

Parution Veecus

AGEFI HEBDO 30 avril 2010



La finance s'initie aux prêts entre particuliers en ligne

L'Enquête Alexandra Oubrier

29 Avril 2010

Des sites de « peer-to-peer » de microcrédit voient le jour. Les banques ne sont encore que des prestataires techniques.

Internet, c'est l'autonomie et la visibilité pour tous ceux qui ont quelque chose à partager. Le « peer-to-peer » en est une illustration parfaite, mais jusqu'à récemment, le concept s'appliquait surtout aux échanges de musique ou de fichiers et peu à l'argent, surtout en France où la réglementation bancaire demeure assez stricte. Pourtant, plus d'une trentaine de sites internet existent aujourd'hui dans le monde et permettent aux internautes de participer au financement de projets d'autres internautes, via un prêt rémunéré ou non.

Le premier d'entre eux est apparu aux Etats-Unis en 2001 sous le nom de Circle Lending, racheté en 2007 par Virgin pour devenir Virgin Money qui domine cet univers avec 300 millions d'euros de prêts financés depuis l'origine. Zopa a ensuite été créé au Royaume-Uni en 2005, avant Prosper né en 2006 outre-Atlantique mais qui est devenu le deuxième acteur du marché avec 138 millions d'euros prêtés. En France, FriendsClear s'est lancé fin 2008. « La difficulté pour passer en phase opérationnelle était de mettre le site en conformité avec la réglementation bancaire française qui s'applique aux prêteurs à titre habituel, explique Jean-Christophe Capelli, cofondateur du site. C'est pourquoi nous avons commencé par un site web d'information dont l'objet était d'aider les particuliers qui se prêtent de l'argent entre eux, dans le cercle familial et amical essentiellement, à formaliser le processus grâce à des modèles de documents ou applications : reconnaissance de dette, calcul d'échéancier de remboursement, automatisation du mécanisme de rappel, procédure de recouvrement... » Comprenant que devenir un véritable acteur du prêt entre particuliers nécessite soit de devenir une banque, solution chère et complexe, soit de s'allier avec un établissement partenaire, les fondateurs de FriendsClear lancent un appel d'offres auprès des banques début 2009 et signent deux mois plus tard avec la caisse régionale Pyrénées Gascogne du Crédit Agricole. Celle-ci crée alors une agence en ligne capable de collecter l'argent des prêteurs et d'octroyer les crédits aux emprunteurs, les opérations étant inscrites dans ses livres mais le risque restant porté par les prêteurs.



Critères d'octroi

Depuis février 2010, le site s'est ouvert au microcrédit pour les entrepreneurs. L'emprunteur paie un taux d'intérêt de 6,25 %, le prêteur touche 5 %, le site se rémunérant sur la différence, et sur une commission de 15 euros à l'ouverture du dossier. « Jusqu'à présent, nous avons mis en œuvre 410 prêts pour un total de 557.000 euros, dévoile Jean-Christophe Capelli. Ce sont des dossiers de 3.000 à 15.000 euros remboursables sur trois ans que les banques n'ont ni le temps, ni les moyens d'instruire. Environ un quart concernait des projets professionnels. » Mais tous les dossiers présentés ne sont pas financés : seuls ceux qui réunissent suffisamment d'investisseurs convaincus par l'idée peuvent voir le jour, et encore, une fois passé le filtre bancaire. Car l'octroi du crédit est réalisé par la banque qui applique ses propres critères. Les dossiers refusés peuvent toutefois être transmis à l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique) avec laquelle un partenariat a été noué récemment.

Autre modèle, celui de Babyloan, lancé en septembre 2008 pour développer le microcrédit Nord-Sud : les particuliers français prêtent à des micro-entrepreneurs de pays en développement par l'intermédiaire d'institutions de microfinance (IMF) responsables de l'accompagnement de l'emprunteur. Le prêteur ne touche pas de rémunération, mais les emprunteurs paient un taux d'intérêt variable selon l'IMF qui les suit. 2.500 projets ont ainsi été financés pour près de 700.000 euros par 6.234 prêteurs dans des pays comme le Tadjikistan, le Cambodge ou l'Equateur. « Dupliquer notre modèle en France n'est pas encore possible pour des raisons réglementaires, expose Arnaud Poissonnier, fondateur de Babyloan. C'est pourquoi en lien avec l'Adie, nous avons commencé à militer pour faire évoluer le Code monétaire et financier afin qu'il permette aux IMF de se financer auprès des personnes physiques et morales. Un amendement a été inclus dans le projet de loi sur le crédit à la consommation. » Babyloan, qui compte bien lancer son activité dans l'Hexagone, travaille sur de nouvelles fonctionnalités pour son site web favorisant les contacts entre prêteurs et emprunteurs.

