

FINANCE-MOI SI TU PEUX

ENQUÊTE

POUR CONTOURNER LES BANQUES, DES START-UP SE LANCENT DANS LE CRÉDIT ALTERNATIF EN PROPOSANT À DES PARTICULIERS DE PRÊTER À D'AUTRES PARTICULIERS OU DES ENTREPRISES.

Par PHILIPPE BROCHEN
Dessin RÉMI MALINGRÈY

Q uel est celui qui n'a jamais eu envie de faire avaler sa cravate à son conseiller bancaire suite à un refus de prêt s'abstienne de lire les lignes qui suivent. Charles Egly, 35 ans, créateur de Prêt d'union, a eu un jour besoin d'emprunter pour payer ses impôts. «J'avais de l'argent de côté mais il était placé et bloqué dans des comptes et supports d'investissement. J'ai trouvé cela plus simple de faire un crédit, dit le start-uper. Problème: je me suis retrouvé avec un revolving à 15%». D'autres, patrons de PME, enragent devant leur banquier qui renâcle à leur accorder un prêt pour financer le développement de leur entreprise et leur réclame des liasses de paperasses.

Outre-Atlantique, un Français propose depuis longtemps de contourner ces difficultés. Renaud Laplanche, le patron français de Lending Club, a fondé en 2006 aux États-Unis la première société de prêt entre particuliers. Cette année, sa plateforme de crowdfunding (lire ci-contre) devrait faire transiter quelque 4 milliards de dollars (3,14 milliards d'euros) de crédits entre prêteurs et emprunteurs. Mais en France, jusqu'ici, la législation autorisait les seuls établissements bancaires agréés à prêter de l'argent. Le gouvernement en a pris conscience: le 28 mai, Arnaud Montebourg, alors ministre de l'Économie, du Redressement productif et du Numérique, présentait une ordonnance autorisant les particuliers à prêter des fonds à d'autres particuliers ou des entreprises, en contrepartie d'une rémunération. Une décision qui intervient alors que ce financement alternatif via Internet a permis de collecter 78 millions d'euros en 2013 pour financer 32330 projets. Seules limites imposées par cette ordonnance: chaque internaute ne pourra prêter plus de 1000 euros par projet, histoire de limiter la prise de risque, et le montant du crédit affecté à une PME ne pourra excéder 1 million d'euros. Le texte a survécu à son auteur et entrera en vigueur mercredi 1^{er} octobre.

MARTINGALE. Autre disposition, les entreprises pourront désormais emprunter auprès des internautes sans rédiger de document financier sous l'égide de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Seules les plateformes qui proposent ces prêts devront obtenir le statut de conseiller en investissement participatif et se faire agréer par l'AMF. Cette der-

nière sera chargée de surveiller lesdits sites avec la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) et l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution.

Jusqu'ici, en France, seule la société Unilend avait trouvé la solution pour permettre les prêts de particuliers aux entreprises tout en respectant le code monétaire et financier. Sa martingale? L'émission de bons de caisse par les PME, soit des titres émis qui assurent à l'investisseur des paiements réguliers pour rembourser le prêt accordé. «J'ai eu l'idée en décembre 2012, grâce à la start-up britannique Funding Circle», rappelle Nicolas Lesur, Jean et chemise blanche, boutons de manchette nacrés mais pas de cravate. A 38 ans, cet entrepreneur 2.0 formé à HEC a travaillé comme gérant de fortune chez BNP-Paribas puis dans un fonds de placement, la Financière de l'échiquier. Unilend, la start-up qu'il a créée en janvier 2013 avec son associé François Prioux, n'a ouvert son site qu'en novem-

«Notre pays est le seul de l'Union européenne qui instaure un monopole du crédit bancaire.»

Nicolas Lesur fondateur d'Unilend

bre 2013. C'est dire la complexité technico-administrative du projet. «Nous avons passé un an à discuter avec la Banque de France, se souvient l'entrepreneur. Notre pays est le seul de l'Union européenne qui instaure un monopole du crédit bancaire. Le principal obstacle réside dans le recueil de fonds publics et le paiement des mensualités de remboursement. En France, cinq grandes banques tiennent 90% du crédit aux PME». Or, selon Nicolas Lesur, «les TPE-PME sont trois millions en France et elles font 80% des emplois depuis une dizaine d'années». Le dirigeant d'Unilend a constaté une «profonde frustration» chez les chefs d'entreprise: «La possibilité de contracter des crédits est essentielle pour leur investissement et donc leur développement». Forte de ce constat, la start-up se propose d'apporter des solutions aux PME auxquelles le système de financement classique «ne répond pas».

