



# Spreds et PrivateLending réinventent le prêt

16 janvier 2019 00:00

**La plateforme de crowdfunding Spreds (anciennement MyMicroInvest) a organisé jusqu'ici des campagnes de financement pour une centaine d'entreprises, en majorité en levant du capital-actions. Elle n'a fait du "crowdlending" ou financement participatif sous forme de prêt que de manière accessoire. "On se cherchait un peu en lending, convient son CEO Charles-Albert de Radzitsky. On a notamment lancé des prêts verts pour cofinancer de l'éolien avec Eneco en 2017 et Engie Electrabel l'an dernier. Cela a bien fonctionné, mais on voulait aller beaucoup plus loin dans le prêt."**

## LE RÉSUMÉ

**La plateforme de crowdfunding Spreds rêvait de faire plus d'opérations en prêt.**

**La société de prêt peer-to-peer PrivateLending rêvait d'abaisser son ticket et de fédérer plus de prêteurs...**

**Les deux acteurs ont décidé de collaborer.**

De son côté, Benoît Fally a lancé avec trois associés la société PrivateLending il y a un peu plus de deux ans. Leur objectif? "Mettre en relation des emprunteurs corporate et des prêteurs professionnels", explique Benoît Fally, un ancien banquier qui a été notamment vice-président de State Street Europe. "Nous faisons du placement de dette privée en business to business." Les clients emprunteurs de PrivateLending sont des entreprises qui cherchent des alternatives ou des compléments au financement bancaire pour des montants de 2 à 25 millions d'euros. "En dessous de 30 millions, passer par une banque coûte très cher en frais", relève Fally. Ses clients investisseurs se répartissent entre compagnies d'assurance, fonds de pensions, family offices et investisseurs professionnels.

**50 millions**

Depuis ses débuts en 2016, PrivateLending a analysé 70 dossiers de prêt, pour 500 millions d'euros, en a retenu dix et en a finalisé cinq, pour près de 50 millions d'euros. La moitié de ses clients est de nature purement corporate, l'autre moitié est constituée de sociétés immobilières. "Le besoin est énorme, explique Fally. Après la crise financière de 2008, la pression régulatoire a constraint les banques à réduire la part des financements qu'elles octroient. Dans l'immobilier, elles ne financent plus que 70% environ des projets, contre 85% auparavant. Du coup, comme les promoteurs avaient pris l'habitude de financer 15% sur fonds propres, ils ont dû chercher ailleurs les 15 autres pour-cent."

Le marché immobilier mis à part, les principales demandes d'entreprise parvenues sur les bureaux de PrivateLending concernent leurs besoins en fonds de roulement (pour financer de quoi satisfaire de grosses commandes, par exemple) et du crédit renouvelable ou "bullet" (remboursement en un seul versement à l'échéance). Là aussi, les banques sont devenues très (trop) exigeantes en garanties.

## Complémentarité

Spreds et PrivateLending se sont découvert une série de points communs, à commencer par Benoît Fally lui-même, qui est actionnaire de la plateforme de crowd quasiment depuis ses débuts en 2012. "PrivateLending a des compétences spécifiques en analyse de dossiers et en placement de dette, égrène Charles-Albert de Radzitsky, tandis que nous avons pour atouts une fine connaissance des investisseurs, notre plateforme agréée et notre base de souscripteurs, qui compte quelque 40.000 membres." Bref, cela tombait sous le sens: les deux sociétés devaient collaborer.

Elles vont étrenner leur nouveau partenariat ces prochains jours, en lançant un premier Tracer, qui comprendra dix projets de prêt participatif à souscrire dans le courant de l'année. "Il ne s'agira que de projets corporate de besoins en fonds de roulement", précisent les deux dirigeants. Les taux d'intérêt seront fixés entre 6 et 12%, selon le rating calculé pour chaque entreprise par PrivateLending, et la durée de chaque prêt de 6 à 24 mois. Chaque campagne pourra, si nécessaire, se voir complétée par souscription directe sur la plateforme de crowd de Spreds.

Pour cette dernière, le partenariat permettra d'élargir son offre de crowdlending et de renforcer son expérience dans ce segment. Pour PrivateLending, il permettra d'abaisser le "ticket" d'entrée à 100.000 euros par projet et d'agrandir considérablement son public de prêteurs.

**Michel Lauwers**