

## One Week, One Tech *by Périclès* Agrilend, Lionel Lasry & François Fromaget



**Diane Guillaume**, diplômée de l'IESEG school of Management, a débuté sa carrière chez Lyxor Asset Management à Paris puis à Londres. De retour en France, elle a rejoint le monde du conseil et développé son expertise en Asset Management et en Asset Servicing à travers plusieurs missions de conformité, gestion des risques et contrôle interne. Pour Périclès Group, Diane intervient sur les aspects distribution et sur le développement d'offres de services.



**Lionel Lasry**, diplômé de l'Essec et de Paris-Dauphine, Lionel a évolué pendant plus de 5 ans dans le secteur de la banque et de l'assurance et dans les métiers de l'audit et du conseil d'abord chez EY puis chez Aviva. Co-fondateur d'AgriLend, il gère notamment le développement commercial.

**François Fromaget**, diplômé de l'École Centrale de Marseille et d'un master en ingénierie économique et financière du GREQAM (Groupement de Recherche en Économie Quantitative d'Aix-Marseille), François a travaillé pendant 5 ans chez EY en audit et conseil en actuariat. Co-fondateur d'AgriLend, il s'occupe notamment de la gestion opérationnelle.

*Diane Guillaume – Bonjour et bienvenue dans ce nouvel épisode de One Week One Tech. Cette semaine je rencontre Lionel et François, les co-fondateurs d'AgriLend, une plateforme de financement participatif 100% dédiée aux projets agricoles. Lionel, François, pouvez-vous nous expliquer comment est né ce projet et surtout pourquoi avoir choisi de se spécialiser sur la filière agricole ?*

**Lionel Lasry** – Le projet est né d'une idée de 3 associés, François, Cyril et moi, qui évoluaient dans ce monde de la finance, du risque et aussi de l'agriculture. Cyril, notre 3<sup>e</sup> associé avait travaillé pendant 3 ans dans une société qui apportait des fonds pour l'achat de foncier pour la filière agricole et il s'est vite aperçu d'un besoin important de financements à ce niveau-là et avec une plus grande facilité sous forme de dette que d'entrée au capital. François, avec qui j'ai travaillé pendant 5 ans chez EY, est petit-fils d'éleveurs porcins et a vécu dans ce monde et a confirmé cela. Petit à petit, en 6 à 9 mois, l'idée est née, AgriLend est né et nous avons quitté nos jobs pour nous lancer.

*Diane – Vous avez lancé la plateforme en 2017. 500 prêteurs sont déjà inscrits, vous avez financé 2 projets et j'ai vu qu'un 3<sup>e</sup> serait bientôt disponible. Comment se déroule le process de sélection ?*

**François Fromaget** – Il faut savoir que l'on a toujours dans le pipe une trentaine de projets en étude. La sélection se fait sur la base des bilans des entreprises que l'on reçoit et que l'on analyse pour être sûrs qu'elles seront bien en mesure de rembourser leurs prêts. On fait également appel à des bases de données externes, dont celles de la Banque de France pour s'assurer de la capacité de remboursement des emprunteurs. Au niveau de la thématique, on peut couvrir tous les besoins des agriculteurs et aussi ceux en amont et en aval de la filière.

*Diane – Le financement participatif a plutôt la cote, il y a de plus en plus de prêteurs intéressés, aussi bien des particuliers que des institutionnels. Est-ce aussi le cas chez AgriLend ?*

## **One Week, One Tech by Périclès**

### **Agrilend, Lionel Lasry & François Fromaget**

**Lionel** – Effectivement, il y a de plus en plus de particuliers qui s'intéressent. Le crowdlending est un produit d'épargne. Aujourd'hui, comme on a l'habitude de placer son argent dans une assurance vie, dans un PEA, le crowdlending apparaît comme <sup>2</sup>un nouveau produit d'épargne, plus risqué mais rémunérateur. Les personnes morales peuvent également participer, soit via un système d'obligations – qui n'est pas notre choix car nous travaillons sur des contrats de prêts – soit via la mise en place de FCT (fonds commun de titrisation) qui permet aux personnes morales de participer à des projets. Dans un premier temps, Agrilend travaille uniquement pour des particuliers, c'est notre premier choix mais d'ici fin 2018, on espère pouvoir mettre en place ce type de véhicule qui nous permettra alors de faire participer des personnes morales.

*Diane* – D'un point de vue plus opérationnel, comment assurez-vous la gestion des opérations et surtout toute la partie réglementaire, du KYC, de la lutte contre le blanchiment ?

**François** – Agrilend est une plateforme 100% digitale donc toutes les opérations se déroulent via la plateforme que ce soit pour les emprunteurs et pour les prêteurs. Nous avons un partenariat avec S-money, qui appartient au groupe BPCE, qui prend en charge toute la gestion des flux de paiement et des documents KYC dans le cadre de la lutte anti-blanchiment. Tous les flux de paiement sont également gérés via la plateforme : S-money opère les flux et selon les différentes durées d'emprunts, et les taux entre les portefeuilles électroniques.

**Lionel** – Notre métier c'est d'être intermédiaire, nous avons le statut d'intermédiaire en financement participatif et nous avons délégué toute la gestion financière à S-money qui travaille pour notre compte et celui des prêteurs. Cette délégation est sécurisante puisque ce n'est jamais Agrilend qui porte le flux financier mais toujours le Groupe BPCE.

