

## Crowdlending : la quête de sens des financiers



Malgré une perte de salaire par rapport à leur carrière antérieure, les entrepreneurs du prêt participatif se disent fiers d'œuvrer pour une finance ancrée dans le réel.

PAR MORGANE REMY

+ EMAIL [redaction@agefi.fr](mailto:redaction@agefi.fr)

PLUS SUR LE SITE WEB [www.agefi.fr/emploi](http://www.agefi.fr/emploi)

« **J'ai quitté** le trading pour le crowdlending et j'en suis très heureux. Aujourd'hui, ClubFunding emploie 15 personnes ; la plate-forme œuvre pour la démocratisation de la finance et plus de transparence ; nous investissons fortement pour toujours faciliter l'octroi de crédits aux

entreprises grâce à notre technologie. » Ce témoignage de David Peronnin, 34 ans, fondateur de ClubFunding, illustre ce qui motive les entrepreneurs de la finance : la volonté d'innover dans le financement de l'économie réelle.

Pourtant, leur début de carrière est plutôt conventionnel. Une fois son diplôme de HEC en poche, Nicolas Lesur, fondateur d'Unilend et président de l'association Financement participatif France, commence, par exemple, son parcours professionnel comme gérant de fortune. Il rejoint Paribas en janvier 1999, puis suit son manager chez OBC avant la fusion avec Neuflyze, avant de rejoindre la Financière de l'Echiquier en 2007. « Chaque fois, mes employeurs grandissaient très vite et je souhaitais m'orienter vers une structure plus petite pour que mon travail ait un impact concret dans l'organisation, explique-t-il. J'ai suivi cette logique jusqu'à me demander : "Pourquoi ne pas créer ma boîte ?" »

Et cette idée m'a presque fait peur. » Cyril Tramon, de WeShareBonds, se définissait lui aussi comme un cadre financier avant tout. « J'ai commencé par un parcours classique de bon élève, avec une classe préparatoire puis une école de commerce, Neoma, raconte-t-il. Comme cette école n'était pas la plus reconnue, je me suis battu pour me faire une place à Londres. » Il s'investit au sein d'Ernst and Young (EY) pendant ses études, non seulement pour financer celles-ci mais aussi pour prendre de l'avance. En 1995, diplôme en poche, il part à la City, toujours au sein du groupe d'audit. « C'était enivrant ! Je suis ensuite parti à New York pour un programme de jeunes talents au sein de JPMorgan, banque où j'ai très bien gagné ma vie... jusqu'à me dire que je voulais quelque chose de plus : du sens. »

## PAGE BLANCHE

**C'est souvent** cette quête de sens, accompagnée d'une opportunité de marché, qui a rendu l'aventure possible. Cyril Tramon commence par entreprendre dans le *private equity*. Il crée Phillimore en 2003. « Un jour, une de mes stagiaires me fait découvrir le *crowdfunding*, notamment dans les pays anglo-saxons. J'ai trouvé le concept de démocratisation du crédit aux entreprises génial », confie le professionnel de 47 ans. En mai 2014, une ordonnance donne enfin un cadre juridique adapté à ce nouveau mode de financement. Après avoir étudié le marché français et constitué son équipe, il crée WeShareBonds dès juillet 2015. Olivier Goy a, lui aussi, vu dans ces *fintech* l'occasion d'aller plus loin encore que le capital-risque pour financer les entreprises qui en avaient le plus besoin. « Le *crowdfunding* était un aboutissement parfait de ce que j'ai cherché pas à pas durant ma carrière. » Entrepreneur depuis sa première année d'exercice, en fondant 123IM (anciennement 123Venture) en 2000, il avait déjà fait ses preuves dans le secteur du *private equity*. « La société a décollé, nous avons 1,5 milliard d'euros en gestion, rappelle-t-il. Mais en 2014, une brèche dans le monopole bancaire s'est ouverte et il était enfin possible de prêter de l'argent à des PME. » L'année de ses 40 ans, il se lance à nouveau et part d'une page blanche. « J'essayais aussi de me prouver que ma première réussite n'était pas que de la chance... » Il organise 123IM pour que la société fonctionne sans lui et crée Lendix.

David Peronin a, pour sa part, fui le *trading* avant de monter ClubFunding. « J'ai travaillé huit années en banque d'affaires mais rester en salle de marché toute ma vie, de 8 heures à 18 heures, n'aurait pas été pos-



**En 2014, une brèche dans le monopole bancaire s'est ouverte et il était enfin possible de prêter de l'argent à des PME »**

— OLIVIER GOY, LENDIX

## LA PAROLE À...

**ANAÏS RAOUX**, fondatrice et directrice de l'école Wake Up et de son programme *fintech*

« En un an et demi, nous avons formé une soixantaine de professionnels »

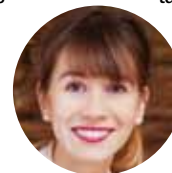
### Pourquoi avoir créé un programme de formation dédié à la *fintech* ?

