

Entretien avec Cyril Tramon, Président de WeShareBonds

Qu'est-ce que WeShareBonds ?

Il s'agit d'une plateforme de crédit pour les PME qui disposent d'un chiffre d'affaires supérieur à un million d'euros, qui sont profitables et dont la note Banque de France est correcte.

Les particuliers y apportent actuellement 20 à 30 % des volumes prêtés par la plateforme, le solde provient de fonds de crédit constitués auprès d'investisseurs professionnels. Le Fonds actuel "FPS WSB 1617" est abondé à hauteur de 100% des montants levés par les actionnaires de la plateforme.



Qui sont les fondateurs ?

Il s'agit à la base de l'équipe de Phillimore, un fonds de private equity spécialisé PME créé en 2003, d'entrepreneurs et de financiers proche des fondateurs, qui pour la plupart ont déjà travaillé ensemble ou ont participé depuis plus de 10 ans aux opérations de LBO et de capital développement de Phil-

limore. Ces transactions concernaient des entreprises dont le CA pouvait aller jusqu'à 50 millions d'euros.

A quel type d'entreprises vous adressez-vous ?

Nous nous adressons aux quelque 150 000 PME que compte la France, et qui ont

(Suite page 7)



(Suite de la page 6)

besoin de financement complémentaire aux banques, donc sans garanties. Plus précisément, 110 000 d'entre elles dont le chiffre d'affaires est compris entre 1 et 5 millions d'euros, trop petites et trop familiales pour intéresser les fonds, ou les banques dès lors qu'elles ne peuvent pas obtenir des garanties.

Comment est appréhendé le risque crédit pour les investisseurs ?

Comme pour tout investissement obligatoire, il faut en effet déterminer le risque associé aux titres émis et la durée adéquate de conservation. C'est pour cette raison que nous procédons en amont à une sélection en nous appuyant sur nos compétences respectives. Nous proposons également quelques éléments de pédagogie afin d'accompagner nos clients dans leurs choix d'investissement, en particulier sur les notes Banque de France, seules bases de données publiques et fiables sur le risque de défaillance. Ces notes n'existent que pour les grands groupes, et

et pme, et pas pour les TPE, d'où notre choix de ne financer que des PME.

Quel est le profil de vos clients particuliers ?

Il s'agit majoritairement d'hommes de catégories socio-professionnelles supérieures, fortement éduqués. Parmi eux, on recense une dominante de professions financières et du droit, salariées ou libérales, comme des avocats ou encore des experts comptables. Leur âge est compris entre 30 et 60 ans. On note aussi la présence d'expatriés en Belgique, au Luxembourg, en Suisse pour bénéficier d'une situation fiscale favorable, ou encore des locaux qui comprennent bien les PME françaises. Tous font l'objet d'un questionnaire afin de vérifier

leurs connaissances en matière d'investissement. Certains d'entre eux sont accompagnés par des conseillers en gestion de patrimoine.

Et que viennent-ils chercher ?

Un rendement bien sûr, mais un rendement utile et transparent, et aussi une source de diversification, à la fois du fait de la nature du produit proposé mais aussi du fait de la diversité des secteurs représentés sur notre plateforme : aéronautique, immobilier, informatique, mode... Actuellement, Wesharebonds propose de prêter à 2 entreprises à découvrir sur le site www.wesharebonds.fr

