

Classes d'actifs

FONDS THÉMATIQUE

La finance participative sous la forme de Sicav

✓ Eiffel Investment Group propose Eiffel eCapital, investissant sur les prêts en ligne

✓ Une solution unique destinée aux institutionnels ou aux particuliers fortunés

par FRANCK JOSELIN

🐦 @FranckJoselin
✉ E-MAIL fjoselin@agefi.fr

Les classes d'actifs

capables de procurer un rendement annualisé de plus de 7 % par an tout en présentant des risques mesurés ne sont pas légion. Il en est pourtant une qui se développe aujourd'hui, bien qu'encore peu accessible pour les investisseurs français : il s'agit des prêts en ligne destinés à financer l'économie réelle (e-lending).

Entrée des family offices. Des plates-formes, comme LendingClub – la plus connue, lancée en 2007 par le Français Renaud Laplanche et officiant aux Etats-Unis –, permettent à des investisseurs de prêter à des particuliers ou des petites et moyennes entreprises à des taux supérieurs à ceux des banques. Evidemment, les prêts sur ces plates-formes ne sont pas sans risques et il est toujours possible que l'emprunteur fasse défaut. C'est pourquoi, sur ces produits encore plus que sur les autres, une très grande diversification se révèle indispensable. Il est en effet conseillé aux investisseurs de se positionner sur plusieurs centaines, voire des milliers, de prêts pour s'assurer une dispersion des risques, et ce sur plusieurs plates-formes distinctes.

Conscient de la complexité à investir directement sur cette classe d'actifs, Eiffel Investment Group – une société de gestion qui était à l'origine un *family office* et encore détenue aujourd'hui à 80 % par Jacques Veyrat *via* sa struc-

ture Impala (lire aussi *L'Agefi Actifs* n° 640 p. 15) – s'est associé avec Shepherd Capital, *family office* de Pierre Bergé, pour créer Eiffel eCapital, une offre permettant de s'exposer à ces prêts en ligne.

Un placement quasi institutionnel. Concrètement, eCapital se présente comme une gamme de deux Sicav luxembourgeoises qui investissent sur des prêts proposés par différentes plates-formes d'e-lending. La première est exposée au marché américain, la seconde à celui du Royaume-Uni et de l'Europe continentale. « Nous avons séparé les zones géographiques pour des raisons liées au change, à la volonté des investisseurs de dissocier leur risque géographique et aussi à des différences notables entre les marchés. Le marché des prêts en ligne est, par exemple, plus rémunérateur – mais aussi plus risqué – aux Etats-Unis qu'en Europe », explique Etienne Boillot, cofondateur de Shepherd Capital. Ces produits, conçus par des *family offices*, sont destinés à des clients très haut de gamme, éloignés des offres grand public puisque l'investissement minimum a été fixé à un million d'euros.

Un processus de gestion strict. Pour les deux Sicav, le gestionnaire se livre à un examen détaillé des plates-formes elles-mêmes. Ensuite, en investissant sur différents types de prêts sur plusieurs d'entre elles, le gérant construit son portefeuille en fonction du rendement qu'il veut atteindre et du risque qu'il est prêt à prendre. A titre d'exemple, sur LendingClub, le taux

d'intérêt brut attendu est de 7,6 % pour un prêt présentant une probabilité de défaut annualisé de 3 %, ou de 23 % pour une probabilité de défaut de 14,7 % annualisé.

Mais, et c'est une différence notable entre les deux produits de la gamme Eiffel eCapital, sur le marché américain, la Sicav est investie sur plus de 170.000 lignes représentant un même nombre d'emprunteurs particuliers, tandis qu'en Europe et au Royaume-Uni, le nombre de lignes est de 2.000 représentant des prêts aux PME. « Même si l'écart du nombre d'investissements peut paraître important entre les deux produits, nous arrivons largement, avec 2.000 lignes dans le fonds exposé au marché européen, à une diversification suffisante du portefeuille », explique le gérant. Cette différence sur le nombre de lignes explique en partie le fait que sur la Sicav investie aux Etats-Unis, le gérant gère passivement son portefeuille alors que sur la Sicav investie en Europe, il peut gérer ses positions plus activement.

Duration courte. Finalement, cette classe d'actifs présente la particularité, à l'instar de certains segments des obligations de haut rendement (*high yield*), de bénéficier à la fois d'un rendement élevé et d'une durée courte (2 ans en moyenne pour des prêts de 2 à 5 ans). Evidemment, si cela immunise en partie contre une remontée des taux, cela ne protège cependant pas l'investisseur en cas de grande crise qui provoquerait une montée des taux de défaut des particuliers ou des petites entreprises. **2**

Cette classe d'actifs présente la particularité de bénéficier à la fois d'un rendement élevé et d'une durée courte