

## Prosper, l'« eBay de la finance »

Lancé il y a un an, Prosper est devenu le plus grand site de prêt en ligne. Grâce à un modèle inspiré de la célèbre plate-forme de vente aux enchères.

Kelly Viehmo est devenu prêteur sur Prosper pour la première fois il y a un an. « J'ai investi 50 dollars sur le réseau de prêt et j'ai gagné 50 dollars », explique-t-elle. Prosper est un site de prêt en ligne où les prêteurs peuvent offrir de l'argent à des emprunteurs. Les prêts sont proposés sous forme de « notes » et sont évalués en fonction de leur risque. Les taux de rendement sont élevés, allant de 10 % à 20 %.

« Au début, je me suis surpris de constater que les investisseurs qui ont financé Prosper ont été très satisfaits. Ils ont vu que Prosper était un site de prêt en ligne qui leur permettait de gagner de l'argent en investissant dans des prêts à court terme. »

Grâce à un modèle inspiré de la célèbre plate-forme de vente aux enchères, Prosper a permis à Kelly Viehmo de devenir prêteur sur Prosper pour la première fois il y a un an. « J'ai investi 50 dollars sur le réseau de prêt et j'ai gagné 50 dollars », explique-t-elle. Prosper est un site de prêt en ligne où les prêteurs peuvent offrir de l'argent à des emprunteurs. Les prêts sont proposés sous forme de « notes » et sont évalués en fonction de leur risque. Les taux de rendement sont élevés, allant de 10 % à 20 %.

« Au début, je me suis surpris de constater que les investisseurs qui ont financé Prosper ont été très satisfaits. Ils ont vu que Prosper était un site de prêt en ligne qui leur permettait de gagner de l'argent en investissant dans des prêts à court terme. »

« Au début, je me suis surpris de constater que les investisseurs qui ont financé Prosper ont été très satisfaits. Ils ont vu que Prosper était un site de prêt en ligne qui leur permettait de gagner de l'argent en investissant dans des prêts à court terme. »

« Au début, je me suis surpris de constater que les investisseurs qui ont financé Prosper ont été très satisfaits. Ils ont vu que Prosper était un site de prêt en ligne qui leur permettait de gagner de l'argent en investissant dans des prêts à court terme. »

« Au début, je me suis surpris de constater que les investisseurs qui ont financé Prosper ont été très satisfaits. Ils ont vu que Prosper était un site de prêt en ligne qui leur permettait de gagner de l'argent en investissant dans des prêts à court terme. »

## Circle Lending : affaires de famille

Les prêts entre parents et amis constituent l'essentiel des transactions financières informelles aux États-Unis. Circle Lending permet de les formaliser.

En 2006, Karl souscrit auprès de son père, Dave, un prêt immobilier de 260 000 dollars sur cinq ans au taux garanti de 5 %. De quoi se libérer de l'emprunt qui il avait contracté en 2003, année où il avait acheté sa maison. Le prêt est exceptionnellement bon. Variable, celui-ci devrait en effet progresser au bout de trois ans. Dave enregistre les avantages de ce système. « J'ai pu investir et Karl avait besoin de refinancer son emprunt. En fin de compte, ce prêt légitime, Karl a pu élargir son cercle de crédit. Il a pu aussi bénéficier d'un taux avantageux, le montant des intérêts étant déductible des impôts. Enfin, l'argent reste dans la famille... tout le monde est gagnant. » Des milliers d'Américains ont tiré parti de ser-

## Lending Club s'appuie sur Facebook

Le réseau communautaire permet d'identifier le cercle social auquel appartient l'emprunteur, même si celui-ci reste anonyme.

Fondateur de Triplehop Technologies, Renaud Laplanche ignorait qu'il retrouverait un jour sa société à l'Oracle lorsqu'il décida en 1999 de renforcer ses dettes de cartes de crédit. « Je devais 20 000 dollars, à des taux supérieurs à 18 %, et des amis ont accepté de me prêter à 10 %, raconte-t-il. J'ai immédiatement songé que le prêt de particulier à particulier était un concept à créer. »

