

SUPPLÉMENT FINANCE SOLIDAIRE

Les bons comptes des petits poucets de la finance

Par [Benjamin Leclercq](https://www.liberation.fr/auteur/18096-benjamin-leclercq)(<https://www.liberation.fr/auteur/18096-benjamin-leclercq>) — 5 novembre 2020 à 17:41



Au Paris FinTech Forum, en janvier. Photo Eric TSCHAEN. Rea

Néobanques «vertes», plateformes de financement participatif ou assurances éthiques... les start-up «solidaires» foisonnent sur le marché, pilotées par une génération engagée.

La finance privée, cet ogre nonchalant et conservateur, n'aime pas qu'on vienne l'enquiquiner. Au diable les néophytes, les exaltés, les rêveurs et autres petits poucets qui tenteraient d'infiltrer sa chasse gardée. Aussi, lorsque en 2015, à tout juste 25 ans, Eva Sadoun vint frapper à sa porte, un projet d'épargne participatif et solidaire sous le bras, l'ogre l'a d'abord méchamment toisée. *«Les grandes banques nous ont ri au nez, se souvient-elle. On nous a objecté, avec une pointe de mépris, que le grand public n'avait pas à s'occuper lui-même de son épargne.»*

Tendance de fond

Le géant mal léché a pourtant un talon d'Achille : il ne résiste pas à l'odeur des bonnes idées. A fortiori quand celles-ci génèrent des nombres à plusieurs zéros... Alors le petit poucet, ne s'en laissant pas conter, a besogné, amassant sur son chemin, à coups d'algorithmes, de réseaux sociaux et de ténacité, beaucoup de petits cailloux. Lita.co, la «FinTech» cofondée par Eva Sadoun, a levé 50 millions d'euros en cinq ans, finançant près de 125 sociétés dans trois pays. Gourmande, elle vient de lancer un fonds de 100 millions d'euros pour la relance post-Covid... Alors l'ogre a cédé. Et, aujourd'hui, c'est bien le grand assureur Aviva France, le mastodonte BNP Paribas ou la Caisse d'épargne (25,9 millions de clients) qui lui font les yeux doux.

L'histoire de Lita illustre une tendance de fond. Ou comment la jeune «tech» financière chamboule les habitudes du marché, exposant ses valeurs – sociales, solidaires et écologiques – à la finance traditionnelle.

De fait, la conjoncture est bonne. La finance solidaire a fait une belle poussée en 2019, (https://www.liberation.fr/evenements-libe/2020/11/05/solidaire-peut-mieux-faire_1804709) et la crise sanitaire, en plus d'ébranler les consciences, a fait

gonfler les encours : entre mars et juillet, les Français ont épargné (c'est un record) plus de 85 milliards d'euros. Une manne que ces nouveaux acteurs lorgnent avec appétit.

Ça se bouscule au portillon. Il y a, d'abord, les plateformes de financement participatif «à impact» (prêt, ou investissement en action ou obligation), à l'instar de Lita, mais aussi de Babyloan, Sowefund, Zeste, BlueBees ou encore WeDoGood, qui se démarquent par des levées de fonds en royalties. Il y a, ensuite, l'émergence en 2020 des «néobanques à impact». Trois se lancent cet automne, qui espèrent verdir le secteur bancaire français : Helios, OnlyOne et Green-Got. Il y a, enfin, les acteurs sectoriels : Miimosa, pour le financement de *«l'alimentation de demain»* ; Turbo Cereal, place de marché et néobanque dédiée à la filière agricole ; Coalescent, pour l'investissement locatif via micro-immobilier et *blockchain* ; Luko, spécialiste de l'assurance en ligne éthique...

Caboche

Aux manettes ? Une clique de trentenaires aux velléités disruptives, climato-sensibles et socialement engagés. D'aucuns ont très tôt été convaincus. Comme Jean-David Bar, 32 ans, cofondateur de la start-up nantaise WeDoGood. *«C'était en 2012, j'avais 24 ans, se rappelle-t-il. Je suivais une conférence TEDx, et l'intervenant a sorti une statistique qui m'a scié : malgré l'urgence climatique, il était alors investi quatre fois plus d'argent dans les énergies fossiles que dans les renouvelables.»* Dans la caboche de cet étudiant en école de commerce (Audencia), un «déclat». WeDoGood naîtra l'année suivante.

Eva Sadoun, elle, a trouvé sa vocation plus tôt encore : *«Il faut dire que j'ai passé mon Bac en 2008... en pleine crise financière, sourit la fondatrice de Lita. J'ai eu envie de pouvoir analyser les algorithmes financiers, ces machines à créer des crises.»* Des études de maths, de finance (EM Lyon), un stage en banque et un autre dans le microcrédit en Inde... et la voilà prête à lancer sa start-up, en 2014, avec un copain de prépa, Julien Benayoun.

