

Pourquoi le rachat de Finsquare par Lendix n'a pas été la réussite escomptée

La découverte d'un taux de défaut bien plus élevé que prévu après le rachat de la plateforme de prêts aux entreprises Finsquare oblige son concurrent Lendix à assurer le recouvrement. Son CEO tire un premier bilan pour mind Fintech.



Par Aude Fredouelle

Chiffres-clés

Montant du rachat du fonds de commerce :
200 000 euros

Base de prêteurs acquise :
3 000 particuliers (dont 10 % déjà investisseurs sur Lendix)

Nombre de défauts Finsquare au moment du rachat : 10 projets sur 109 (contre 3 concédés par les dirigeants)

Nombre de projets Finsquare ayant connu un incident de paiement à fin octobre 2016 : 32 sur 109
Montant prêtés sur Finsquare entre janvier et avril 2016 : 859 000 euros

En avril 2016, Lendix a conforté son rang avec le rachat de Finsquare. Entre janvier et avril 2016, Finsquare pointe en septième position des plateformes de crowdlending françaises avec 859 000 euros prêtés, tandis que Lendix caracole en tête avec près de 10 millions d'euros, devant Lendosphère (3,2 millions) et Unilend (2,8 millions), selon le [baromètre de Crowdlending.fr](#). Lors de l'acquisition, Olivier Goy, fondateur et président du directoire (CEO) de Lendix, explique, sans dévoiler le montant de l'opération, racheter le fonds de commerce de Finsquare pour reprendre une base de 3 000 prêteurs particuliers. Une ressource rare : au moment du rachat, 80 % des montants prêtés sur Lendix l'étaient par des institutionnels, family offices et particuliers avertis.

Un rachat à 200 000 euros

Selon nos informations, Lendix débourse 200 000 euros dans cette opération qui lui permet de récupérer la plateforme technologique, les prêteurs et un portefeuille peu prometteur de projets. "Avant le rachat, nous avons soumis les

dossiers à notre algorithme de scoring et nous avons bien vu que le portefeuille n'était pas de grande qualité", raconte Olivier Goy. "Nous savions que le taux de défaut annoncé par Finsquare allait probablement augmenter et que les prêteurs seraient déçus. Mais nous comptons gérer sérieusement le recouvrement pour qu'ils ne le soient pas trop et qu'ils réinvestissent ensuite sur Lendix."

Défauts et incidents de paiement en série

Mais quelques mois plus tard, en septembre, Lendix signale aux anciens prêteurs de Finsquare, désormais migrés sur sa plateforme, que le nombre de défauts concédés lors du rachat par les dirigeants de Finsquare, Polexandre Joly et Adrien Wiant, ne correspondait pas à la réalité. Il ne s'agissait pas de trois prêts en défaut sur 109 financés, mais de dix. Par ailleurs, révèle alors Lendix, plus d'un quart des projets ont présenté à un moment ou à un autre un incident de paiement.

Si le taux de défaut avait été sous-estimé avant le rachat, c'est parce que Finsquare et son

■ ■ ■ prestataire de services de paiement (PSP) Lemonway n'attendaient pas cinq jours ouvrables entre la réception de l'argent de l'emprunteur et le versement au prêteur, alors que la norme SEPA donne ce délai à la banque pour rappeler un prélèvement pour insuffisance de fonds. La plateforme a donc assumé les pertes causées par sept défauts de paiement sans en informer les prêteurs. "Nous sommes un collecteur pour compte de tiers, donc c'est Finsquare qui a pris en main le timing via notre outil", souligne Damien Guermontprez, directeur général de Lemonway mais aussi investisseur et membre du comité stratégique d'Invex, société éditrice de Finsquare. Depuis fin avril 2016, Lemonway est d'ailleurs devenu le PSP de Lendix. Olivier Goy dénonce un manque d'organisation et de sérieux de l'équipe Finsquare et dit se réserver le droit d'agir contre eux en justice.

