

Agglorama

Des paiements solidaires

BORDEAUX La société Pim développe une nouvelle application pour payer sans carte bancaire et reverse 50 % des frais de transaction à des associations

THOMAS DUSSEAU
@grande@sudouest.fr

Commercialisée pour la première fois il y a 32 ans, la carte bancaire à puce aurait elle disparu de tous les portefeuilles dans dix ans ? Difficile d'y croire quand on regarde les statistiques du Groupement d'intérêt économique (GIE) des cartes bancaires, qui assure notamment des missions de gouvernance, de sécurité et de promotion du système de paiement préféré des Français. En 2017, 11,9 milliards de transactions bancaires (+5,5 % par rapport à 2016) ont en effet été enregistrées en France, où le nombre de cartes en circulation (68 millions) a même augmenté de 2,65 % durant la même période.

Gilles Verbecq, en a pourtant la conviction : les nouveaux moyens de paiement digitaux vont signer l'arrêt du système interbancaire dans les dix prochaines années. Une mutation dans laquelle cet entrepreneur de 35 ans compte bien jouer un rôle important avec Pim, la société qu'il a fondée l'an dernier et qui développe aujourd'hui la première application de paiement transformant « les frais bancaires en actions solidaires ».

Explication : « à chaque fois qu'un client fait un achat avec Pim, nous pré-

levons des frais chez le commerçant et nous en reversons 50 % à une association d'intérêt public choisie par l'acheteur », précise le néo-Bordelais associé à David Bouchet, un quinquagénaire parisien doté d'une longue expérience dans le secteur de la banque et des « Fintech ».

Patron greffé des pommiers

Dit autrement, la société reversera 50 % de son chiffre d'affaires à des associations œuvrant dans le domaine social, environnemental ou médical. Parmi elles, la Fondation pour la nature et l'homme, les Jardins de Cocagne ou encore Vaincre la mucoviscidose, maladie dont le fondateur de Pim est atteint. « J'ai été greffé des pommiers en 2008 », confie Gilles Verbecq, qui a vécu dix ans au Maroc, où il dirigeait sa propre entreprise de création de sites web et d'applications mobiles. Un pays où les inégalités sociales et la pauvreté sont encore plus marquées qu'en France. « J'ai eu envie de monter un projet entrepreneurial qui avait du sens », explique-t-il.

Pour y parvenir, la société réduit en fait l'ensemble des intermédiaires de paiement du système interbancaire classique : la banque du commerçant et celle du client, Visa ou Mastercard, ainsi que les sociétés proposant les



Gilles Verbecq, le fondateur de Pim avec Alexandra Maillet, du Buro des possibles. PHOTOGRAFIE LAFFITTE

terminaux de paiement, qui tirent des bénéfices sur chaque transaction. Contrairement aux opérateurs de paiement mobile existants, le système, qui repose sur la technologie QR code, n'est pas lié à la CB. Tous les membres de la communauté (les pimeurs, NDLR) reçoivent ainsi un iban et peuvent transférer de l'argent depuis leur compte habituel. « Techniquement, on se rapproche d'une banque », explique David Bouchet.

Subventionnée par la région Nouvelle-Aquitaine, au titre du Pass start up, ainsi que par la BPI, Pim référencera

d'ici la fin du mois une trentaine de « petits » commerçants à Bordeaux. Mais sa stratégie vise à convaincre des collectivités locales et des grands groupes privés de proposer ce mode de paiement à leurs collaborateurs, dans le cadre par exemple de la restauration collective, des activités payantes de leur Comité d'entreprise (CE) ou des conciergeries internes.

259 000 utilisateurs

« Notre objectif, c'est que Pim devienne le moyen de paiement des collaborateurs de demain », résume

Gilles Verbecq, selon lequel les entreprises partenaires pourront ainsi développer leur stratégie de responsabilité sociale (RSI).

« À 2021, précise David Bouchet, notre objectif est d'avoir signé avec 37 collectivités publiques et une quarantaine de grands groupes en France pour atteindre 259 000 utilisateurs. Une vision ambitieuse qui leur permettra de faire un chiffre d'affaires avoisinant les 2 millions d'euros. La moitié sera directement reversée au réseau associatif partenaire, lui aussi amené à se développer.

« Ça a l'air simple et intuitif »

TRANSACTIONS Séduits par la démarche, des commerçants témoignent

D'ici la fin du mois de novembre, la société Pim, qui compte actuellement huit salariés dont une directrice financière issue du monde du marketing, aura contractualisé une trentaine de partenariats avec des commerçants bordelais. Des cafés, espaces de coworking, chocolaterie, encadreur ou encore épicerie de produits frais avec lesquels elle a passé le même accord : « On prélève 1 % du montant de la transaction. Le commerçant n'a pas de frais de tenue de compte ni de location de matériel de paiement », explique Gilles Verbecq, son fondateur. Le prix du produit ou du service qu'il achète restant le même, le client n'est quant à lui pas du tout impacté. Il a même toute la liberté de choisir l'association partenaire qui profitera des dons.

Une démarche bien reçue

« On paye beaucoup de frais bancaires en tant que commerçant. Le fait que ça soit reversé à des associations, ça correspondait bien à notre démarche », témoigne Alexandra Maillet, l'une des trois gérantes du salon de thé-espace de coworking le buro des possibles, situé dans le quartier Saint-Michel à Bordeaux. Une entreprise



Xavier Lalère, qui a ouvert sa chocolaterie au mois de juin, est l'un des premiers commerçants partenaires. MICHEL BOUWALD

où l'on pouvait déjà payer avec la Monnaie d'intérêt économique local (MIEL) et qui propose depuis quelques jours à ses usagers d'utiliser l'application Pim. « Ça a l'air simple et intuitif », explique Alexandra Maillet en attendant la première transaction. Tout comme à la chocolaterie Lalère, rue Fondaudège, dont le patron s'est laissé convaincre. Même si la commission prélevée par Pim est quasi-

ment deux fois supérieure à celle de sa banque. « Mais la démarche n'a rien à voir », souligne Xavier Lalère, avant tout intéressé par le principe et la démarche sociale. Tout en reconnaissant le fait que c'est pour lui une manière de communiquer sur le commerce qu'il a ouvert juste avant l'été. Et de capter peut-être une clientèle plus jeune et plus connectée. T.D.

LE CADRE NOIR

NOUVEAU SPECTACLE

ÉVÈNEMENT EXCEPTIONNEL

TARIFS LICENCIÉS CLUBS EQUESTRES*

ARKEA ARENA - BORDEAUX

14, 15, 16 décembre 2018

*Infos & réservations : BOX OFFICE - box.fr / 05 56 48 26 26 & points de vente habituels

www.cadrenoir-tournee.fr