



Le peer-to-peer lending, une opportunité pour les acteurs du crédit à la consommation ?

EQUINOX CONSULTING & CEPHEID CONSULTING



Le développement d'outils internet communautaires permettant aux utilisateurs de créer et diffuser du contenu (le web 2.0) a permis l'essor de plateformes « *peer to peer* » dans différents domaines d'activité : musique (myspace), échange de biens d'occasion (eBay), covoiturage...

Dans le secteur financier, un nouveau type d'acteur a vu le jour : les plateformes en ligne de prêts entre particuliers (*p2p lending*), dont les plus connues sont « Prosper » aux Etats-Unis, « Zopa » en Angleterre ou encore « Smava » en Allemagne. Ces plateformes bénéficient d'un contexte favorable, conjonction d'une forte demande des particuliers pour les services financiers en ligne et d'une acceptation croissante des transactions par internet.

Dans le même temps, l'activité traditionnelle de crédit aux particuliers connaît une intensification de la concurrence et une compression des marges, en dépit de conditions de financement favorables. Sur fond de crise financière, de grands acteurs du crédit à la consommation ont vu la demande de crédit se contracter et le taux de défaut augmenter.

Dans quelle mesure le *p2p lending* peut-il représenter une opportunité pour les acteurs traditionnels du crédit à la consommation ?

Avec les plateformes de prêts entre particuliers, c'est une alternative aux circuits bancaires classiques qui émerge

Les plateformes de prêts entre particuliers permettent à des individus de réaliser des opérations de crédit de manière directe. L'innovation essentielle de ce modèle réside dans la mise en relation entre emprunteurs et prêteurs : le prêteur réalise une allocation directe de son investissement vers des individus ; réciproquement l'emprunteur peut réaliser une opération dont le risque est porté par un ou des particuliers.

Il existe plusieurs types de plateformes de *p2p lending*, correspondant à des finalités différentes :

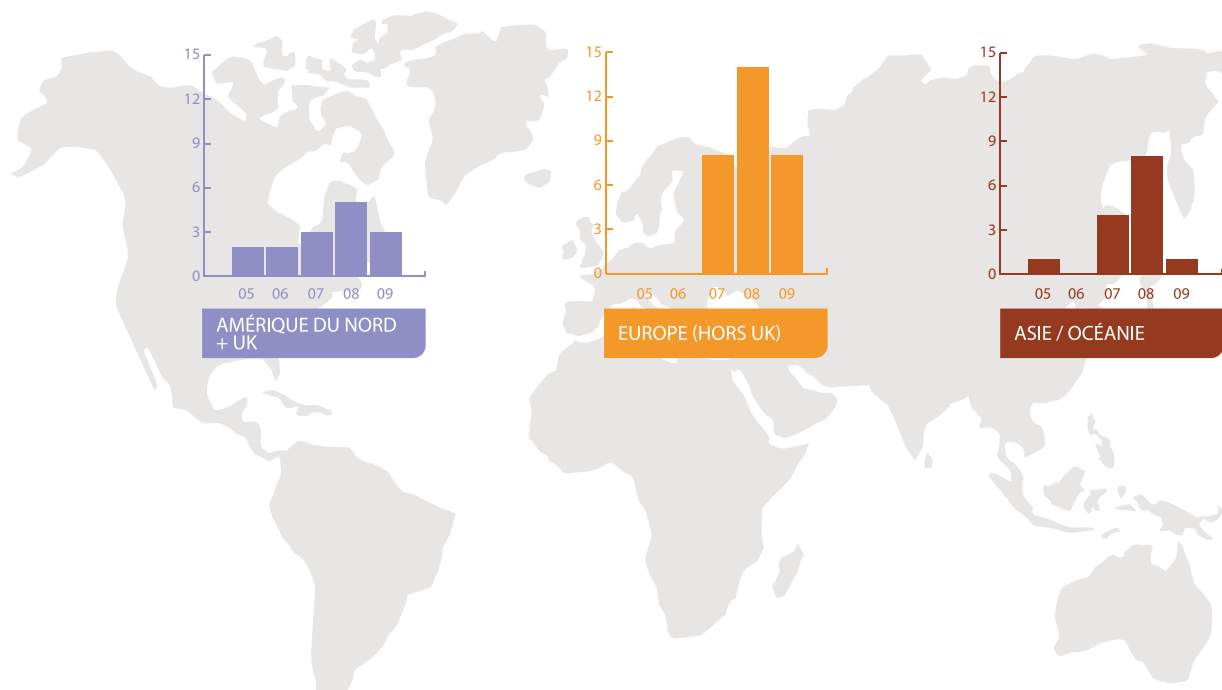
- Les plateformes de prêts à **vocation solidaire** qui proposent de financer des projets soutenus par des IMF (institutions de microfinance) sans rémunération financière,
- Les plateformes de **transactions entre proches** qui offrent une assistance à la contractualisation d'opérations de prêts sous seing privé,
- Les plateformes de prêts à **vocation financière** qui permettent à des investisseurs particuliers de réaliser des prêts rémunérés à d'autres particuliers.