«Activiste»

D'autres se sont convertis en chemin, rattrapés presque malgré eux par la violence du monde bancaire. Pour Kamel Naït-Outaleb, cofondateur de OnlyOne, ce fut *«une crise de la quarantaine»*. Au Crédit commercial de France, sur le terrain, puis chez HSBC, au siège, il grimpe patiemment les échelons. Dix-sept ans d'une trajectoire ascensionnelle qui le mène, en 2017, *«aux portes du Comex»*. Le paradis des banquiers ambitieux. Mais soudain le quadra doute. *«J'étais de plus en plus gêné par le comportement de la banque vis-à-vis des clients les plus faibles, dit-il. L'alternative est devenue limpide : soit je continuais comme si de rien n'était et je m'égarais, soit je changeais de cap.»* Après un MBA Digital Marketing et une thèse sur la disruption de la banque de détail, il lance OnlyOne, qu'il présente comme la *«première néobanque à impact positif»*.

Surdiplômés et malins, ils et elles usent sans complexe des codes et des ficelles du métier. La publicité et les slogans sont accrocheurs (quitte à parfois en faire des tonnes, tel OnlyOne se comparant à *«David contre Goliath»*). Les intérêts sont soigneusement défendus (plusieurs possèdent une cellule «lobbying»). Et la présence médiatique savamment orchestrée (*«On cherche une exclusivité sur un beau papier ou une couv, si ça peut intéresser votre rédaction ?»* nous écrit-on ainsi à propos du lancement d'un nouveau service).

Ils savent, aussi, s'entourer. Le 26 octobre, Lita a lancé Rift, une salubre appli permettant de scanner son portefeuille et d'établir un diagnostic - vous saurez si vos billes financent l'industrie de l'armement et combien elles pèsent en CO₂. Pour cela, la start-up s'est associée au gratin de la transition écologique et sociale : l'ONG Oxfam France, le cabinet de conseil Carbone 4, l'association Finansol ou encore Novethic, filiale de la Caisse des dépôts...

S'ils se fondent habilement dans le décor, ces nouveaux entrants le rappellent à l'envi, ils sont *«différents»*. Eva Sadoun, dont les mails sont signés d'un efficace *«entrepreneure activiste»*, n'a pas peur du mot : sa manière de pratiquer la finance est bien un *«militantisme»*. *«Notre ambition est de contourner les trois grands écueils du système financier : sa surintermédiation, sa faible accessibilité, et ses impacts délétères sur l'économie réelle, l'environnement et les inégalités sociales.»*

Démocratisation

En somme, une «disruption» façon Macron, la sincérité et la vertu en plus. *«Nous n'avons pas tout à fait le même rêve que la start-up nation de Macron, assène Eva Sadoun. Lui veut exporter la tech française comme un produit. Nous, nous voulons soutenir des entreprises locales et résilientes au sein de nos territoires.»*

Leurs deux premiers combats ont d'ores et déjà été gagnés. D'abord, elles se sont fait accepter. *«Même si l'on s'arrache parfois les cheveux face à leurs pratiques bureaucratiques, nous travaillons avec les grandes banques et nos relations sont cordiales»*, se félicite Susana Nunes, 35 ans, cofondatrice de WeDoGood. Pas fous, nos jeunes entrepreneurs savent le risque de récupération et de *green* ou *social washing* : *«BNP Paribas, qui est aujourd'hui la plus active sur le front de la finance solidaire, est aussi l'une des pires banques en termes d'investissements nocifs pour l'environnement et les droits humains»*, glisse l'un d'eux.

Ensuite, la finance solidaire, qui souffre d'un manque de notoriété chronique, tient désormais, grâce à elles, le haut du pavé. Les plateformes numériques, ergonomique et facile d'accès (certains tickets d'entrée n'excèdent pas 10 euros), sont un puissant outil de démocratisation. Elles attirent de fait tous les profils : *«Du particulier qui investit 100 euros par mois au gros poisson qui en injecte 200 000 par an»*, dit-on chez Lita, qui se réjouit de ne pas savoir établir de *«profil type»*. Chez WeDoGood, l'investisseur est jeune (41 ans en moyenne) et loin d'être crésus (600 euros par investissement).

Les petits poucets ne comptent cependant pas en rester là. Ils ont remporté des batailles, mais pas encore la guerre. Et il leur reste à convaincre un ogre de changer...

Benjamin Leclercq (<https://www.liberation.fr/auteur/18096-benjamin-leclercq>)