

Repenser le crédit à la consommation

ÉCONOMIE Une start-up 100% locale compte bien changer le rapport qu'ont les Romands avec le crédit, que l'on soit investisseur ou emprunteur.

GREGORY BALMAT
gregory.balmat@lacote.ch

Et s'il s'agissait du crédit du futur? On connaissait déjà le crowdfunding ou financement participatif, une façon de financer un projet par donation ou promesse de don. Il faudra désormais s'habituer au crowdlending ou le crédit participatif. Une manière de concevoir le prêt et l'investissement qui court-circuite le rôle des banques ou des instituts de crédit classiques. Le grand principe de cette nouvelle pratique est de mettre en relation investisseurs et emprunteurs de la façon la plus directe et transparente possible pour leur faire profiter de meilleurs taux et de meilleurs rendements. Un concept qui séduit aux Etats-Unis ou en Angleterre et est déjà présent en Suisse du côté de Zurich. La start-up Lendora, un projet imaginé et développé par cinq amis, dont quatre se sont rencontrés dans les couloirs du gymnase de Nyon, ambitionne d'imposer le crowdlending en Suisse romande.

«Nous voulons remettre en question l'omnipotence des banques en matière de crédit, notamment le crédit à la consommation, avance Simon Pelletier, cofondateur de Lendora. Nous pensons qu'il y a de



La start-up a été lancée en début d'année. Si le concept séduit déjà, Simon Pelletier est conscient qu'il va falloir communiquer activement pour faire connaître cette proposition encore inédite en Suisse romande. SIGFREDO HARO

la place pour une philosophie différente, plus simple, plus directe, plus transparente, qui rétablit un lien concret entre celui qui prête et celui qui emprunte.» Dans les faits, cette note d'attention se traduit par un site internet, lancé début 2017, une plateforme chargée de mettre en relation emprunteur et prêteurs de la manière la plus efficace possible. «Nous sommes des facilitateurs: Lendora recrée une sorte de place du village où les gens se rencontrent et se serrent la main», image Simon Pelletier.

Sélection drastique

Si vous désirez emprunter, il vous suffit de remplir quelques champs, somme demandée et durée du crédit, le système donne alors une estimation des mensualités, des intérêts et des frais facturés par Lendora. Si votre profil est jugé assez solide, votre demande de crédit est en-

« Nous voulons remettre en question l'omnipotence des banques en matière de crédit. »

SIMON PELLETIER COFONDATEUR DE LENDORA

suite publiée et ouverte au financement des investisseurs inscrits sur la plateforme, à qui vous rembourserez mensuellement, avec intérêts, votre crédit. «Idéalement, nous visons un taux compris entre 4% et 9% pour les emprunteurs et des rendements de 3% à 7,5% pour les investisseurs. Pour y parvenir, nous examinons avec soin les demandes de crédit afin de limiter les risques au maximum.» Un algorithme complexe et très sélectif, conçu par Lendora, effectue un premier tri, puis le demandeur doit fournir plu-

sieurs documents qui seront analysés en profondeur. «Nous nous devons d'être très exigeants, explique Simon Pelletier. Si nous voulons que ça marche, construire une relation de confiance en béton avec nos investisseurs est primordial. Nous cherchons donc constamment à limiter les risques.» Lendora encourage les prêteurs à diversifier leur portefeuille d'investissement afin de rendre un potentiel défaut de paiement quasi indolore. «Pour l'heure, la loi autorise un maximum de 20 personnes pour financer un in-

dividu. C'est une limite qui ne correspond plus à l'air du temps et qui devrait prochainement évoluer.»

Concurrents prudents

Pour se rémunérer, les fondateurs de Lendora prélèvent des frais des deux côtés de la transaction. Ici comme dans l'ensemble du processus, la transparence reste la clé. «Que vous soyez investisseurs ou emprunteurs, les frais que vous allez nous verser chaque mois sont clairement stipulés. Aucun coût caché ou écrit en tout petit en bas de contrat chez nous.»

Du côté des établissements traditionnels qui pratiquent le crédit à la consommation, on observe avec attention la tendance. Si la société Credit Now n'a pas souhaité s'exprimer au sujet de Lendora, la Banque Migros a fait part de quelques réserves au sujet du prêt participatif en général. Selon l'enseigne, les plateformes de crowdlending n'offrent

SWISSQUOTE EN POCHE

Il y a une vingtaine d'années, Swissquote se trouvait un peu dans la position de Lendora. L'entreprise défendait alors une idée forte: une banque entièrement en ligne. En deux décennies, la société glandoise de service financier a su se faire une place de choix dans le secteur. Mieux, d'ici 2020, Swissquote ambitionne de devenir la première banque numérique de Suisse. «L'innovation et la technologie font partie de l'ADN de Swissquote, nous sommes naturellement attentifs aux évolutions du marché, explique Lino Finini, directeur de Swissquote. Et ce que propose Lendora correspond à une tendance d'avenir. Le potentiel est là.» L'entreprise glandoise est ainsi devenue un partenaire de la start-up et gère, entre autres, son trafic de paiements. «Nous sommes bien placés pour savoir qu'il n'est pas facile de lancer quelque chose de nouveau, qui plus est dans le secteur financier. Lorsque nous repérons des concepts prometteurs nous essayons de voir comment il nous serait possible d'aider», précise Lino Finini. ●

pas des garanties aussi solides que les leurs et n'auraient pas autant de contraintes légales que les acteurs historiques du secteur, notamment concernant la soumission à la Loi sur le crédit. «Ce que Lendora propose, c'est une alternative plus avantageuse pour le consommateur, qu'il soit emprunteur ou investisseur. Évidemment, c'est nouveau, et les acteurs classiques peuvent se sentir bousculés. Il est important de noter que Lendora se plie scrupuleusement aux exigences de la FINMA et respecte à la lettre la réglementation en vigueur», note Simon Pelletier. Selon le fondateur de Lendora, l'expérience à l'étranger montre que les institutions financières classiques finissent par travailler main dans la main avec les acteurs l'économie de partage. «D'ailleurs, certaines banques suisses nous témoignent déjà de leur soutien», observe Simon Pelletier. ●

PUBLICITÉ

immolacote.ch

L'immobilier de l'Arc lémanique devient mobile.

Vous cherchez à louer ou à acheter un bien immobilier dans la région de l'Arc lémanique? Grâce au nouveau service de La Côte, mettez toutes les chances de votre côté. L'offre immobilière la plus pertinente, c'est sur immo.lacote.ch, web, mobile et apps.

Le site immo.lacote.ch est une plateforme d'annonces immobilières proposant des biens à la location et à la vente provenant exclusivement de professionnels de l'immobilier. Immo.lacote.ch dispose d'une recherche intuitive par carte et vous permet de configurer vos alertes personnalisées par web et mobile.



Télécharger l'app gratuitement
DISPONIBLE SUR Google Play et l'App Store