A son départ d'Oracle, en 2006, d'autres l'avaient devancé. Aujourd'hui, Renaud Laplanche estime cependant que sa société, Lending Club, possède deux atouts. En premier lieu, la qualité des emprunteurs, qui se traduit par un historique de crédit coté à 640 points ou plus et un ratio dette/revenu inférieur à 25 %. En second lieu, la dimension communautaire du Web que lui apporte le fait d'être une application inté-

grée au réseau Facebook, devenu ces derniers mois un véritable phénomène de mini-contrais. La multitude de mini-contrais, mise à disposition de chaque prêteur membre, Lending Club utilise les relations existant entre les adhé-

rents de Facebook pour montrer aux prêteurs et emprunteurs comment ils sont connectés, et même si l'emprunteur choisit l'anonymat, le prêteur peut voir à quel cercle social il appartient. Le fonctionnement du service, Lending Club, est simple : le prêteur indique le montant des fonds dont il dispose et choisit son niveau de risque. En retour, le site lui propose un portefeuille composé de fractions de prêts. Le prêteur est à même de consulter chaque profil d'emprunteur, d'évaluer son niveau de proximité avec lui et de modifier le portefeuille à son gré. « Les souscripteurs anonymes mettent dans vos fils plus de temps à lever leurs fonds que ceux qui choisissent la transparence », souligne Renaud Laplanche.

Chaque prêt est conçu pour trois ans. Il ne peut dépasser

prêt professionnel et 699 dollars pour un prêt immobilier. Chaque partie acquitte ensuite 9 dollars de frais mensuels.

Les taux d'intérêt pratiqués sur Circle Lending sont sensiblement inférieurs à ceux en vigueur sur le marché. Quant au taux de défaut de paiements, il est bas, moins de 5 %, grâce aux relations existant entre les parties. Virgin USA, la société d'investissement américaine de sir Richard Branson, a pris en mai, une participation majoritaire dans Circle Lending. Représenté le mois dernier par Virgin Money USA, ce dernier prévoit de développer de nouveaux produits financiers, y compris grâce à des partenariats avec des banques.

## Zopa veut « donner un visage humain à l'argent »

25 000 dollars, éclatés en une multitude de mini-contrais. La mise minimale de chaque prêteur est fixée à 25 dollars. Le taux d'intérêt moyen tourne autour de 10 %, soit 4 points de plus en moyenne que celui consenti par les banques aux emprunteurs et sur les comptes d'épargne. Lending Club prend 1 % de frais au prêt et entre 1 % et 2 % à l'emprunteur, selon son niveau de crédit.

La start-up a levé 10,26 millions de dollars fin août. Quinze jours plus tard, elle lançait sa propre communauté. Fin octobre, elle comptait plus de 22 000 membres qui avaient contracté pour plus de 2,5 millions de dollars de prêts. Lending Club négocie aussi des partenariats avec des associations d'anciens élèves de universités américaines (Georgia Tech, University of Michigan et Kansas State) ont déjà donné leur accord. Les associations professionnelles des associations combattants et les agents de voyages sont de la partie) et les réseaux communau-

taires de type MySpace.

Le site compte élargir son système de prêts à des souscripteurs à haut risque.

Zopa a été lancé en Angleterre en mars 2005 par le cofondateur de la carte de crédit EGG, Richard Dawall. A l'instar d'une banque, il étudie et autorise chaque demande d'emprunt. De son côté, le prêteur ouvre un compte et choisit le taux d'intérêt et le montant précis de l'opération qu'il est prêt à réaliser. Celui-ci est automatiquement notifié en microcrédits de 10 livres, modifiables ensuite avec un plafond de 500 livres. Zopa préleve une commission de 1 % auprès de chaque prêteur et 2 % auprès de chaque des prêteurs.

A l'été 2006, Zopa a levé 150 000 livres au Royaume-Uni, via 5 000 investisseurs aux États-Unis. Les investisseurs ont été recrutés à l'aide de réseaux sociaux comme Facebook et MySpace.

« Au début, je me suis surpris de constater que les investisseurs qui ont financé Zopa ont été très satisfaits. Ils ont vu que Zopa était un site de prêt en ligne qui leur permettait de gagner de l'argent en investissant dans des prêts à court terme. »

« Au début, je me suis surpris de constater que les investisseurs qui ont financé Zopa ont été très satisfaits. Ils ont vu que Zopa était un site de prêt en ligne qui leur permettait de gagner de l'argent en investissant dans des prêts à court terme. »