A l'image de ce pharmacien qui, pour changer l'enseigne de son magasin, avait besoin de 14 000 euros. «Avec la banque, il aurait dû mieux obtenir un rendez-vous dans la semaine, avance Nicolas Lesur. Le temps de réunir les documents et que le comité bancaire se réunisse, il lui aurait fallu des mois entre le dépôt du projet et le déblocage des fonds». Unilend se targue d'allier sécurité, efficacité et rapidité. «Il a déposé son dossier chez nous le jeudi après-midi. Le vendredi, après l'étude de nos experts, le pharmacien a obtenu l'accord complet pour

mise en ligne le vendredi. Le samedi, son projet était présenté aux internautes à 7 heures. A 7h45, sa nouvelle enseigne avait trouvé ses financeurs». Trop beau pour être vrai? Nicolas Lesur l'assure: «Nous avons un taux de défaut de paiement de 1% à 2%. Quand un dossier est sérieux et bien fait, il y a très peu de risques.»

ENCHÈRES. Chez Unilend, qui compte désormais dix salariés, la démarche est simple: face à une demande de crédit d'une PME, c'est la start-up qui détermine la durée de souscription en fonction du projet. Les particuliers prêteurs formulent alors une offre de taux d'intérêt entre 4% et 10%. Ensuite, l'emprunteur choisit le taux le plus intéressant sur le principe des enchères entre internautes, sachant que le taux moyen se situe entre 8% et 9%. En dix mois d'existence, Unilend a aidé une cinquantaine de PME à se financer, pour un montant total de 4,1 millions d'euros. Avec un maximum de 250 000 euros pour un prêt, et une moyenne de 90 000 euros. Jusqu'ici, sur les quelque 2 000 prêteurs, la moitié est âgée de moins de 40 ans. La start-up, quant à elle, se rémunère avec 4% de commission, à charge de l'emprunteur, sur le montant de chaque projet réalisé. «C'est vrai que nous sommes plus chers que

les banques, reconnaît Lesur. Mais nous ne facturons pas de frais de dossier, de frais d'assurance. Et ce qui intéresse nos clients, c'est la rapidité». Unilend vise la rentabilité d'ici à 2016 et se donne pour objectif d'avoir fait prêter 1 milliard d'euros d'ici à cinq ans.

Dans le sillage d'Unilend et grâce à l'ordonnance instaurant le cadre du financement participatif, d'autres acteurs s'apprentent à entrer dans la danse du clic sonnant et trébuchant. Tel Prêt PME: cette start-up a été créée par Frédéric Baud, 51 ans, ancien de l'entreprise informatique Business Objects et de la Société générale, et Nicolas Guillaume, 47 ans. Entre 2012 et 2013, tous deux ont rédigé FinPar, un «livre blanc» sur la finance participative à destination des politiques et régulateurs, livre dans lequel ils formulaient des propositions pour un nouveau cadre réglementaire du crowdfunding. Les deux associés de Prêt PME, qui compte quatre employés, vont demander l'accord de leur société le 1^{er} octobre et comptent lancer concrètement leur activité d'ici à la fin de l'année. «Dans ce contexte réglementaire, ce type de société nécessite des finesses techniques et réglementaires, précise Frédéric Baud. Nous nous adressons à des épargnants qui ne sont pas familiers de mécanismes financiers, comme le principe des enchères et la proposition des taux». A la différence d'Unilend, chez Prêt PME, c'est le souscripteur qui fixe le

taux fixe auquel il souhaite emprunter. Les taux devraient se situer entre 4,5% et 8,5%. «Au départ, nous allons travailler avec des entreprises qui souhaitent emprunter entre 25 000 et 150 000 euros, avance Frédéric Baud, qui affiche son optimisme. Avant même d'obtenir notre agrément, nous avons plus d'une trentaine d'entreprises à qui nous avons émis un passeport Prêt PME. C'est-à-dire qu'elles ont notre aval pour pouvoir emprunter.»