Les premières plateformes de *p2p lending* ont été mises en service il y a presque dix ans : Circle Lending (US) a été lancée en 2001 Zopa (UK) et Kiva (US) en 2005 et Prosper en 2006. Le développement de cette activité a connu une accélération importante avec le lancement de plus de trente plateformes de prêts entre particuliers en 2008 - 2009. Il existe maintenant plus de quarante plateformes actives dans dif-

férents pays : les Etats-Unis, la Chine, l'Inde, La Grande Bretagne, l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Italie, la Suède, le Japon, ... Certaines plateformes ont néanmoins dû suspendre leurs activités récemment, soit pour se mettre en conformité avec la réglementation bancaire (zopa.it par exemple), soit parce qu'elles ont dû faire face à un niveau de défaut trop important (boober.nl aux Pays-Bas par exemple).

Les premières plateformes de *p2p lending* ont été mises en service il y a presque dix ans.

> Nombre de plateformes de *p2p lending* lancées depuis 2001



2001

- CircleLending (USA)

2005

- Donjoy (South Korea)
- Zopa (UK)
- Kiva (USA)

2006

- PalTrust (USA)
- Prosper (USA)

2007

- Loanland (SWE)
- Boober (ITA)
- Zopa (ITA)
- eLolly (ALL)
- Smava (ALL)
- FairRates (DEN)
- MyC4 (DEN)
- Boober (NL)
- Ppdai (CHINA)
- Popfunding (South Korea)
- MoneyAuction (South Korea)
- Igrin (AUS)
- MicroPlace (USA)
- Lending Club (USA)
- Zopa (USA)

2008

- FriendsClear (FRA)
- Veecus (FRA)
- Babyloan (FRA)
- Noba (HUN)
- Kokos (POL)
- Finansowo (POL)
- Monetto (POL)
- Cashare (SUI)
- One2Money (ALL)
- AuxMoney (ALL)
- Ireloans (IRL)
- Trundo (NL)
- Frooble (NL)
- Toogly(ALL)
- Wokai (CHI)
- Maneo (JAP)
- Nexx (NZ)
- Rangde (IND)
- Zopa (JAP)
- Prosper (JAP)
- PeerMint (AUS & NZ)
- GlobeFunder (INDIA)
- GlobeFunder (USA)
- PeerMint (CAN)
- Community Lend (CAN)
- IOU Central (CAN)
- Loanio (USA)

2009

- myElen (CZECH Rep.)
- Sobralaen (ESTONIA)
- Comunitae (SPAIN)
- Caja Navarra (SPAIN)
- Lubbus (SPAIN)
- Uppspretta (ISL)
- Banklesslife (AUT)
- Smava (POL)
- Aquash (JAP)
- Vittana (USA)
- United Prosperity (USA)
- Pertuity Direct (USA)

Malgré la crise financière et le niveau de défaut observé, la production globale de crédit des plateformes a augmenté en 2009.

