Crowdfunding : Wesharebonds se lance sur le marché déjà encombré du prêt aux PME

A la différence de la plupart des acteurs du « crowdlending », cette startup française n’a pas choisi la voie du prêt amortissable, mais celle de l’emprunt obligataire. Wesharebonds ambitionne de permettre à des PME de collecter une quinzaine de millions d’euros en l’espace de dix-huit mois.

Baptême du feu pour Wesharebonds. Ce jeudi 9 juin, cette startup française se lance à l'assaut du jeune et pourtant déjà très disputé marché du « crowdlending. » C'est-à-dire, en bon français, du prêt aux entreprises par « la foule » des particuliers, au travers de plateformes Internet. *« Un marché immense »*, assure Cyril Tramon, cofondateur et président de Wesharebonds. A voir. Certes, le marché global du crédit aux TPE et aux PME pèse 80 milliards d'euros en France, bon an mal an. Mais le crowdlending à destination des entreprises ne représentait, lui, que 31,6 millions d'euros en 2015. Pas étonnant, donc, que la consolidation ait déjà commencé dans ce secteur, avec le rachat, en avril dernier, de Finsquare par Lendix, lequel revendique le rang de numéro un dans l'Hexagone, avec une part de marché de 40%.

Mais Wesharebonds a des différences à faire valoir. D'abord, contrairement à l'immense majorité des plateformes de crédit, la jeune pousse n'a pas choisi la voie du prêt amortissable, mais celle de l'emprunt obligataire, à l'image d'Investbook et de ClubFunding, lancées en 2015. Concrètement, les sociétés en quête de financement retenues par Wesharebonds émettront des obligations, lesquelles seront souscrites par des investisseurs qui bénéficieront ainsi d'un rendement brut compris entre 4% et 8% par an. Ce qui correspondra à un coût de 6% à 10% pour les entreprises émettrices. Wesharebonds n'a donc pas le statut d'IFP (intermédiaire en financement participatif), mais celui de CIP (conseiller en investissements participatifs). Ce qui l'affranchit du seuil de 1.000 euros (bientôt 2.000), au-delà duquel un particulier prêtant via un IFP ne peut financer un seul et même projet.

## Objectif : un taux de défaut inférieur à 2%

Autre spécificité de Wesharebonds, la startup cible uniquement les PME,*« le risque de crédit de ces dernières étant régulièrement évalué par la Banque de France, ce qui n'est pas le cas pour la plupart des TPE »,*explique Cyril Tramon.*« Le point important, surtout en phase de démarrage, n'est pas d'être le numéro un du secteur, mais celui qui présente le taux de défaut le plus faible »*, renchérit Guillaume Hannezo, l'un des membres du conseil de surveillance de Wesharebonds, bien connu pour ses activités de banquier d'affaires et d'ancien conseiller économique de François Mitterrand et de Pierre Bérégovoy.

La jeune pousse, qui a pour objectif d'afficher un taux de défaut des PME sélectionnées *« inférieur à 2% »*, semble avoir les moyens de ses ambitions. Cyril Tramon, qui se présente comme*« un startupper de 45 ans »*, a toujours roulé sa bosse dans la finance, en particulier chez JPMorgan, où il travaillait sur le financement des acquisitions de grandes entreprises, et ensuite au sein de la société de capital-investissement qu'il a créée en 2003, Phillimore. Cette dernière épaulera d'ailleurs Wesharebonds dans l'analyse du risque de crédit des PME, au moins durant les 18 mois au cours desquels la startup va tester le marché.

## Un fonds de crédit de 3,2 millions, alimenté par les actionnaires de Wesharebonds

Une période à l'issue de laquelle Wesharebonds espère avoir permis de prêter une quinzaine de millions d'euros. A noter que, sur cette somme, 3,2 millions proviendront d'un fonds de crédit alimenté par la cinquantaine d'actionnaires de la startup, lesquels cofinanceront ainsi les PME, aux côtés des autres investisseurs. Parmi la cinquantaine d'actionnaires en question, qui ont injecté un total de 600.000 euros dans Wesharebonds, figurent Thierry Aulagnon, un ancien de la banque d'investissement de la Société générale, et Patrick Ponsolle, ex-vice-président Europe de Rothschild.

Des financiers que la philosophie de Wesharebonds en matière de rentabilité devrait charmer : la société, qui se rémunère via des commissions sur les fonds levés par les PME, *« devra être rentable dès la fin de sa période de test de 18 mois, ce qui impliquera de maintenir les coûts à un niveau modéré, notamment en matière d'acquisition de clients »*, prévient Guillaume Hannezo. Un discours assez inhabituel dans l'univers des startups, nombreuses à privilégier la croissance à la rentabilité.