Ces découvertes n'engendrent aucune perte sèche pour Lendix ; lors du rachat, Finsquare avait déjà prélevé sa commission de 3 à 5 % des sommes empruntées. Pour autant, la découverte des défauts menace la réputation de Lendix auprès des prêteurs. Cette situation contraint également la société à s'engager dans la bataille du recouvrement. Trois salariés s'y emploient à temps plein. "Sur 75 échéances impayées sur 32 projets, nous en avons recouvré 37 depuis la reprise de Finsquare, soit 104 000 euros sur 185 000", relève Olivier Goy. Finsquare prévoyait pourtant une assurance mais tous les défauts concernés entraînent dans des cas d'exclusion. Lendix ne propose pas d'assurance : les prêteurs assument les défauts des emprunteurs... Sauf lorsqu'il s'agit d'une fraude : début 2016, la plateforme a essayé un défaut de paiement de 500 000 euros sur le projet Qualiop Dataword et a choisi de racheter la créance aux prêteurs. Olivier Goy évoque "des documents falsifiés et un expert-comptable illégal". Une procédure judiciaire est en cours. Depuis son lancement, outre cette fraude, Lendix a connu un autre défaut de 60 000 euros sur 170 projets financés.

Le CEO continue d'assurer que le rachat a été positif pour Lendix, et ce notamment grâce aux retombées médiatiques qui ont déclenché un afflux de prêteurs : "Nous avons doublé voire triplé notre acquisition naturelle", assure le responsable qui se dit satisfait de l'intégration de la base des 3 000 prêteurs particuliers, dont seuls 10 % étaient clients de Lendix. Cependant, selon nos informations, environ la moitié des prêteurs avaient engagé moins de 200 euros sur la plateforme. Olivier Goy ne précise pas quelle part

des prêteurs de Finsquare a depuis réinvesti sur Lendix.

Des disparitions en perspective ?

Toujours est-il que l'acquisition de Lendix soulève des questions sur la solidité des modèles. Lancé en décembre 2014, Finsquare a levé 1,5 million d'euros en juin 2015, notamment auprès de Virtual Network, Aviva France et Edenred, puis a misé sur une stratégie d'acquisition client agressive. Par contre, parmi les 11 collaborateurs de Finsquare, aucun n'était dédié au recouvrement et l'équipe comptait peu d'analystes crédit expérimentés. Rapidement, Finsquare s'est retrouvée à cours de fonds et a commencé à prospecter à l'automne 2015 afin de boucler un nouveau tour de table de 7 millions d'euros, selon nos informations. En vain. Dès décembre 2015, les dirigeants avaient lancé en parallèle la plateforme de courtage de crédits en ligne [GoCreditPro](#). Depuis, l'activité semble avoir été abandonnée et le site d'Invex renvoie sur celui de [Konvert](#), un assistant commercial virtuel. Les fondateurs de Finsquare n'ont pas souhaité répondre aux questions de mind Fintech.

Près d'une quinzaine de plateformes françaises proposent aujourd'hui du prêt aux entreprises. Selon [crowdlending.fr](#), Lendix, Lendosphere et Unilend représentent près de 75 % des montants prêtés depuis le début de l'année. Lendix affichait 33,6 millions d'euros de prêts financés à fin octobre, contre 7,5 millions pour le deuxième du classement Lendosphere. Les dirigeants du secteur estiment devoir atteindre environ 100 millions d'euros de crédit par an pour atteindre la rentabilité, sachant que leur masse salariale et les coûts d'acquisitions (une centaine d'euros par prêteur et jusqu'à 1 000 euros environ pour une entreprise emprunteuse, selon nos informations) pèsent lourds dans le burn rate (consommation de trésorerie en phase de démarrage).

La plupart des plateformes sous-financées ne pourront donc pas survivre. Mais la mutualisation des bases de prêteurs, qui pourrait atteindre 50 à 60 % entre certaines plateformes, rend improbable d'autres opérations de consolidation. Olivier Goy confirme qu'il ne rachètera pas d'autre concurrent. "Le rachat de Finsquare nous a permis de constituer une base suffisante pour lancer notre croissance", assure-t-il. Le salut des plateformes en difficultés pourrait venir des acteurs traditionnels. En annonçant en octobre une prise de participation de 10 % au capital de Wesharebonds, la Banque Postale a ouvert la voie. ■



Lendix a recouvré 104 000 euros sur 185 000 depuis la reprise de Finsquare. "

Olivier Goy
Fondateur et CEO de Lendix