

Tendance

De plus en plus d'acteurs convoitent le marché des goûters d'anniversaire **Page 13**



Education

Les banquiers helvétiques ont tout intérêt à être mieux formés **Page 12**

SMI	9408,27	-0,53%		Dollar/franc	0,9815	
Euro Stoxx 50	3637,80	-0,84%		Euro/franc	1,0764	
				Baril Brent/dollar	48,99	
				Once d'or/dollar	1094	

Le financement participatif s'étend aux PME

> Finance en ligne La Banque Cantonale de Bâle-Campagne lance une plateforme pour les entreprises

> Les risques liés au projet existent, prévient un expert

Yves Hulmann ZÜRICH

Obtenir un prêt sans passer par une banque, c'est désormais possible aussi pour les entreprises. Dernier projet en date, la plateforme de financement participatif Miteinander-erfolgreich.ch, lancée fin juillet par la Banque Cantonale de Bâle-Campagne (BLKB), en collaboration avec Swisscom, cible les PME. Au sein du financement participatif, l'octroi de crédits à des privés ou à des entreprises («crowdfunding») se propose comme une alternative aux prêts bancaires traditionnels. En contrepartie de l'argent prêté, les investisseurs reçoivent un intérêt.

«Si le financement de prêts par le biais du «crowdfunding» prend de l'ampleur, la BLKB veut pouvoir y participer».

Aux Etats-Unis, Lending Club, coté en bourse sur le Nasdaq depuis décembre, a été le fer de lance de cette approche. En Suisse, la société zougnoise Cashare propose des crédits aux particuliers, alors que le site genevois Wecan.fund permet aux particuliers d'octroyer des prêts aux entreprises.

Avec l'entrée en lice de la BLKB et de Swisscom, ce mode de finance-

ment aura l'appui d'acteurs déjà établis. La plateforme, disponible uniquement en allemand jusqu'ici, permet à des entreprises existant depuis au moins trois ans de soumettre des demandes de financement allant de 20 000 à 100 000 francs.

Depuis fin juillet, une première demande a été placée sur le site par Bondo Milano, une société de commerce en ligne basée à Coire, spécialisée dans la vente de produits naturels de haute qualité, de textiles ou de vêtements pour nourrissons. Elle a fait une demande de financement de 70 000 francs. 20 000 francs lui ont été proposés par 4 prêteurs pour un intérêt annuel de 7%. Il lui reste 54 jours pour réunir toute la somme.

Le site Miteinander-erfolgreich.ch fonctionne selon le principe du «tout ou rien», explique Christoph Loeb, porte-parole de la BLKB. «Ce n'est que quand la somme totale visée a été réunie que le transfert d'argent peut s'effectuer. Ce principe est appliqué par la plupart des plateformes de crowdfunding», ajoute-t-il. En revanche, le fait que la somme visée a été atteinte ne met pas fin au processus d'enchère. Dans le cas de Bondo Milano, de nouveaux investisseurs pourraient proposer des prêts à des taux d'intérêt inférieurs, à 6 ou 5% par exemple. La BLKB prend soin de préciser qu'elle ne fournit pas de garantie quant au succès des projets, ni ne vérifie la solvabilité des sociétés.

Même si la banque insiste sur son seul rôle d'intermédiaire, les sociétés intéressées doivent montrer patte blanche. Zeina Mbatthio Bonderer, à la tête de Bondo Milano, qui emploie 4 personnes, en témoigne: «Il a fallu présenter en détail les activités de notre société et sa situation financière. C'est un travail de préparation très intensif», souligne la directrice de création. Pourquoi avoir choisi cette approche? «Il s'agit d'une plateforme sérieuse. Nous aimons la nouveauté. De plus, beaucoup de gens sont à la recherche d'alternatives pour placer de l'argent», ob-

BONDO MILANO

PHYTORELAX-COSMÉTIQUE | WELLNESS & SPA | MODE- MODE DE VIE | LINGERIE | NATURAL BABY LINE | MARQUES

Wellness & Spa

Accueil / Wellness & Spa

ACCESSOIRES

SERVIETTES

PEAU / SOINS DU CORPS

AMOUR DES SECRETS

EAUDESALPES PARFUM

SALON / JARDIN

Bondo Milano, une société de commerce en ligne basée à Coire, a été la première à déposer une demande d'emprunt sur le site de financement participatif Miteinander-erfolgreich.ch. Elle souhaite emprunter 70 000 francs. Pour l'heure, 20 000 francs lui ont été proposés.

serve-t-elle. Autre but: mieux se faire connaître. «Si nous étions allés simplement à la banque pour contracter un crédit, personne ne le saurait. Présenter notre projet sur un tel site accroît notre visibilité.» L'approche de Bondo Milano vise à offrir en Suisse des «produits de haute qualité, durables, avec des prix raisonnables, avec une touche italienne», explique la société. L'argent récolté servira surtout à développer la logistique.