En tant que déléguée générale de l'association professionnelle France Fintech, j'ai réalisé que beaucoup de cadres de la banque et de consultants voulaient participer à la création des services financiers de demain. Nous avons donc créé un programme de formation sur les toutes dernières innovations financières pour tous les cadres qui recherchent plus de sens et d'aventure dans leur travail. Nos élèves ont en moyenne huit à dix ans de carrière dans le secteur bancaire traditionnel et souhaitent s'investir dans les nouvelles opportunités qu'offre le numérique. Tous ont une appétence pour la nouveauté et cherchent à exploiter pleinement leur potentiel.

### Qu'offre cette formation ?

Nous proposons une vision à 360° du secteur *fintech* grâce à trois piliers. Le premier concerne les enjeux stratégiques, comme les *business models*, la réglementation et les nouveaux marchés. Le deuxième est l'humain, pour se projeter dans la vie quotidienne

en start-up et développer les qualités requises pour s'adapter : apprendre à être à l'aise avec l'incertitude, développer son intuition, trouver ses talents et favoriser sa créativité.



Le dernier pilier est celui de la technologie, où nous démythifions le code informatique. Au final, ce programme certifiant dure six samedis consécutifs, compte 10 à 15 participants sélectionnés et est reconnu par l'Association française des banques.

### Quels sont les résultats, à ce stade ?

En un an et demi, nous avons eu cinq promotions et formé une soixantaine de professionnels. Et 67 % de ces personnes ont suivi ont enclenché l'étape suivante d'entreprendre, « intraprendre » ou rejoindre une *fintech*. Les autres préfèrent finalement rester dans leur secteur. Nous pensons qu'il est important de se connaître et de vérifier que le secteur qui nous attire est réellement compatible avec nos priorités. C'est pour cette raison que nous faisons intervenir des entrepreneurs pour mettre en lumière les doutes, les succès, les échecs, la culture de leur start-up, la nécessité de la résilience et de la pugnacité...

sible pour moi, explique le trentenaire. Certes, il y avait beaucoup d'adrénaline mais aussi, paradoxalement, beaucoup de routine. » Après la crise de 2008, le métier est durement touché. Le *trader* se dit alors qu'une occasion se présente : « Je pouvais bénéficier d'aides, du type allocations chômage, d'un environnement réglementaire en cours d'élaboration et d'une demande très forte du secteur : j'ai foncé ! » Puis d'ajouter avec conviction : « Je ne regrette rien : ce que j'ai perdu en salaire, je l'ai gagné en intérêt. Nous avons le sentiment d'être un peu utiles. »

Certains n'ont pas attendu la remise en cause du monopole bancaire et ont même arpenté les couloirs de Bercy pour changer la loi. C'est le cas de Nicolas Lesur, →

## → Potentiel, intuition et lobbying

qui a lancé Unilend en 2013. « *L'entrepreneuriat était une vocation tardive*, dit-il. *Mais quand j'ai perçu le potentiel du crowdlending, je ne voulais faire que ça.* » Il a alors un rôle clé dans le lobbying afin de faire valoir l'intérêt de ces plates-formes participatives.

« *Au départ, ce n'était qu'une intuition, avec des plates-formes de prêt qui fonctionnaient bien dans les pays anglo-saxons et le crowdfunding de don qui se développait en France, avec Ulule et KissKissBankBank*, se rappelle-t-il. *J'ai aussi réalisé que la culture de l'épargnant français était la rente. Or le crédit permet un rendement mensuel régulier.* » Le seul frein était réglementaire, avec un très fort monopole bancaire. Porté par son envie, il parvient à rencontrer les bonnes personnes, comme Arnaud Poissonnier, de Babyloan,

«  
J'AI ÉTÉ  
SURPRIS PAR  
LES SOUTIENS  
QUE NOUS  
AVONS EUS DÈS  
LE DÉPART

»  
— NICOLAS  
LESUR  
Unilend,  
président de  
Financement  
participatif  
France

et l'avocate Isabelle Cabre-Hamache. Ensemble, ils travaillent avec l'Autorité des marchés financiers et, surtout, dès 2012, avec l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution. « *Cela a pris du temps de monter ce nouveau pan de la finance, en partant des bons de caisse, les ancêtres des minibons actuels*, note Nicolas Lesur. *Mais j'ai été surpris par les soutiens que nous avons eus dès le départ.* » En juillet 2013, avant même le lancement d'Unilend, qui aura lieu en novembre, il rencontre l'entrepreneur Erwann Goullin, fondateur de 727 Sailbags, dans un café du boulevard de Sébastopol. « *Il est le premier à accepter d'emprunter de cette manière, après seulement trois slides de présentation !* », se souvient par exemple l'entrepreneur cinq ans plus tard.

