

# **Le peer-to-peer lending, un service social au carrefour de la technologie et des services financiers**

*Interview de Renaud Laplanche, fondateur et CEO de Lending Club, par Emmanuel Naudin, Ingénieur d'Affaires chez Arismore, pour le Club IT de Centrale Marseille Alumni.*

**1 – Emmanuel Naudin : Face aux taux prohibitifs des prêts bancaires, Lending Club socialise le prêt de particulier à particulier en aidant à emprunter moins cher grâce à la confiance partagée au sein des réseaux sociaux. Peut-on être banquier et philanthrope ?**

Renaud Laplanche : Bien sûr. Je ne qualifierai pas nécessairement nos utilisateurs de philanthropes, pourtant la majorité des prêteurs de Lending Club sont autant intéressés par faire un bon investissement qu'un acte social.

**2 – EN : Kiva, Entrepreneur Commons<sup>TM</sup>, Lending Club, innovent dans le prêt sans les banques. La désintermédiation totale est-elle possible ?**

RL : Pas totalement. Je pense que Kiva et Lending Club créent une intermédiation allégée, centrée uniquement sur ces tâches qui ne peuvent pas être accomplies par les utilisateurs finaux. Par exemple, obtenir un historique de crédit ou faire appel à une agence de recouvrement.

**3 – EN : Quels nouveaux modes de financement peuvent émerger de la crise financière que le monde traverse actuellement ?**

RL : Laissez-moi réfléchir... le *peer-to-peer lending*<sup>1</sup> ?

**4 – EN : Le développement de Lending Club n'est pas égal selon les pays. Est-ce que la législation des pays est un frein au développement de ces nouveaux business sociaux ?**

RL : certainement, mais pour une bonne raison : l'innovation financière doit être surveillée de près et régulée pour mieux protéger les investisseurs et les emprunteurs. Les différents pays ont évidemment des législations différentes, donc nous devons aborder notre développement au cas par cas.

**5 – EN : Qualifieriez-vous le web 2.0 de web social ?**

RL : Oui, de plusieurs façons. Social dans le sens de rencontrer et se connecter à d'autres personnes, et aussi social dans le sens de s'entraider. Les services comme Lending Club correspondent à chaque définition.

**6 – EN : Pourquoi avoir choisi une carrière aux Etats Unis ?**

RL : un mélange de facteurs en fait, dont un accès facilité au capital, un droit du travail plus flexible et un marché plus important.

---

<sup>1</sup> *Peer-to-peer lending* = prêt de particulier à particulier

**7 – EN : Les Etats-Unis accueillent de nombreux entrepreneurs<sup>2</sup> français. Quelles raisons poussent ces patrons à lancer leur start-up aux Etats-Unis plutôt qu'en France ?**

RL : Je suppose qu'ils doivent avoir trouvé les mêmes avantages que moi en termes de taille de marché, de législations et d'environnement économique. Ceci dit, les Etats-Unis sont un grand pays, et les raisons de démarrer son entreprise à New York ou à la Silicon Valley pourraient être très différentes. Certaines différences proviennent du secteur d'activité : les services financiers, les technologies, etc... Pour Lending Club, ce fut une décision plus difficile. Etant au carrefour de la technologie et des services financiers, nous aurions dû finir à mi-chemin... dans le Missouri !

**8 – EN : Le Plan Numérique 2012 annoncé par Eric Besson permettra-t-il de changer la donne ?**

RL : Je pense que ce n'est pas encore très clair. De nombreuses différences citées précédemment sont profondément enracinées dans le système financier, l'éducation et la structure même de l'économie. Je ne suis pas sûr de l'impact que le Plan Numérique pourrait avoir. J'espère qu'il sera positif.

**9 – EN : Quels conseils donnez-vous aux entrepreneurs qui veulent se lancer ?**

RL : Assurez-vous d'être bien reposé avant de vous lancer !

**10 – EN : Le nouveau président des Etats Unis d'Amérique peut-il favoriser l'émergence du capitalisme 2.0, plus humain ?**

RL : Je pense que c'est aujourd'hui le sentiment général du pays. Il y a eu jusque là un consensus de part et d'autre de l'échiquier politique, afin de ne pas laisser tomber les grandes banques par exemple, ce qui permettra de sauver des emplois à court terme.

---

<sup>2</sup> **Entrepreneute = entrepreneur Internet**

## Renaud Laplanche



Renaud est diplômé MBA HEC, et il est arrivé aux Etats-Unis en 1999. Il était à l'époque avocat d'affaires dans un cabinet américain à New York. Par la suite, il a monté sa première société : TripleHop Technologies, l'éditeur du logiciel MatchPoint qui a finalement été rachetée par Oracle en 2005.

Désormais, il s'est installé dans la Silicon Valley, environnement très différent de NY, mais très intéressant par son désir complètement altruiste de toujours inventer des meilleures technologies, d'apporter des solutions nouvelles. L'esprit de collaboration entre entrepreneurs y est exceptionnel. Il a ainsi créé Lending Club ([www.lendingclub.com](http://www.lendingclub.com)).

Retrouvez Renaud sur les réseaux sociaux :

LinkedIn : <http://www.linkedin.com/in/renaudlaplanche>

## Emmanuel Naudin



Emmanuel, Ingénieur Centrale Marseille, a effectué le début de sa carrière à la DSI de France Telecom / Orange. Il est aujourd'hui Ingénieur d'Affaires chez Arismore ([www.arismore.fr](http://www.arismore.fr)), société de conseil en Architecture d'Entreprise, qui accompagne les grands groupes dans la transformation de leur système d'information, pour aligner les technologies de l'information avec les objectifs métiers de l'entreprise.

En parallèle, au sein de l'association des anciens, il est impliqué en tant qu'administrateur de l'AI ECM et aide à l'organisation d'événements.

Il est particulièrement intéressé par l'usage des nouvelles technologies et leurs impacts sur le monde qui nous entoure.

Retrouvez Emmanuel sur les réseaux sociaux :

LinkedIn : <http://www.linkedin.com/in/naudine>

Viadeo : [www.viadeo.com/fr/profile/emmanuel.naudin](http://www.viadeo.com/fr/profile/emmanuel.naudin)