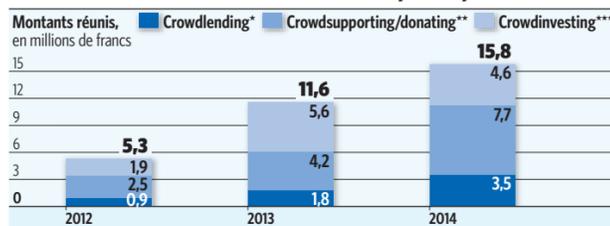
Avant son lancement, le site Miteinander-erfolgreich.ch a été soumis à de nombreuses contraintes sur le plan réglementaire. Cela explique le choix du montant

maximal de 100 000 francs. Dans le domaine financier, une activité est considérée comme étant exercée à titre professionnel lorsqu'elle concerne plus de 20 clients, indique le site de la Commission fédérale des banques, devenue la Finma. Les prêteurs doivent placer au moins 5000 francs. Dès lors, ce montant, multiplié par 20, donne 100 000 francs.

Et pourquoi exiger que les entreprises aient au moins 3 ans? «Sans cette condition, nous aurions essentiellement des start-up, qui sont par nature plus risquées», juge Christoph Loeb.

L'examen détaillé des sociétés qui veulent lever des fonds sur la plateforme n'étonne pas Andreas Dietrich, professeur de finance à l'Institut IFZ, rattaché à la Haute Ecole de Lucerne. «Même si la BLKB n'attribue pas de rating aux entreprises qui déposent une demande de crédit sur le site, la banque s'expose tout de même à des critiques si une société ne devait pas rembourser l'argent qui lui a été prêté. Le projet comporte un risque de réputation pour la banque», observe l'auteur de rapports sur le financement participatif.

Les différentes formes de financement participatif en Suisse



*financement d'entreprises ou de particuliers via des crédits; paiement d'un taux d'intérêt en contrepartie
soutien apporté à un projet; pas nécessairement de contrepartie *participation au capital propre d'une jeune société; parts de l'entreprise comme contrepartie

SOURCE: HAUTE ÉCOLE DE LUCERNE, CROWDFUNDING MONITORING SCHWEIZ 2015.

Selon l'expert, le fait que Miteinander-erfolgreich.ch ait l'appui d'acteurs établis est un avantage par rapport à d'autres projets: «Même si pour les emprunteurs cet aspect n'a pas beaucoup d'importance, il en a pour les investisseurs, car il est plus rassurant que le projet s'inscrive dans un cadre déjà établi», juge-t-il. Côté réglementation, «il est aussi plus facile pour une banque de connaître les démarches nécessaires», selon lui.

Une seule demande de financement sur le site après dix jours, est-ce assez? Christoph Loeb rappelle que la campagne de publicité

n'a pas encore démarré. En cas de succès, la BLKB ne craint-elle pas de cannibaliser ses activités traditionnelles de prêt? «Nous ne pouvons exclure un certain risque de cannibalisation. Si la tendance au financement de crédits par le biais du crowdfunding prend de l'ampleur, nous voulons y participer», ajoute-t-il. Pour la suite, il précise que le partenariat conclu avec Swisscom n'est pas exclusif et que d'autres instituts pourraient s'y rallier. Pour l'instant, une traduction en français n'est pas prévue, étant donné que la BLKB n'est pas active en Suisse romande.

Au cœur des marchés

Divergente



Fabrizio Quirighetti*

Il n'y a pas qu'en politique que l'on assiste à la montée des extrêmes. Ce phénomène touche également l'économie ou les marchés, ce qui n'est pas sans conséquences sur la lecture et l'interprétation des grands agrégats puisque la moyenne ou la médiane deviennent ainsi de moins en moins «représentatives». La croissance économique mondiale fait du surplace depuis 2012. Cependant la dynamique géographique a totalement changé sur cette période. Ce ne sont plus les émergents qui tirent la croissance mondiale mais les économies développées. Idem pour l'économie américaine, qui peine à s'extirper d'une croissance molle: la consommation, les PME et le secteur des services ont pris le relais alors que les multinationales et l'activité industrielle ont un coup de mou.