Selon nos estimations pour 2009, les plateformes de prêts à vocation financière auraient généré environ 200 millions de dollars de nouveaux prêts, soit une croissance annuelle de près de 25%. Les plateformes de prêts entre proches devraient avoir une production d'au moins 330 millions de dollars, bénéficiant d'un effet positif temporaire lié à la difficulté d'obtenir un crédit via les canaux bancaires classiques. Les prêts à vocation sociale ont continué sur leur lancée avec une année 2009 qui a vu le site Kiva passer la barre des 100 millions de dollars de production de crédit depuis sa création en 2005.

Les plateformes de prêts entre proches devraient avoir une production d'au moins 330 millions de dollars, bénéficiant d'un effet positif temporaire lié à la difficulté d'obtenir un crédit via les canaux bancaires classiques. Les prêts à vocation sociale ont continué sur leur lancée avec une année 2009 qui a vu le site Kiva passer la barre des 100 millions de dollars de production de crédit depuis sa création en 2005.

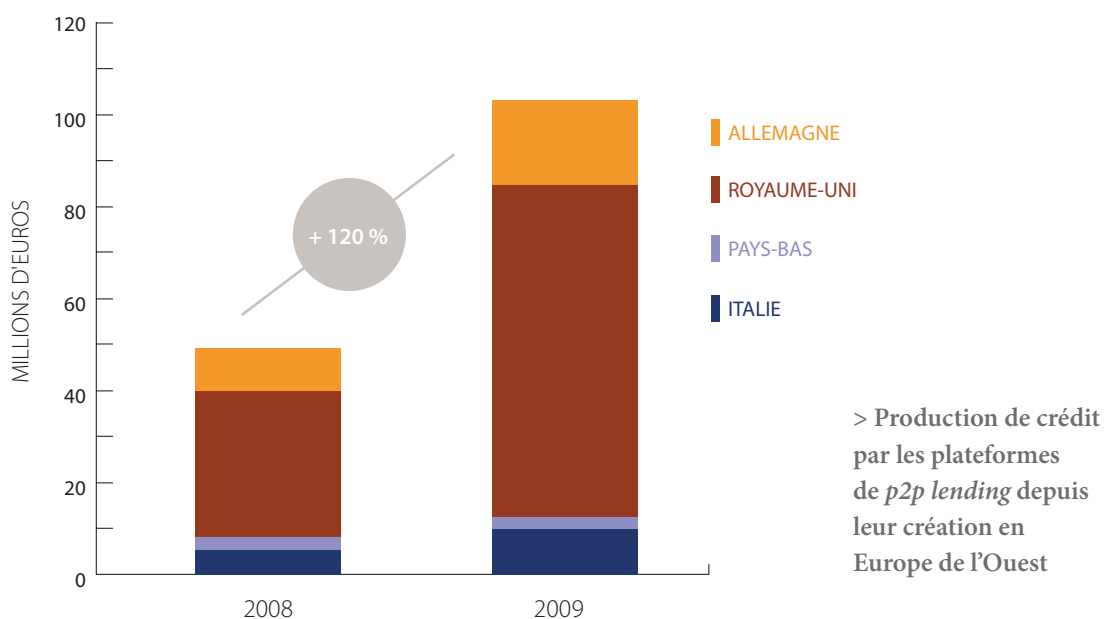
TYPES DE PLATEFORMES	EXEMPLES	PRODUCTION 2008 (USD MILLIONS)	PRODUCTION 2009 (USD MILLIONS)	CROISSANCE
Les plateformes de transactions entre proches : offrir un service d'assistance à la réalisation d'opérations privées de prêts	CircleLending.com Friendsclear.com	200	330	+ 65 %
Les plateformes de prêt à vocation financière : permettre à des investisseurs particuliers de réaliser et gérer des prêts rémunérés auprès d'autres individus	Zopa.co.uk LendingClub.com	160	200	+ 25 %
Les plateformes de prêt à vocation sociale : offrir un financement à des projets de développement à contenu social (amélioration des conditions de vie, réduction de la pauvreté ...)	Babyloan.org Kiva.org	40	50	+ 25 %

Source : sites des plateformes ; estimation Equinox Consulting / Cepheid

> Les types de plateforme de prêt entre particuliers

Néanmoins avec un encours global estimé à 400 millions de dollars, **les volumes traités sur ces plateformes restent modestes** puisqu'ils représentent moins de 1/10 000^e des encours de crédits aux particuliers dans le monde (4 000 milliards de dollars à fin 2008).

