

# L'impact des essor de la banque 2.0

Usage des réseaux sociaux, financement participatif, les nouvelles pratiques financières s'imposent grâce à leur utilisation innovante des technologies du web.

Par Camille Guignet

Emprunter de l'argent sur internet, parler «sous» sur les réseaux sociaux, financer son projet grâce au soutien des internautes... Les pratiques, en matière de finance, évoluent, portées par les nouveaux moyens de communication et les technologies du web 2.0. Une multitude de solutions de financement «low cost» apparaissent en Europe, aux Etats-Unis et même en Suisse, chacune d'elles redessinant à sa manière le visage de la banque du futur.

«Les gens font moins confiance aux banques, observe Stéphane Garelli, professeur à l'International Institute for Management Development (IMD). En matière de conseil, ils préfèrent chercher l'information par eux-mêmes. De plus en plus de groupes d'investisseurs privés se forment sur Facebook, pour discuter et se faire une idée des opérations à réaliser.»

«Le système bancaire traditionnel est dépassé, résume Manuel Nappo, économiste et professeur à la Haute Ecole d'économie de Zurich (HWZ). Le «peer-to-peer lending» (prêt entre particuliers) est l'ébauche de la banque de demain. En Suisse, les banques sont de plus en plus nombreuses à vouloir suivre une formation pour mieux utiliser les médias sociaux.»

## L'ESSOR DU PRÊT ENTRE PARTICULIERS

Le «peer-to-peer lending», né en 2006 aux Etats-Unis, fait des émules. Destiné à ceux qui ne pourraient ou ne voudraient pas demander un crédit auprès d'une banque, il met en relation les personnes qui veulent

emprunter de l'argent avec celles qui veulent investir, via un portail internet.

Les deux plateformes pionnières en la matière sont Lending Club et Prosper. Depuis leur création, elles cumulent respectivement 500 millions et 37,4 millions de dollars de prêt. En Suisse, l'unique portail proposant ce genre de service s'appelle Cashare. Créé en 2008 par l'ex-employé de banque Michael Borter, il a réalisé un total de 4 millions de prêts depuis sa création et reçu plusieurs prix, notamment celui de l'IMD (International Institute for Management Development) à Lausanne, en 2009.

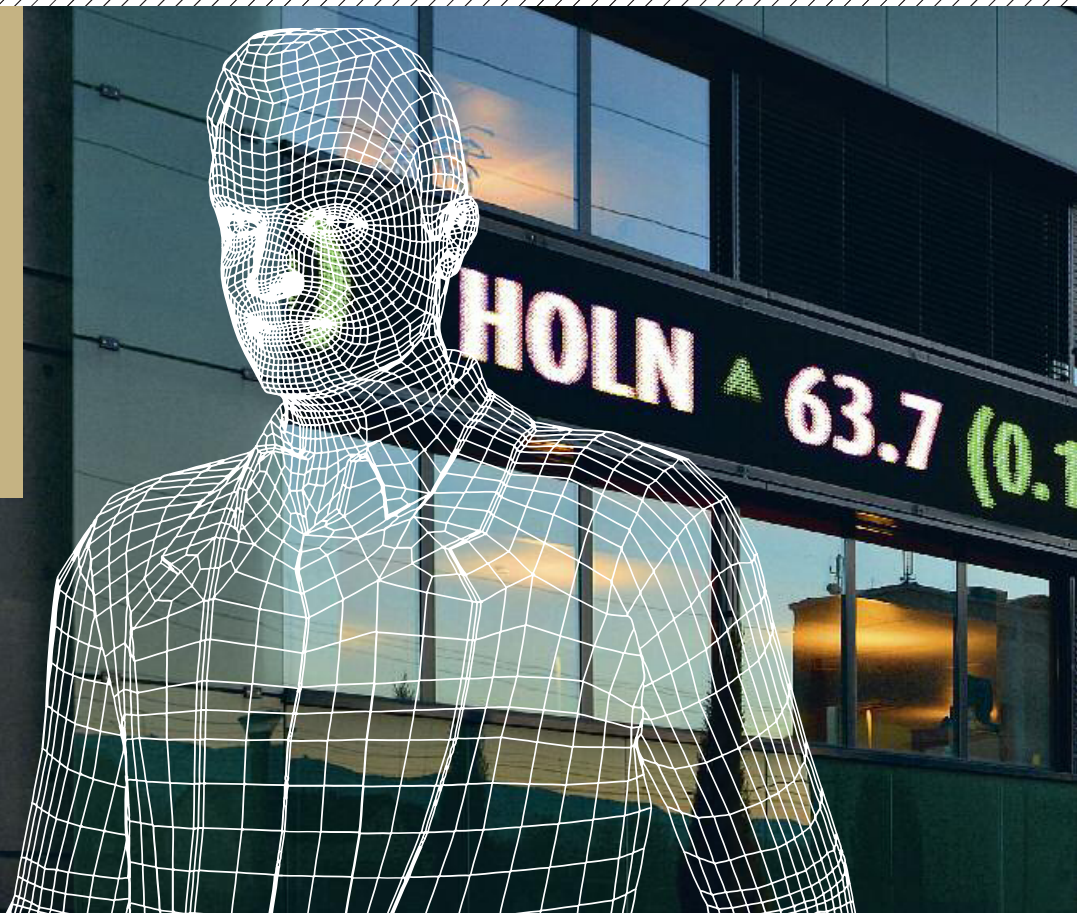
## Le «crowdfunding» progresses à toute vitesse dans le monde