*Diane* – En tant qu'intermédiaire, vous mettez en relation des emprunteurs et des prêteurs, comment vous rémunérez vous ? Est-ce gratuit chez Agrilend – comme sur les autres plateformes de financement participatif – de prêter de l'argent ?

**Lionel** – Oui, c'est le cas chez nous, notre volonté est d'être indépendant du taux d'intérêt. Pour nous, financer un projet à 2% ou à 10% nous apporte exactement la même rémunération. Nous nous rémunérons sur des frais de dossier et sur des frais de collecte en cas de succès uniquement. Tout est gratuit pour le prêteur, les frais sont supportés par l'emprunteur mais aussi par Agrilend. Par exemple, on assure à nos frais, en décès et en invalidité tous les porteurs de projets auprès de Groupama, sans le refacturer.

*Diane* – Dans un secteur sur lequel il y a beaucoup d'offres de plateformes de crowdlending, quelles sont vos perspectives d'évolutions ?

**François** – La filière agricole et viticole, au sens large, représente à peu près 50 milliards d'euros d'encours traités en France sur les moyens de financement traditionnels. Nous ne sommes pas sur une niche et c'est un milieu qui a un besoin fort de financement pour suivre toutes les évolutions en cours sur l'énergie, le bio, le besoin de plus de valeur ajoutée. C'est pour répondre à ces besoins que nous nous sommes lancés sur cette idée de plateforme dédiée sachant que le monde agricole a aussi ses particularités et que justement les plateformes, qui ont l'habitude de financer d'autres types de projet avec des entrepreneurs plus conventionnels, appréhendent plus difficilement le monde agricole.

*Diane* – Voyez-vous aussi des opportunités en Europe ?

**Lionel** – Oui clairement. L'objectif à horizon 2020 sera de devenir européen. Nous commençons déjà par ce que l'on est capable de faire, et faisons nos preuves en France et petit à petit, autour de nous,

## **One Week, One Tech by Périclès**

### **AgriLend, Lionel Lasry & François Fromaget**

on voit qu'il y a des pays européens qui ont des besoins similaires avec des terres agricoles. On pense par exemple à l'Allemagne, à l'Espagne, à l'Italie ou encore la Belgique sur lesquels il y a des besoins et vers lesquels on pourra aller progressivement. Il est important de noter que dans notre modèle on travaille beaucoup en co-financement avec des banques et que nous n'avons en aucun cas la volonté de les remplacer. Nous n'avons pas les moyens pour cela, ni la volonté : l'idée est vraiment de pouvoir intervenir en complément des financements bancaires qui existent aujourd'hui.

*Diane – Comment s'est passée l'entrée en relation avec Finance Innovation ?*

**François** – C'est nous qui avons initié les démarches avec Finance Innovation, nous sommes allés les voir assez tôt, au moment où l'on construisait la plateforme donc avant d'être public. On a passé le processus de sélection face au jury qui nous a sélectionné pour être labellisés en décembre 2017. Ce label nous a apporté de la visibilité, à travers à la fois des événements de labellisation et des speed-meetings organisés avec les grands groupes. Ce label nous fait également bénéficier de tout l'écosystème fintech, ce qui nous a permis de rencontrer et d'entrer en relation avec d'autres acteurs, d'autres start-ups dans notre domaine.

*Diane – Vous êtes donc labellisés Finance Innovation, quelles sont les prochaines étapes de développement pour vous ? Une levée de fonds ?*

**Lionel** – C'est clairement notre objectif. Aujourd'hui nous sommes financés sur fonds propres depuis la création de la plateforme. Nous avons travaillé sur la création de la plateforme pendant plus d'un an. On est ouverts depuis 6 mois et pour passer un cap il va falloir que l'on puisse grossir et pour grossir on va aller chercher des fonds. C'est notre objectif pour le courant du 2<sup>e</sup> semestre 2018.

*Merci et à bientôt pour un prochain épisode de One Week One Tech.*

**Le regard de Périclès**

**Time to Market ★★★★★**

***Qualifier l'adéquation entre l'innovation et la maturité du marché***

Les investisseurs, professionnels ou privés, cherchent à diversifier leur univers d'investissement et leur épargne. Le marché du financement participatif arrive à maturité et est reconnu comme produit d'épargne.

**Nature de l'innovation : ★★★★★**

***Qualifier le niveau d'ingéniosité de l'innovation proposée***

L'ingéniosité de la solution repose sur sa spécialisation sur un secteur atypique, que l'on retrouve rarement sur d'autres plateformes : la filière agricole.

**Maturité de l'innovation : ★★★★★**

***Qualifier l'état d'avancement du projet (outils marketing, outils informatiques, capacité à se déployer...)***

La plateforme est opérationnelle depuis l'automne 2017 : 2 projets ont déjà été financés. L'équipe a plusieurs autres projets à l'étude, qui devraient bientôt être visibles sur la plateforme.

**Positionnement à l'international : ★★★★★**

***Qualifier le positionnement actuel et potentiel à l'international***

Dans un premier temps, Agrilend se concentre sur le marché français mais voit déjà des opportunités en Europe.