

Du Crowdlending accessible

Cyril Tramon, le président-fondateur de WeShareBonds, nous présente l'approche du Crowdlending développée au sein de sa société. Pour les CGPI, une offre d'intermédiation est ouverte, que ce soit pour les investisseurs particuliers, les fonds pour investisseurs qualifiés ou la recherche de crédit pour les entreprises. Présentation de cette plateforme qui fête son premier anniversaire.

Investissement Conseils : WeShareBonds vient de souffler sa première bougie. Pourquoi vous êtes-vous lancé sur le marché du financement participatif ?

Cyril Tramon : En tant qu'associés chez Fillimore depuis 2003 et anciens banquiers spécialisés sur le crédit, nous avons souhaité nous lancer sur ce marché nouveau du crédit en nous adressant aux entreprises qui en ont le plus besoin, à savoir les 150 000 PME réalisant un chiffre d'affaires compris entre un et cinq millions d'euros. Notre objectif était également de participer à la désintermédiation de ce marché où beaucoup d'acteurs à l'utilité très relative ponctionnent des frais importants. Le Crowdlending est donc un moyen performant et plus transparent pour l'entreprise, et accessible à un plus grand nombre d'entre elles et rapidement. Il s'agit, en effet, d'une solution leur permettant d'accéder facilement à de l'argent pour financer leur développement. A travers le Crowdlending, elles développent également leur image puisque nous leur offrons une exposition médiatique. Au final, le Crowdlending n'est pas un moyen de financement concurrent de celui des banques, mais complémentaire. Pour cela, nous nous appuyons sur un actionnaire majeur, la Banque postale, à hauteur de 10 %, ainsi que sur une cinquantaine de *Business Angels*.



Cyril Tramon, président-fondateur de WeShareBonds.

“ Nous avons souhaité nous lancer sur ce marché nouveau du crédit en nous adressant aux entreprises qui en ont le plus besoin, à savoir les 150 000 PME réalisant un chiffre d'affaires compris entre un et cinq millions d'euros. ”

Justement, comment accueillez-vous le rachat par la Banque postale de KissKissBankBank & Co. ?

CT Nos cibles sont différentes de Lendopolis qui s'adresse davantage aux TPE. Les PME financées ne sont pas les mêmes, tout comme les montants prêtés. Il s'agit d'une stratégie cohérente pour la Banque postale, avec qui nos liens se sont renforcés, qui s'adresse plus particulièrement aux PME.

Où en êtes-vous de votre développement ?

CT Chaque mois, nous finançons actuellement une à deux entreprises. L'an passé, sur une année incomplète, nous avons financé pour 1 million d'euros de projets. Nous devrions atteindre les 3 millions cette année. D'ici trois ou quatre ans, nous comptons produire 150 millions d'euros de crédit.

Quel type de dossier sélectionnez-vous ?

CT Il doit s'agir de sociétés réalisant plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires et créées depuis plus de trois ans. Nous devrions également aller de plus en plus vers des sociétés ayant un commissaire aux comptes, car l'information délivrée est plus fiable. Dans un souci de transparence pour l'investisseur, tous les éléments de la sélection de l'entreprise sont disponibles. Trois personnes à temps-plein sont actuellement en charge de la sélection des dossiers, d'abord par un *scoring* quantitatif, puis par une analyse qualitative. Ils sont accompagnés par un comité de crédit indépendant. Entre le premier contact et la mise en ligne du dossier, il se passe entre dix et quinze jours.

à la clientèle des CGPI

Tout type d'activité peut être financé. Néanmoins, il s'agit généralement de sociétés de commerce, de services ou du BTP.

Quelles sont les conditions de ces crédits ?

CT Le taux varie de 4 à 8 % par an, avec une durée allant de dix-huit mois à cinq ans, *in fine* ou amortissable. En moyenne, le financement court sur trois ans et demi, avec un rendement de 6,58 %, en amortissable. Il s'agit généralement de financement de l'ordre de 200 000 euros qui viennent compléter des emprunts bancaires.

Quels conseils donneriez-vous pour investir ?

CT L'épargnant doit avoir conscience qu'il existe un taux de casse inévitable dans notre activité. Nous l'estimons à 1 dossier sur 17 sur notre cible de PME. C'est pourquoi il est préférable de diversifier ses investissements sur plusieurs dossiers, voire différentes plates-formes. Une dizaine de lignes permet de bien réduire le risque. Cela est encore plus le cas lorsque le taux servi est élevé.

Comment récoltez-vous les fonds ?

CT Les particuliers en direct ou via leur conseil jouent pour 30 % de notre collecte. Les 70 % restants sont récoltés par le biais de fonds de crédits dans lesquels investissent des clients professionnels : Aviva, la Banque postale, AG2R La Mondiale, Klesia ou encore la Mutuelle générale et des *family-offices*. Certains de ces investisseurs sont d'ailleurs actionnaires de [WeShareBonds](#) et se prennent pleinement au jeu du *Crowdlending*. Ce modèle 70/30 est celui qui devrait dominer le marché, comme cela se passe aux Etats-Unis. Passer uniquement par les souscriptions de particuliers est trop onéreux en matière de communication. Ce modèle sécurise également les investisseurs : les institutionnels du fonds étant également nos actionnaires, notre vigilance est accrue.

Avez-vous mis en place un système d'intermédiation en compagnie des CGPI ?

CT Oui, un modèle de rémunération a été mis en place. Il ne s'agit pas d'un commissionnement récurrent, mais plutôt *one shot*. Néanmoins, nous ne nous adressons pas à l'ensemble de la population des conseillers en gestion de patrimoine indépendants que notre produit inté-

“ L'épargnant doit avoir conscience qu'il existe un taux de casse inévitable dans notre activité. Nous l'estimons à 1 dossier sur 17 sur notre cible de PME. C'est pourquoi il est préférable de diversifier ses investissements sur plusieurs dossiers, voire différentes plates-formes. ”

resse peu car le recul sur le *Crowdfunding* n'est pas suffisant et on ne peut y investir via l'assurance-vie. Ils doivent avoir la volonté de diversifier le patrimoine de leurs clients. Les conseillers en gestion de patrimoine indépendants sont également un excellent moyen pour nous de capter des entreprises à financer. Pour cela, une commission de 1 % du montant du prêt leur est octroyée.

Par quels autres biais trouvez-vous également vos dossiers ?

CT La plupart arrivent en direct, car nous opérons sur le marché du *Private Equity* depuis plus de dix ans. Outre les conseillers en gestion de patrimoine indépendants, nos autres apporteurs d'affaires sont les courtiers en crédit, qui orientent d'ailleurs bien les entreprises vers la ou les bonnes plates-formes de *Crowdlending*. Nous espérons également nouer davantage de relations avec les experts-comptables dont le rôle de conseil à jouer dans ce domaine devrait progresser dans les prochaines années.

Comment envisagez-vous le développement du marché français du Crowdlending ?

CT D'ici trois à cinq ans, il devrait se regrouper autour de quatre ou cinq acteurs et peser plusieurs milliards d'euros, et nous espérons bien jouer pour 5 à 10 % ! L'enjeu pour la profession consiste à lever de l'épargne institutionnelle via des fonds de crédit sur lesquels serait investie l'épargne des Français. En effet, l'investissement en direct se heurte à la faible culture financière des Français : ni la Bourse, ni le *Private Equity* n'ont jamais pris... Espérons que le président Macron saura mettre en place les mesures pouvant créer un appel d'air favorable au développement de l'investissement dans l'entreprise !

■ Propos recueillis par Benoît Descamps