Mais pourquoi passer par internet plutôt que de se rendre à la banque? Le prêt entre particuliers séduit par les bénéfices importants qu'il rapporte, pour celui qui emprunte comme pour celui qui prête. Le taux d'intérêt pour les emprunteurs est généralement inférieur à celui pratiqué dans une banque, puisqu'il varie entre 4,5% et 12% en fonction de la solvabilité de l'emprunteur.

## Le pionnier Swissquote

Internet a permis le développement de nouvelles pratiques bancaires, dont Swissquote est l'illustration la plus visible en Suisse. Lancée en 2001 déjà, la première banque en ligne du pays compte aujourd'hui plus de 200'000 clients (ci-contre, le siège de Swissquote, à Gland).

PHOTO: THIERRY PAREL, ILLUSTRATION FILAIRE: EMILLEN STRAGGIOTTI



Les transactions s'effectuent dans les 10 jours, après soumission détaillée du projet. «La personne qui veut emprunter de l'argent remplit un questionnaire indiquant le montant dont elle a besoin, la durée du prêt et le taux d'intérêt maximal qu'elle est prête à payer, explique Michael Borter. Elle précise la raison pour laquelle elle a besoin de cet argent, ainsi que sa situation financière actuelle. Nous attribuons une note à la personne en fonction de sa solvabilité, de A à C, puis la mettons en relation avec les créditeurs.»

Les sommes demandées oscillent entre 15'000 et 20'000 francs. Les créditeurs doivent uniquement s'acquitter d'une cotisation de 5 francs et verser 0.75% des intérêts à la société. Pour diminuer les risques, les prêteurs sont encouragés à diversifier leurs investissements sur un pool d'emprunteurs. «95% des prêts sont remboursés, précise Michael Borter. Les 5% restants donnent lieu à des poursuites.»

Le «peer-to-peer lending» présente surtout l'avantage, pour l'investisseur, de pouvoir choisir où il veut investir son argent. Cette pratique colle avec son époque: «La crise a entaché l'image des banques et les gens préfèrent désormais verser leurs intérêts à un particulier», avance Michael Borter.

### FINANCER SON PROJET GRÂCE À LA FOULE

«Le crowdfunding» (financement par la foule) s'inscrit parfaitement dans cette idée de «savoir où l'on met son argent». Ce système permet aux personnes porteuses de projet de trouver un financement auprès des internautes, via des portails web spécialisés. Les sommes prêtées sont petites, mais grâce à leur nombre, constituent des montants importants. Contrairement au «peer-to-peer lending», ce système fonctionne sur le mode du don: les personnes qui financent un projet reçoivent une récompense symbolique en lieu et place d'intérêts financiers.



## «Le système bancaire traditionnel est dépassé.»

Le «crowdfunding» progresse à toute vitesse dans le monde. Le leader américain Kiskstarter est parvenu à lever plus de 380 millions de dollars pour financer des projets novateurs et sera bientôt disponible en Grande-Bretagne. En Suisse alémanique, deux plateformes de «crowdfunding» viennent de voir le jour au début 2012: wemakeit.ch, dédiée au financement de projets artistiques, et 100-days.net, ouverte à divers projets.

Considérées comme prometteuses par de nombreux spécialistes, ces nouvelles pratiques semblent trouver un terreau favorable à leur expansion en Europe et aux Etats-Unis. En Suisse pourtant, leur avenir ne semble pas assuré: «Les grandes banques suisses ont la confiance de la population, note Niels Hafner, professeur d'économie à l'Institut IFZ à Zoug, rattaché à la Haute Ecole de Lucerne. Face à cette tradition, l'intérêt pour les systèmes de financement alternatifs n'est pas pour demain!»

Pour d'autres spécialistes, la diffusion de ce modèle à large échelle n'est qu'une question de temps. «L'essor des solutions «low-cost» révèle surtout les limites du système bancaire actuel, qui va devoir subir de profondes modifications, estime Manuel Nappo, économiste et professeur à la Haute Ecole d'économie de Zürich (HWZ). Pour moi, celles-ci passeront forcément par un meilleur usage du web et des réseaux sociaux.» ▲