LES ENJEUX

INTERVIEWS & PORTRAITS | BUSINESS

Sharp Vision, la RegTech française qui veut équiper les régulateurs de jeux

Cyril Casanova / CEO / Sharp Vision

Antoine DUGAST
Publié le 29 juin 2026 . Lecture estimée : 0 min



En quelques années, Sharp Vision s'est imposée comme un acteur émergent de la RegTech au service des régulateurs de jeux d'argent, portée par le parcours singulier de son fondateur, Cyril Casanova. De ses débuts dans le pari hippique africain à son déploiement auprès de plusieurs États d'Afrique, la société évolue au cœur d'un marché en structuration, où enjeux de régulation, innovations technologiques et questions de gouvernance avancent de concert. Dans cet entretien, le président de Sharp Vision détaille la trajectoire et les ambitions mondiales de sa RegTech.

Avant Sharp Vision, vous avez cofondé Honoré Gaming, un fournisseur technologique B2B pour les opérateurs de jeu. Vous évoquez aussi une première société, un service de pronostics payants lancé pour la Coupe du monde 2010, qui n'a pas marché. Comment naît Honoré Gaming, et sur quel constat ?

Pour Honoré Gaming, la genèse part d'un constat lors d'un voyage en Afrique. Malgré la forte popularité du pari hippique, avec des centaines de milliers de tickets traités chaque jour pour le quinté, souvent perçu comme une loterie, leur vérification s'effectuait encore manuellement, dans des salles mobilisant jusqu'à une centaine de personnes.

Fort de ce constat, nous avons contacté la direction internationale du PMU, qui a beaucoup aimé notre approche, y voyant un levier de valorisation des courses hippiques à l'international.

Vous étiez donc prestataire pour des opérateurs avec Honoré Gaming. Sharp Vision est elle aussi prestataire, mais cette fois pour les régulateurs, qui contrôlent ces mêmes opérateurs. Comment se fait cette bascule, et les régulateurs ne perçoivent-ils pas un mélange des genres ?

En lien étroit avec le PMU, et donc avec des loteries nationales africaines qui étaient souvent nos clients, la société a progressivement identifié, au contact de ses clients, un besoin croissant de structuration du marché. Dans la plupart de ces pays, avant la vague de régulation, les loteries nationales cumulaient le rôle d'opérateurs et de régulateurs, tout en

pressentant l'arrivée de la régulation.

Ce besoin a été exprimé au Sénégal, où le ministre des Finances et les organisations internationales militaient pour que le jeu soit encadré, régulé, contrôlé. Dans ces contextes parfois marqués par des enjeux sécuritaires, les organisations internationales pouvaient aller jusqu'à conditionner l'octroi de financements à la mise en place effective d'un cadre de régulation du secteur.

Dans le cadre de réflexions menées au Sénégal sur le renforcement des outils de supervision du marché des jeux, nous avons été sollicités pour évaluer la faisabilité technique d'une solution indépendante. Il était essentiel pour nous que l'activité soit portée par une structure distincte et encadrée par des procédures très strictes de prévention des conflits d'intérêts.

Nous avons mis beaucoup d'énergie à bâtir Sharp Vision, une société dédiée et indépendante, avec sa propre équipe et des procédures très strictes, afin de garantir au régulateur une séparation claire et effective des activités.

Par la suite, une procédure de sélection formalisée a été mise en œuvre, à l'issue de laquelle notre solution a été retenue. La LONASE est ainsi devenue notre premier client et demeure aujourd'hui le régulateur au Sénégal. C'est dans ce cadre que nous avons mis en place une certification ISO 27001, la présence d'un compliance officer et, surtout, des efforts constants pour garantir la séparation effective des activités, avec des équipes, des procédures et des implantations totalement distinctes entre les deux entités.

Sharp Vision fournit exclusivement des solutions technologiques. Les missions de régulation relèvent des autorités compétentes. C'est pour cela que, dès la création de Sharp Vision, des procédures strictes de gouvernance et de séparation des activités ont été mises en place pour prévenir tout conflit d'intérêts.

Au Sénégal, vous décrivez non pas un appel d'offres mais une entente directe, faute de candidats. Concrètement, qu'aviez-vous en face, et la régulation a-t-elle vraiment fait rentrer des recettes ?

Le projet sénégalais est intervenu dans un contexte où les autorités souhaitaient renforcer les outils de supervision du secteur. La solution proposée répondait à un besoin spécifique d'indépendance technologique et de visibilité sur les flux du marché.

La régulation a permis la collecte de taxes additionnelles très significatives, parce que le marché n'a cessé de croître. Avant, la taxation des opérateurs reposait essentiellement sur un système déclaratif. Avec la plateforme de centralisation de tous les paiements et de tous les paris, le marché s'est révélé, et la LONASE a obligé les opérateurs à payer ces montants. Les réticences observées à l'époque provenaient d'ailleurs principalement des opérateurs eux-mêmes, jusqu'alors installés dans un environnement peu supervisé et soudain confrontés à des exigences de régulation plus strictes.

