

CROWDFUNDING : BIEN ACCOMPAGNÉ POUR BIEN INVESTIR



Louis-Alexandre de Froissard



À la tête de Montaigne Patrimoine et Montaigne Conseil, Louis Alexandre de Froissard est au service de sa clientèle d'entrepreneurs depuis bientôt 15 ans. Pour ses clients, il ne néglige aucun placement. Bien au contraire. Il voit d'ailleurs d'un bon œil les plateformes de crowdfunding et de crowdlending. « Ce sont des opportunités intéressantes qui donnent une nouvelle solution aux épargnants », assure-t-il.

UN INVESTISSEMENT COMPLÉMENTAIRE

Derrière son enthousiasme affiché, le conseiller et son équipe n'en demeurent pas moins prudents tant pour lui que pour ses clients. « La FinTech est une affaire de spécialistes », explique-t-il. « Elle nécessite un vrai accompagnement dans le choix de votre investissement au regard de votre situation patrimoniale et personnelle ».

Pour chaque client, Montaigne Conseil étudie le profil de risque précis, les éventuels risques juridiques et fiscaux. « Beaucoup de plateformes ne

Installée à Bordeaux, en Vendée et à Paris, la société **Montaigne Conseil** optimise le patrimoine de sa clientèle. À la recherche permanente de nouveautés, elle voit dans le crowdfunding/crowdlending de nouveaux investissements prometteurs. À condition bien sûr de faire preuve de prudence et de suivre les conseils du gérant de la société, Louis-Alexandre de Froissard.

vous conseilleront pas en amont. Nous menons à leur place un vrai travail d'investigation ». Puis la société sélectionne les meilleurs projets défendus par les PME : « nous analysons les bilans, la cohérence du projet et leur capacité à rembourser leur dette ».

DU BON SENS

De ce travail d'analyse, Louis-Alexandre de Froissard en sort parfois du bon et du moins bon. « Récemment, j'ai refusé d'investir dans l'installation d'une franchise d'opticiens du Benelux. L'activité était prometteuse, mais il s'agissait d'une création ! » Dans ses choix, le conseiller et son équipe appliquent principalement le critère du bon sens. « Nous investirons plus facilement en complément de la banque ou plus à 6,5 % sur 3 ans qu'à 9,5 % sur 5 ans. Nous voulons également comprendre pourquoi la société emprunte ». En fins limiers de la finance, Louis-Alexandre et son équipe vont au fond des choses. « Nous avons les moyens d'analyser au regard de notre grille de lecture et de nos méthodes de scoring ». Et comme si cela ne suffisait pas, le conseiller choisit uniquement quelques plateformes. « Nous sélectionnons uniquement celles qui nous semblent être les plus sérieuses. Cinq d'entre elles ont retenu notre attention pour l'instant et j'y ai investi personnellement ».

À partir de 10 000 euros d'investissement, les investisseurs se laisseront guider par Montaigne Conseil. « Nos clients sont attirés par la nouveauté, la recherche de sens, la cohérence et la diversi-

fication dans leur investissement », reconnaît le gérant. Ils font surtout confiance à un investissement venant en complément de produits financiers traditionnels et rapportant entre 2,5 et 7 %, voire parfois 9 %. « Même si le secteur, récent, incite à la prudence, c'est une vraie alternative pour nos clients ». ■

LE PETIT PLUS

Montaigne Conseil prévoit d'investir au travers de plateformes étrangères et de proposer aux clients de construire des Sociétés Civiles de Portefeuille investies en crowdfunding. « C'est une vraie concurrence pour l'assurance-vie », confie Louis-Alexandre de Froissard.

LES PRODUITS

Montaigne Conseil propose à ses investisseurs du prêt aux PME, des financements de fonds propres, voire des actions (ISF). En règle générale, le cabinet invite plusieurs investisseurs à financer un seul projet.