Fondé début 2009 dans le même esprit, Veecus s'est allié à deux IMF au Cambodge et au Cameroun et a financé une soixantaine de projets grâce à 500 membres prêteurs et à 20.000 euros collectés. « Notre projet à terme est de devenir une plate-forme d'investissement, soulignent Baptiste Fabre et Clément Carjat, les cofondateurs. Pour cela, il faut proposer une rémunération de l'argent prêté, ce que nous ne pourrions faire qu'en travaillant avec une banque pour traiter les flux financiers, évaluer ensemble le risque et la viabilité de chaque projet. Nous sommes en discussion avec deux banques. Les banques françaises s'intéressent désormais de près au microcrédit, elles pourraient ainsi toucher des populations nouvelles et bénéficier d'une plate-forme internet comme nouveau canal de distribution. » Grâce à un accord avec l'Union des couveuses, les projets de créations d'entreprises en France pourront être accompagnés. Quant au modèle économique, il repose sur une commission de mise en relation acquittée par l'emprunteur et par l'investisseur.



Echos Medias – Veecus

Dans un genre différent, Babeldoor a une tout autre vocation : « Il s'agit d'une plate-forme participative qui permet aux internautes de découvrir et de soutenir une large sélection de projets présentés par des artistes, voyageurs, créatifs... à la recherche d'un coup de pouce pour concrétiser une idée qui leur tient à cœur », indique Hortense Garand, fondatrice du site mis en ligne en février 2010. Chaque initiative est présentée sur le site durant 100 jours. Si elle atteint son objectif financier, la somme est versée à l'initiateur par l'intermédiaire de Paybox, prestataire de paiement. Sur une quarantaine de projets mis en ligne (édition, exposition, création d'une ferme pédagogique...), deux ont été financés en trente jours seulement et deux autres ont dépassé leur objectif de collecte. Babeldoor se rémunère par un prélèvement de 5 % du montant des collectes réussies sur le site mais compte équilibrer son modèle économique en offrant aux entreprises, fondations et organismes collecteurs de fonds d'utiliser la plate-forme en marque blanche.

Un choix plus autonome

Enfin, la Nef, société coopérative de finance solidaire qui s'apprête à devenir une banque éthique européenne en fusionnant avec l'italienne Banca Etica, prépare elle aussi un site internet destiné à rapprocher épargnants et emprunteurs sur le modèle du prêt entre particuliers. Ce monde du prêt en « peer-to-peer » prend forme doucement, parallèlement à un marché de la finance solidaire structuré et tenu par les acteurs traditionnels, dont les produits sont parfois labellisés par Finansol. Cent onze produits détiennent ce label, qui garantit l'utilisation des fonds à des fins solidaires soit sous forme d'investissement dans des entreprises de l'économie sociale œuvrant pour l'insertion par l'emploi, le logement, l'aide aux handicapés..., soit en reversant les bénéfices tirés de placements à des organisations non gouvernementales, c'est l'épargne de partage. Fin 2008, ce marché représentait un milliard d'euros répartis à 45 % dans l'épargne salariale en pleine expansion, 39 % dans des fonds 90-10 (10 % des sommes sont placées dans des entreprises solidaires) et 16 % dans des livrets d'épargne.

Parmi les établissements financiers, le Crédit Coopératif est de loin le plus actif avec, notamment, le Livret et la carte Agir, mais la plupart des banques proposent des produits de ce type (voir le graphique ci-dessus). Certains assureurs aussi participent activement à ce mouvement : la Macif avec son fonds Macif Croissance Durable et Solidaire, la Carac avec son assurance vie multisupport Carac Profiléo ou encore la Maif qui vient de lancer une assurance vie Responsable et Solidaire et un Livret Epargne Autrement, dont une part de la rémunération est reversée à une association éducative.

La solidarité en finance a donc le vent en poupe, mais l'intérêt du « peer-to-peer » est de donner plus de choix à ceux qui veulent contribuer au développement des projets des autres et à l'économie solidaire, et peut-être un jour percevoir une rémunération plus avantageuse que celle d'un placement bancaire classique.