

# LENDIX : LE PRÊT EN LIGNE POUR LES ENTREPRISES



Patrick de Nonneville (94)

## Pourquoi avez-vous quitté la banque pour développer des start-ups ?

J'ai toujours su que je voulais faire du « trading », mais je savais également que je ne ferai pas que ça. Ce qui m'a poussé à quitter la banque et à prendre un peu de temps pour réfléchir à ce que je pouvais entreprendre après cette expérience.

## Comment en êtes-vous venus au crowdlending ?

J'ai passé beaucoup de temps avec un camarade de promotion, Romain Lavault, partner de

Elle permet d'épargner ou encore de prêter en ligne. Comme nous le proposons avec Lendix...

## Comment voyez-vous l'essor de la fintech dans les années qui viennent en Europe ?

La directive sur les services de paiement, la réglementation sur le crowdfunding ont ouvert des brèches dans le monopole bancaire. Il est aujourd'hui possible à des sociétés qui n'ont rien à voir avec le monde de la finance de fournir un service qui était réservé jusqu'ici aux banques.

des années de travail et plusieurs dizaines de millions d'euros d'investissement.

## Votre entreprise est devenue la spécialiste du crowdlending. De quoi s'agit-il ?

Le crowdlending permet aux PME de se financer en empruntant auprès de personnes physiques ou morales, non bancaires. Il ne s'adresse pas à des start-ups (qui ont plus besoin de fonds propres), mais aux entreprises profitables, capables de rembourser leur emprunt.

NOTRE OFFRE PERMET AUX PARTICULIERS ET AUX INSTITUTIONNELS DE PRÊTER ENSEMBLE AUX PME. ELLE EST TRANSPARENTE ET COMPLÈTE DE MANIÈRE TRÈS EFFICACE LE FINANCEMENT DES BANQUES.

Partech Ventures (fonds de capital-risque spécialisé dans les technologies de l'information et de la communication) et ses associés. Nous avons investi ensemble dans une plateforme de change de devises appelée Kantox. Grâce à eux, j'ai rencontré Olivier Goy avec qui j'ai lancé Lendix.

## Pourquoi la fintech vous attire-t-elle ?

Dans cette locution, il y a tout d'abord l'aspect finance qui est très intéressant pour moi parce qu'il permet d'utiliser ce que j'ai appris et ce que j'ai aimé faire durant de nombreuses années.

## Et aussi le mot technologie...

La technologie change l'expérience des utilisateurs. Elle réinvente certaines activités bancaires.

## Pourquoi la fintech s'est-elle développée ?

L'insatisfaction de la clientèle et les possibilités réglementaires ont créé une alternative aujourd'hui très soutenue par les clients, mais aussi les pouvoirs politiques français, espagnols et anglais et la Banque centrale européenne.

## En moyenne, quel investissement faut-il pour lancer une plateforme ?

Notre activité est certes régulée par les pouvoirs publics, mais elle est tout à fait accessible pour un intervenant non bancaire. Pour lancer une plateforme sérieuse, le budget s'élève aujourd'hui à 3 millions d'euros notamment pour la partie technologique, régulation et marketing. En comparaison, une activité bancaire peut nécessiter

## Vous êtes dans une logique de création d'actifs ...

Notre produit est certes beaucoup plus risqué qu'un livret ou des obligations d'État. Mais nous sommes sur des instruments qui permettent des revenus réguliers et connus à l'avance.

## Avec une rentabilité intéressante ?

La rentabilité dépend du risque et de la maturité du prêt. En moyenne, elle est comprise entre 6 et 7 %. Les prêts moins risqués rapportent 4 % et les plus risqués jusqu'à 9 %.

## Quelle est la différence avec une banque ?

Pour nous, c'est la simplicité. Nous avons une seule activité, le prêt, et nous n'avons pas de



processus historiques et compliqués à prendre en compte lorsque nous créons nos produits.

#### Être à la tête d'une seule activité n'est-il pas dangereux ?

Cela peut être dangereux pour Lendix, mais non pour les prêteurs ! Il faudra toutefois 4 à 5 ans pour répondre à cette question. Mais eu égard aux démarrages d'activités semblables aux États-Unis en 2007 et au Royaume-Uni en 2010, nous avons bon espoir. À titre d'exemple, le troisième acteur du prêt aux PME anglaises est désormais une plateforme.