Sénégal, Bénin, Guinée-Conakry, Mali, RDC : vous êtes en production dans plusieurs pays en très peu de temps. Comment expliquez-vous cette série de succès, et à qui la devez-vous ?

Nous avons bénéficié d'un atout déterminant : nos solutions fonctionnaient au Sénégal. En Guinée-Conakry, en RDC et au Mali, nous avons répondu à des procédures d'appel d'offres. Les candidats étaient généralement des agrégateurs de paiement, des fintech, sans expérience de la régulation des jeux.

Le régulateur de la Guinée-Conakry, notre client depuis deux ans, vient de remporter le trophée de régulateur de l'année au Gaming Tech Summit Africa à Nairobi. Il fait figure d'exemple pour tous les régulateurs d'Afrique, qui viennent s'inspirer de son modèle. Ces références sont la clé de voûte avant tout engagement avec un État, parce qu'elles rassurent mais aussi parce qu'elles nous permettent d'adapter l'outil aux besoins des régulateurs.



Sharp Vision à l'Africa Forward

En préparant cet entretien, nous avons trouvé, du côté du Bénin, des reproches sur la méthode et l'attribution du marché. Est-ce infondé, ou y a-t-il une base de choses mal faites par le régulateur ?

Au Bénin, nous avons un partenariat en cours avec le ministère des Finances, via la cellule de supervision des jeux. Aujourd'hui, beaucoup d'informations circulent, avec des niveaux de vérification très variables. Nous avons parfois été amenés à corriger certaines informations inexactes publiées au Sénégal et au Bénin. Avec l'agence de communication qui nous accompagne, nous rétablissons les faits. Notre priorité a toujours été la qualité de notre produit et de nos partenaires, et nous commençons à mesurer l'importance d'adresser ces critiques.

Le retour du régulateur béninois est sans ambiguïté : dans une interview, le directeur de la cellule de supervision des jeux souligne lui-même l'impact de la plateforme sur la progression significative des recettes fiscales. Le Bénin se distingue par un dispositif particulièrement avancé, fondé sur une délégation d'autorité strictement encadrée par une cellule de supervision. Dès que notre outil de supervision des sites illégaux détecte un site non licencié accessible depuis le Bénin, il est signalé à la cellule de supervision, qui en valide le blocage avec l'appui direct de l'autorité des télécommunications.

Ce circuit court permet des interventions rapides et contribue à renforcer à la fois l'efficacité du contrôle et le niveau des recettes fiscales. Une régulation qui lutte avec les bons outils technologiques contre le marché illégal vient aussi renforcer la position des opérateurs légaux. C'est un cercle vertueux.

Dans les critiques qui circulent reviennent quelques mots : le PMU, la France-Afrique, le néocolonialisme, les données. Qui sont, selon vous, les gens qui vous visent, et que leur répondez-vous ?

Il circule effectivement un certain nombre de prises de parole critiques, dont certaines reposent sur des informations inexactes. Nous avons engagé des démarches lorsqu'elles le nécessitaient, même si ces contenus sont parfois difficiles à faire retirer.

Sur le fond, j'insiste : Sharp Vision n'entretient pas de lien opérationnel avec le PMU, et les données traitées restent sous le contrôle et la propriété des autorités publiques. Notre rôle est strictement celui d'un fournisseur technologique au service des régulateurs, dans un cadre de gouvernance encadré.

Au-delà de ces débats, c'est la reconnaissance du marché qui nous paraît la plus significative, parce que c'est une de nos marques de fabrique. La première, le prix Vixio de Compliance Innovator of the Year, remporté en 2025 à Londres, Vixio étant une marque de référence du secteur. La deuxième, le prix de l'innovation de France Digitale, le plus grand collectif de start-up françaises, qui a reconnu notre outil de lutte contre les sites illégaux comme l'outil tech le plus innovant de l'année en France.



Sharp Vision au VIXIO 2025, prix des solutions de la Regtech

Nous avons également été sélectionnés parmi le top 46 de TechArena, l'un des principaux événements européens dédiés à l'innovation, dont l'objectif est de repérer la prochaine licorne tech à fort potentiel d'investissement. Nous avons une grande ambition et un grand professionnalisme, à la conquête d'un marché pour devenir leader mondial.

Sur l'Europe et la France maintenant. L'idéal serait de devenir prestataire de l'ANJ, qui vous connaît déjà. L'ANJ a beaucoup investi en interne, notamment son Central Monitoring System. La tâche n'est-elle pas perdue d'avance ?

Ce serait l'idéal, une référence extraordinaire. Plusieurs marchés régulés, dont la France avec l'ANJ, disposent déjà de solutions technologiques bien avancées, même si parfois assez anciennes. Nous avons l'avantage d'être une jeune start-up agile et de pouvoir apporter une complémentarité, que les régulateurs les plus avancés commencent à percevoir.