## DÉVELOPPER UN NOUVEAU MARCHÉ

**Aujourd'hui**, le pari du *crowdlending* est remporté. Au total, en France, c'est 336 millions d'euros de fonds collectés en 2017 (+ 40 % sur un an). « *Sur Unilend, nous avons désormais prêté 30 millions d'euros, sur 400 projets, auprès de 15.000 prêteurs* », se réjouit Nicolas Lesur. Même constat chez Credit.fr. « *Nous avons prêté 23,6 millions sur 335 dossiers*, précise Thomas de Bourayne. *Notre entreprise reste une PME, avec une quinzaine de collaborateurs, mais nous recrutons fortement pour arriver à 25 salariés d'ici à la fin de l'année.* » D'autres acteurs, plus spécialisés se lancent aussi, notamment avec des plates-formes dédiées au développement durable ou à l'immobilier. Et, cette fois, les jeunes financiers n'attendent pas d'avoir réalisé une première partie de carrière dans la banque ou le conseil pour se lancer. Ainsi, Quentin Romet, Arnaud de Vergie et Charles Teytaud, moins de 30 ans, sont les codirigeants de Homunity, une plate-forme dédiée au financement de l'immobilier, créée dès leur sortie d'école, en septembre 2014. « *Comme nous étions à l'équilibre dès la troisième année, nous avons pu recruter*, soulignent-ils fièrement. *Nous sommes à présent neuf salariés et notre objectif est que tout le monde soit en CDI rapidement.* »

« *Nous pensons que notre industrie a un bel avenir même si notre environnement devient concurrentiel* », reconnaît David Peronin, qui continue de recruter pour étoffer son équipe de quinze salariés. Aujourd'hui, chaque acteur doit grandir car une sélection aura lieu. « *Nous sentons déjà que le marché se focalise sur trois ou quatre acteurs* », remarque Thomas de Bourayne, qui a choisi de vendre Credit.fr à la société de gestion française Tikehau Capital. Hugues Le Bret, figure reconnue de l'entrepreneuriat dans les *fintech*, qui a créé Compte Nickel avant sa vente à BNP Paribas, abonde : « *Le concept a démontré son utilité. Cela a permis de belles levées de fonds mais les prochains tours de table feront le tri parmi les modèles. Je pense que 80 % des fintech, notamment dans le crowdlending, seront amenées à être rachetées si leurs revenus se développent, ou à disparaître.* » Ainsi, comme les épargnants eux-mêmes, les candidats souhaitant rejoindre ces start-up ont tout intérêt à mener de véritables *due diligences* des plates-formes sur lesquelles ils misent pour leur avenir professionnel. ■

## TÉMOIGNAGE

STÉPHANIE SAVEL,  
présidente de WiSeed

## « Tout l'écosystème des 'business angels' me disait que je pactisais avec le diable »

« Diplômée de Sciences-Po Paris, j'ai créé un cabinet de conseil en organisation du travail. J'ai travaillé dès 1995 sur la question de l'aménagement du temps de travail, puis dès 2002 sur le développement durable et le harcèlement moral. Mon associé et moi sommes, à chaque fois, arrivés juste avant que ces problématiques ne se démocratisent. Nous avons dû faire preuve de beaucoup de pédagogie pour convaincre, avec des méthodes innovantes, notamment des pièces de théâtre dédiées. L'avantage est que mon engagement dans le développement durable m'a ouvert des portes. Je me suis impliquée dans le réseau Développement durable Ile-de-France, qui réunissait une cinquantaine de *business angels*. Le secteur m'a passionnée. Investir permet un peu de créer une société par procuration, puisque nous accompagnions les jeunes pousses sur le plan financier mais aussi celui



du business. En 2010, je suis élue présidente de l'association et, en 2011, je décide, contre vents et marée, de signer un partenariat avec WiSeed sur la thématique du développement durable. La *fintech* existait depuis trois ans mais tout l'écosystème des *business angels* me disait

« que je pactisais avec le diable. J'ai suivi mon intuition. Je me suis très bien entendue avec les deux fondateurs... au point qu'ils me proposent en 2014 le poste de présidente de l'entreprise, avec pour but de la développer à Paris. Je suis donc une entrepreneuse avant tout, qui est venue à la finance pour l'impact positif qu'elle peut avoir. Chaque fois, je trouve qu'elle peut être un levier fort de transformation digitale, sur l'environnement mais aussi sur la démocratisation de l'investissement dans les entreprises. Me lancer dans cette aventure du crowdfunding signifie, pour moi, faire bouger les lignes et rendre les citoyens acteurs de leur vie. C'est une belle mission. »