MATURITÉ. Créée en octobre 2009, Prêt d'union a délivré ses premiers crédits fin 2011. «Deux ans nous ont été nécessaires pour obtenir l'autorisation de la Banque de France pour opérer, rappelle Charles Egly, ex-HEC puis BNP. Nous sommes rentrés dans l'aventure parce qu'on ne savait pas que ça allait prendre autant de temps». Il résume: «En ce qui concerne la galère pendant deux ans. » En près



de trois ans d'existence, la start-up, qui compte 60 salariés, a porté plus de 100 millions d'euros de financement entre particuliers. Et entre 80 et 100 millions de crédits depuis le début de l'année à des taux compris entre 5% et 7%. Pour sa rémunération, Prêt d'union perçoit 1,5% du montant du prêt, soit 65 euros pour un crédit de 5 000 euros, bien évidemment hors intérêts dus au prêteur. Preuve que ce marché est en passe de prouver sa maturité, le Crédit mutuel Arkéa détient plus de 30% du capital du site de prêt entre particuliers qui a affiché 1,5 million de chiffre d'affaires en 2013 et compte être à l'équilibre fin 2015. «On double la somme prêtée via Prêt d'union tous les ans, détaille Charles Egly. Internet a permis d'innover dans tous les secteurs, sauf la banque. Aux États-Unis et en Asie, ce type de plateforme perce bien. Il n'y a pas de raison que cela ne pousse pas chez nous.»

LE CROWDFUNDING

Si le financement participatif, ou crowdfunding («financement par la foule»), est en pleine expansion, il revêt trois formes spécifiques.

Le don contre don
L'entrepreneur obtient l'argent d'un internaute en échange d'un produit ou d'une attention particulière (un abonnement pour un an à une revue qui paraît ou quelques repas dans le cas de la création d'un restaurant).

L'equity
L'entreprise à naître invite l'internaute à en devenir actionnaire. Ce financement participatif en fonds propres permet aux sociétés de lever 100 000 euros minimum et se destine en priorité aux projets qui n'intéressent pas les fonds d'investissement.

Le prêt
Les TPE-PME, tout comme les particuliers, au lieu de devoir se tourner vers les banques pour emprunter, peuvent s'adresser à des particuliers via des sites dédiés. Seule limite: les internautes ne peuvent pas prêter plus de 1000 euros par projet.

POUR HUGUES LE BRET, COFONDATEUR DE COMPTENICKEL, LE SYSTÈME ACTUEL EST OBSOLETE.

«LES BANQUES SONT EN RETARD»

INTERVIEW

Hugues Le Bret, ancien directeur de la banque en ligne Boursorama, est cofondateur de Comptenickel, le premier compte bancaire sans banque. Sa société ouverte début février comptera 50 000 clients fin octobre et mise sur 100 000 adhérents en février. On assiste à l'émergence de nouveaux acteurs en ligne qui tentent de contourner le secteur bancaire. C'est une tendance de fond?

C'est tout d'abord l'époque qui est favorable avec des évolutions de réglementation. Avant il fallait être un établissement de crédit, posséder des fonds propres... Aujourd'hui, on peut avoir des statuts plus légers pour faire des choses plus simples. Les évolutions technologiques comptent aussi pour beaucoup, qui permettent d'avoir des plateformes, du temps réel de la connaissance client. Il y a aussi les évolutions sociales qui font que les gens n'ont plus aucune crainte à afficher leur vie sur les réseaux sociaux. Pour résumer, tout ceci se traduit dans le secteur bancaire en terme de crédit, d'épargne ou de tenue de compte comme nous le faisons.

A la manière de l'industrie du disque, les banques ont-elles manqué d'anticipation face aux possibilités offertes par le Net au consommateur? Ont-elles du souci à se faire?

Oui et non. Non à court terme parce que les nouveaux modèles vont mettre du temps à se développer et parce qu'il est plus compliqué de quitter sa banque que de télécharger de la musique. La banque, on en aura toujours besoin parce qu'on devra acheter une voiture, un bien immobilier ou qu'on aura de l'argent à placer. Et oui, parce que les gens vont avoir de plus en plus de choix en terme de compétitivité et qu'ils vont aller chercher la meilleure prestation, comme c'est déjà le cas dans les pays anglo-saxons.

Les Français ont en moyenne

8,5 pro
devi, a
sation
alors
c'est l
prenne
chez le
au mé
de cré
là, le
ailleu
peut t
c'est d
rance
s'ouv
vont p
nouve
prend
tjve d
baisse
ter ur
de ser
Les b
prepa
liée a
gies?
Non, p
logies
on fa
voit s
main
mais
gle sa
cond
aussi
vesti
tions
mais
leur s
du re
Sont
conç
Les
éleve
et le
nem
bais
ne r
rien
doss
leur
D'u
qui
l'au
dell
est,
ne
pré
peu
con
que
aus
im
cou
ou
fin