En Europe de l'Ouest, la production de crédit des principales plateformes à vocation financière depuis leur création a récemment dépassé la barre des 100 millions d'euros, grâce notamment aux succès de zopa.uk et Smava.de.



Source : sites des plateformes ; estimation Equinox Consulting / Cepheid

Mais ces plateformes n'offrent pas le même service aux emprunteurs que les établissements de crédit

Les prêts réalisés sur les plateformes à vocation financière sont semblables à des prêts personnels :

- les durées, les montants et les taux d'emprunt sont comparables,
- la nature du crédit accordé est similaire,
- les prêts ne sont pas strictement affectés à l'objet financé.

Le modèle de création de valeur des plateformes de *p2p lending* est en revanche radicalement différent : les plateformes apportent avant tout une capacité liée à la technologie et à la maîtrise des parcours client sur internet. En revanche, dans la mesure où elles ne portent pas l'encours, elles interviennent tout au plus en tant que conseil dans l'évaluation du risque crédit, ou en imposant aux prêteurs une mutualisation des risques par le fractionnement de l'investissement dans un même projet. Le niveau de prise en charge par le prêteur des activités de gestion et de recouvrement est variable selon les plateformes.

La capacité à offrir des services tels que l'assistance à la gestion administrative ou le recouvrement constitue un facteur de différenciation fort pour une plateforme de *p2p lending* dans le contexte d'une offre volontiers minimaliste.

MARKETING ET COMMUNICATION	RISQUE	DISTRIBUTION	GESTION DES PRÊTS	RECOUVREMENT
Définition des offres et promotions	Segmentation et tarification	Simulation	Suivi des remboursements	Amiable
Campagnes		Validation du dossier	Modifications du contrat	Contentieux
Stratégie multicanal		Déblocage des fonds	Modifications administratives	
			Réclamations	

■ PROCESSUS PRIS EN CHARGE PAR LE PRÊTEUR

■ PROCESSUS PRIS EN CHARGE PAR LA PLATEFORME

■ PRISE EN CHARGE MIXTE (SELON LES PLATEFORMES)

> Insertion du *p2p lending* dans la chaîne de valeur

Les acteurs de crédit à la consommation peuvent envisager plusieurs réponses à ce phénomène

Les acteurs traditionnels du crédit à la consommation bénéficient d'avantages concurrentiels importants : l'accès à des réseaux de distribution établis, des volumes permettant de réaliser des économies d'échelle, des techniques d'octroi éprouvées... Néanmoins pour faire face à ces nouveaux entrants, ils doivent chercher les moyens de défendre au mieux leur encours.

Deux stratégies semblent envisageables : stratégie offensive, par la création d'une activité de *p2p lending* en propre, ou stratégie collaborative, dans le cadre d'un partenariat avec une plateforme existante ou en création.

Outre l'investissement financier nécessaire à la création d'une plateforme web 2.0, les incertitudes sur la rentabilité d'une activité mal maîtrisée et les impacts potentiels sur l'activité existante (dispersion des moyens, confusion apparente dans l'offre...) ne plaident pas en faveur d'une stratégie offensive.

Le scénario collaboratif offre plus d'avantages à moindre risque : il illustre la capacité d'innovation de l'établissement et lui donne l'opportunité de réaliser des synergies avec les usines de traitement existantes.

Dans le cadre d'un tel partenariat, l'établissement de crédit à la consommation peut valoriser auprès d'un acteur de *p2p lending* des prestations correspondant à son cœur de métier telles que l'indication aux prêteurs d'un scoring des emprunteurs, la gestion administrative des crédits ou le recouvrement des impayés.