#### Quelle sécurité pour les investisseurs ?

Comme dans tout investissement de ce type, les investisseurs peuvent perdre la totalité de l'argent si l'entreprise arrête de rembourser. Contre ce genre de risques, notre département « analyse de crédits » est là pour sélectionner les projets, contrôler la qualité de l'entreprise et rassurer les investisseurs.

#### En quoi votre plateforme peut-elle rassurer les prêteurs ?

Nos investisseurs institutionnels et nous-mêmes prêtons à toutes les entreprises. C'est très rassurant pour les prêteurs particuliers à qui nous conseillons en outre de ne pas mettre tous les œufs dans le même panier !

#### Soutenez-vous l'économie classique ? Les projets sociaux ?

Tout ce que l'on peut entreprendre pour améliorer le financement des PME est extrêmement

utile pour l'emploi. Qu'importe si l'entreprise est industrielle ou défend un projet énergétique, nous regardons simplement le besoin de financement.

#### Mettez-vous en place des systèmes pré-collecte pour tester le bien fondé ?

En moyenne, il se passe dix-sept jours entre la demande de prêt par l'entreprise et la réception de l'argent. La pré collecte risquerait de ralentir les choses et de compromettre la simplicité du financement.

#### Êtes-vous en mesure de garantir aux entreprises le succès de leur levée sur leur plateforme ?

Absolument. Une fois que le comité de crédit a pris sa décision, l'entreprise ne prend pas de risques d'exécution. Elle recevra son prêt. C'est très rassurant pour les patrons de PME et cela nous permet d'attirer les entreprises de très bonne qualité, y compris prestigieuse, comme Alain Ducasse Entreprises ou 5àSec.

#### Quel est le montant minimal que peut apporter un prêteur ?

Le prêteur doit investir au minimum 100 € sur la plateforme. En revanche, il peut se diversifier puisqu'il peut prêter à partir de 20 € par projet. Il pourra ainsi contrôler son risque.

#### Comment expliquez-vous votre succès ?

La simplicité, d'abord. Vous pouvez commencer à prêter en cinq minutes, depuis votre ordinateur ou votre téléphone. Vous pouvez gérer en direct

NOUS VOULONS ÊTRE PRÉSENTS D'ICI DEUX À TROIS ANS DANS PLUSIEURS PAYS EUROPÉENS ET GÉNÉRER PLUSIEURS CENTAINES DE MILLIONS D'EUROS DE PRÊTS PAR AN.

la totalité de votre portefeuille. En France, il y a aujourd'hui très peu d'investissements aussi simples et qui donnent un tel niveau de transparence.

#### Une autre raison de réussite ?

Notre offre permet aux particuliers et aux institutionnels de prêter ensemble aux PME. Elle est transparente et complète de manière très efficace le financement des banques.

#### La fintech se substitue-t-elle aux rôles des banques dans le secteur des PME ?

Toutes les activités bancaires sont aujourd'hui attaquées par des fintech. C'est le cas de la fintech Kantox dans le change de devises. C'est encore le cas de notre entreprise sur le prêt à long terme.

#### Les banques vont-elles disparaître ?

Absolument pas, je ne le crois pas une seconde. Elles jouent un rôle utile dans l'économie, mais elles seront assurément forcées de se réinventer soit en interne soit en partenariat avec des start-ups. À titre d'exemple, J.P. Morgan vient de signer un partenariat avec une fintech, On Deck Capital qui sera chargée de gérer une partie des emprunts de la banque américaine.

#### Quelles sont vos ambitions ?

Nous voulons être présents d'ici deux à trois ans dans plusieurs pays européens et générer plusieurs centaines de millions d'euros de prêts par an. Nous avons commencé par la France et l'Espagne en attendant de prochains pays en 2016. Nous envisageons également de lancer d'autres produits autour du financement des PME. ■

#### CHIFFRES CLÉS

26 collaborateurs  
12 millions d'euros de prêts réalisés  
2014 : date de création