Pour notre développement, nous nous appuyons sur des experts disposant d'une connaissance approfondie de l'industrie, en Europe comme à l'international, afin d'identifier les régulateurs les plus susceptibles d'être réceptifs à nos solutions.

Aux États-Unis comme au Brésil, le marché s'ouvre État par État. Et on voit Kalshi et Polymarket court-circuiter le découpage par État en s'imposant au niveau fédéral via les prediction markets. Quelle est votre lecture, et quel rôle pour Sharp Vision ?

C'est très compliqué, oui, c'est pour cela qu'on est aidés pour décrypter cela et apporter des solutions. Le Graal, pour une société de logiciel, ce serait d'entrer aux États-Unis. Paradoxalement, c'est un marché énorme et beaucoup d'États sont dépourvus de tout outil de monitoring en temps réel. Le marché s'est ouvert, et comme c'est fédéral, les États se sont retrouvés un peu seuls.

On parle des jeux traditionnels, mais a fortiori sur les prediction markets, en tant que société technologique offrant des services de régulation, on a un rôle à jouer. S'il y a un domaine qui a besoin d'être régulé, c'est celui-là, pas seulement au sens des taxes, mais au sens du contrôle, pour l'intégrité. Ce sont nos prospects ou nos clients qui nous ont demandé d'y réfléchir en amont.

Sujet qui ne vous concerne pas directement, mais important : la régulation du casino en ligne en France. Quelle est votre position ?

À titre personnel, je considère que nous faisons face à un paradoxe : le marché légal est bien structuré, mais l'accès au casino en ligne illégal reste extrêmement facile en France. Les chiffres avancés par l'ANJ, de l'ordre de 2 milliards d'euros de produit brut des jeux échappant à la régulation, illustrent l'ampleur du phénomène, qui dépasse largement le cadre national.

Dans ce contexte, le renforcement des outils de supervision apparaît indispensable, notamment en s'appuyant davantage sur la technologie et l'IA pour mieux cartographier les acteurs illégaux, analyser leurs modes de diffusion et cibler les leviers d'action. Car ces plateformes, privées des canaux traditionnels, développent des stratégies alternatives, influenceurs, réseaux sociaux, publicité indirecte, qui constituent autant de points d'entrée pour la régulation.

Au-delà de cette question de contrôle, il est difficile de justifier que le casino en ligne reste en dehors du cadre légal, alors même qu'il concentre les pratiques les plus à risque. Le contraste est fort avec les autres segments du marché, beaucoup plus encadrés et contributifs à l'économie. Cette situation entretient une confusion dommageable pour les joueurs, dont certains ignorent même le caractère illégal des plateformes qu'ils utilisent, et fragilise plus largement les objectifs de protection et de santé publique.

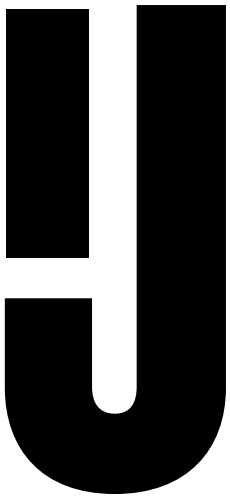
Question spéciale Les Enjeux : si vous deviez ajouter une question que nous n'avons pas abordée et qui vous semble essentielle pour comprendre Sharp Vision et le marché de la régulation des jeux, laquelle serait-elle, et quelle serait votre réponse ?

La question que j'aimerais retourner, c'est celle du regard d'un opérateur sur nos outils. Le régulateur est celui qui passe commande chez nous, mais les grands gagnants sont les opérateurs légaux et licenciés. Parmi nos réussites, en Guinée-Conakry, en plus de la hausse des recettes, des centaines de sites importants ont été fermés par injonction, et un combat a été mené sur les solutions de paiement, le cœur du réacteur.

Le régulateur guinéen a pu adresser des injonctions aux méthodes de paiement très utilisées là-bas, le mobile money, notamment Orange, pour bloquer ces flux, et cela a très bien fonctionné. C'est la preuve qu'on ne sert pas qu'à collecter de la taxe : on assainit le marché au bénéfice des acteurs en règle.

Par ailleurs, le travail que nous menons actuellement en France s'inscrit dans un contexte de boom de l'activité, qui a été fulgurant. Et plusieurs annonces devraient arriver, si tout se passe bien : un premier déploiement en Europe pourrait être concrétisé avant la fin du mois, suivi potentiellement d'une nouvelle signature en juillet, puis, à la rentrée de septembre, du lancement d'une campagne de communication d'ampleur en partenariat avec une grande organisation internationale.





<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>

À lire aussi

[Les régulateurs accélèrent leur virage technologique face au marché illégal]