- Sur les phases d'octroi, certaines techniques de scoring éprouvées sur les marchés classiques pourraient être utilisées par les plateformes de *p2p lending* pour réaliser une pré-cotation des emprunteurs à destination des prêteurs. L'établissement de crédit à la consommation pourrait également intervenir dans la « certification » du dossier constitué par l'emprunteur dans le cadre de sa demande de financement.
- Une partie de la capacité des chaînes de gestion des crédits pourrait être allouée à des services aux clients de la plateforme (prêteurs et emprunteurs) en matière de suivi des paiements, de prise en compte de modifications administratives ou même d'options telles que le remboursement anticipé ou les pauses paiement. Ce type de service pourrait être différenciant pour une plateforme.
- Un établissement de crédit à la consommation peut également proposer aux plateformes de *p2p lending* et à leurs prêteurs des prestations de recouvrement contentieux. Les acteurs du *p2p lending* font en effet, quand ils proposent des services à ce stade, souvent appel à des prestataires spécialisés.

Dans la mise en œuvre technique d'un tel scénario, l'établissement de crédit à la consommation bénéficierait de son expérience des partenariats : de la même façon qu'il intègre à ses chaînes de gestion des briques applicatives tierces (dans le cadre d'un partenariat avec un distributeur), la granularité de son système d'information lui permettra de s'appuyer sur les développements opérés par la plateforme pour les technologies inhérentes au peer-to-peer.

Dans certaines conditions, des synergies commerciales peuvent également être envisagées. Les plateformes s'adressent à une clientèle différente de celle d'un acteur traditionnel, souvent des dossiers « atypiques », refusés lors d'un octroi classique sur base de scoring socio-démographique. Pour ces dossiers, à l'instar de la logique du financement de certains projets professionnels par le microcrédit, le parcours client pourrait comporter deux temps : un financement en *p2p lending* en premier lieu, la constitution d'un historique de remboursement, puis la proposition d'un crédit bancaire sur la base d'un score de comportement.

Ce scénario collaboratif offre donc des perspectives séduisantes : augmenter les revenus par le biais de la facturation des prestations, rentabiliser les infrastructures existantes, limiter l'impact du *p2p lending* sur la production et, à une moindre échelle, développer de nouvelles sources de financement.

Ce partenariat atypique présente néanmoins des risques importants

Ce partenariat atypique présente néanmoins des risques importants.

Dans la mise en œuvre d'un tel partenariat, l'établissement devrait prendre en compte deux types de risque :

- Risques opérationnels : il met en jeu un partenaire qui n'a pas la même culture du crédit à la consommation que des distributeurs ou des banques et il nécessite des investissements technologiques en dehors du cœur de métier.
- Risques stratégiques et d'image : le *p2p lending* a émergé en réaction aux difficultés rencontrées par les emprunteurs auprès des « intermédiaires » de crédit. Dès lors, deux types

de comportement peuvent être envisagés : le refus d'emprunter sur une plateforme « ré-intermédiée » et, en sens inverse, la cannibalisation de la clientèle « classique ».

Ces options stratégiques peuvent être étudiées dès à présent dans certains pays d'Europe. Malgré des encours encore modestes, les plateformes de prêts entre particuliers font preuve à l'étranger d'un dynamisme important. Ce type de financement bénéficie du contexte actuel de méfiance envers les acteurs bancaires traditionnels. Certains pays industrialisés ont déjà vu l'implantation de plateformes de prêts en ligne purement « peer-to-peer ».

En France, le monopole du crédit lié à un agrément CECEI constitue un frein au développement de ces plateformes, qui devraient obtenir un agrément ou trouver des partenaires bancaires. Par ailleurs, l'absence de fichier positif constitue une barrière à l'entrée importante pour un pure player.

Si le cadre réglementaire venait à évoluer, sous l'impulsion du législateur et des usagers des banques, les acteurs du crédit devraient considérer les plateformes de *p2p lending* comme de nouveaux entrants à part entière, représentant une menace pour l'encours.

La réflexion autour d'axes de collaboration permettant à la fois de générer des revenus (servicing) et de développer une relation client innovante (avec les prêteurs et les emprunteurs) sera alors incontournable.

Sophie Madet, ASSOCIÉE
Tél. : 01 53 43 06 37
smadet@equinox-consulting.com

Lionel Slusny, CONSULTANT SENIOR

Florian Esmieu, CONSULTANT SENIOR
CEPHEID CONSULTING



63 boulevard Haussmann,
75008 Paris
standard : 01 53 43 06 43
www.equinox-consulting.com