Enfin, la dispersion s'observe aussi du côté des politiques monétaires entre la Fed qui s'apprête à remonter son taux directeur et plus de vingt grandes banques centrales, dont la BCE ou la BNS, qui ont pris le chemin opposé en devenant plus accommodantes cette année.

Le son de cloche n'est pas différent sur les marchés. Le SMI est en hausse de 5% depuis le début 2015. On pourrait donc penser qu'une grande majorité des titres qui le composent enregistrent des performances comprises entre 0% et 10%. En fait, seuls six sur vingt sont dans cette fourchette! Même phénomène de polarisation des performances vers les extrêmes sur le marché américain: l'indice S&P500 est quasiment au même niveau qu'en janvier mais, sous la surface, les mouvements ont été spectaculaires: selon que vous enlevez les 5 titres, sur 500, ayant la plus grande contribution positive ou négative, la performance du S&P500 serait alors de -5,5% ou +5% au lieu de +1% à jeudi soir. La divergence non seulement de tendance mais également de valorisation a atteint des niveaux extrêmes entre les titres «value» et

«growth», entre les actions liées aux marchés émergents ou aux matières premières et celles qui bénéficient en premier de la reprise européenne, de la baisse du prix de l'énergie et de la force du dollar.

Certes, il n'y a rien d'étonnant à observer des différences dans un échantillon de données, mais l'ampleur de ces phénomènes de bipolarisation au sein des marchés atteint dorénavant des niveaux... extrêmes. Si Piketty suggérerait peut-être que c'est une conséquence de la globalisation, je reste circonspect quant à l'origine de ce phénomène dans la finance. Par contre, mon petit doigt me dit que nous ne sommes plus très loin d'un renversement complet de la hiérarchie actuelle sur les marchés... Avec dans le rôle de Tris, la divergente, la présidente de la Fed Janet Yellen! Sera-t-elle suffisamment audacieuse pour remonter le taux directeur le mois prochain... envers et contre tout (ou tous)? On ne peut malheureusement pas tirer indéfiniment sur un élastique sans qu'il casse ou revienne à son point de départ.

* CIO Syz Asset Management

Le nombre de plateformes diminuera

> En Suisse, cinq sites proposent de lever des fonds via le «crowdfunding»

Au sein du financement participatif, le «crowdfunding», l'octroi de crédits entre particuliers, est le segment qui a le plus progressé en Suisse en 2014, avec un volume de prêts qui a doublé à 3,5 millions de francs l'an dernier. Cette forme de financement ne représente toutefois qu'une fraction du marché, qui pèse 3,9 milliards de francs.

Miteinander-erfolgreich.ch est le cinquième de ce type en Suisse. La plateforme zougnoise Cashare.ch, aussi active dans le «crowdsupporting», facilite l'octroi de petits cré-

ditions entre particuliers depuis 2008. La plateforme genevoise Wecan.fund, lancée ce printemps par Vincent Pignon, chercheur à la HEG de Genève, cible, elle, les start-up et les petites entreprises. Elle permet à des particuliers d'octroyer des prêts aux entreprises, avec des montants allant de 5000 à 1 million de francs. Elle analyse aussi le risque des sociétés à la recherche de fonds.

«Deux à trois acteurs»

S'y ajoute la plateforme zurichoise CreditGate24, qui propose surtout des crédits à la consommation ou pour les privés. Ou encore Veolis, un site de financement participatif genevois qui veut faciliter le développement de projets ou d'innovations en lien avec le développement durable.

Cinq plateformes sur ce créneau en Suisse, est-ce trop? Professeur à la Haute Ecole de Lucerne, Andreas Dietrich le pense, même si ce mode de financement est en pleine expansion aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne et en Allemagne. «A la fin, il ne restera pas plus de 2 ou 3 acteurs, car il faut d'importants volumes, de 50 à 100 millions de francs, pour rentabiliser de telles plateformes», estime-t-il. En revanche, se concentrer sur un domaine précis lui paraît être un atout: «Dans le «crowdfunding», Wemakeit est spécialisé dans le domaine culturel, tout comme Ibelieveinyou l'est dans le sport. Dans ce contexte, avoir un site dédié uniquement aux PME peut aussi renforcer sa crédibilité», juge l'expert. **Y.H.**