'échange de données entre banques, robotique, transferts de particulier à particulier), les plus petites banques n'en sont encore souvent qu'au stade de l'intérêt. Sans plus.

P.G.E.