

Mozzeno : du neuf sur le marché du crédit à la consommation ?

R. Duvivier (février 2017)

Mozzeno est une nouvelle start-up active sur le marché du crédit à la consommation qui a été largement mise en avant par la presse ces dernières semaines. Cet intérêt médiatique important s'explique par le caractère innovant du « modèle économique » de Mozzeno et qui, sans aucun doute, préfigure des évolutions à venir de l'ensemble du secteur financier.

Une institution active sur le marché du crédit joue, plus ou moins directement, le rôle d'intermédiaire entre l'offre de capital (soit les agents économiques qui souhaitent investir) et la demande de capital (soit les agents économiques qui souhaitent emprunter). Au moment de créer une institution octroyant du crédit deux questions doivent se poser. Premièrement, par quels « canaux de financement » trouver les fonds nécessaires afin d'octroyer du crédit ? Deuxièmement, quels « canaux de distribution » utiliser pour octroyer les crédits ? Mozzeno répond de manière innovante à ces deux aspects fondamentaux de la finance.

En ce qui concerne les « canaux de financement », Mozzeno se rapproche des modèles de financement participatif dans lesquels les épargnants apportent directement les fonds nécessaires à des porteurs de projets. Mozzeno se donne donc pour vocation de faire le lien entre l'épargnant et l'emprunteur. Le cadre législatif belge réservant aux institutions bancaires la possibilité de faire des appels publics à l'épargne, Mozzeno a dû trouver la parade. Il propose aux investisseurs d'acquérir des produits financiers similaires à des obligations. Avec les fonds levés, Mozzeno finance des crédits à la consommation. Mozzeno est actuellement le seul acteur financier belge permettant aux épargnants d'investir indirectement dans du crédit à la consommation. L'épargnant, qui investit pour un montant minimum de 1000 euros, choisit le risque qu'il accepte de prendre avant de s'engager. Comme toujours, l'épargnant acceptant un risque plus élevé peut espérer un rendement plus élevé. Ce rendement espéré ne deviendra effectif que si les prêts sous-jacents sont correctement remboursés. En prenant le risque maximum proposé par Mozzeno, l'investisseur peut s'attendre à un rendement net de 3,91 %. S'il opte pour la sécurité maximale, il devra se contenter d'un rendement net de 0,6 %.

Au niveau des « canaux de distribution », Mozzeno octroie le crédit à la consommation en optant pour le « 100 % en ligne ». La signature du contrat se fait y compris de façon électronique. Afin d'encourager les « bons payeurs », Mozzeno rembourse 20 % des frais de dossier à tous les emprunteurs ayant respecté l'échéancier. Y a-t-il des risques accrus en termes de surendettement? Mozzeno est agréé par la FSMA pour l'octroi de crédit à la consommation et doit se soumettre aux mêmes règles que les autres prêteurs présents sur ce marché. Il reste à voir comment, dans la pratique, des questions aussi essentielles que l'information au consommateur ou le devoir de conseil seront assurées. Le crédit « 100 % en ligne » a aussi le mérite d'être rapide, mais avec le risque d'écourter le délai de réflexion pour l'emprunteur.

Dans une interview publiée dans *Le Soir* du 06/02/2017, Xavier Laoureux (membre de l'équipe dirigeante de Mozzeno) espère attirer le chaland en comptant sur « *la satisfaction pour l'emprunteur de se dire que les intérêts qu'il verse ne vont pas à une banque impersonnelle mais à d'autres particuliers qui ont pris le risque de lui prêter de l'argent* ». Dans la pratique, Mozzeno se rémunère en prélevant 1 % du montant placé par l'investisseur et en percevant des frais de dossiers de 0,5 à 3,5 % du côté des emprunteurs. Bref, comme

c'est le cas pour l'ensemble des institutions actives dans le secteur financier, une partie du coût du crédit ira directement à Mozzeno.

Mozzeno est donc une entreprise qui innove tant dans la manière d'attirer les investisseurs que les emprunteurs, mais qui est tenue de se soumettre au même cadre légal que ses concurrents. L'innovation majeure réside certainement dans la démarche marketing. Pour l'emprunteur et l'investisseur, rien ne change fondamentalement. Les questions classiques devant être posées avant toute décision demeurent de mise. A charge de l'emprunteur de voir si les offres de prêt de Mozzeno sont plus intéressantes que celles de la concurrence en comparant les TAEG. Pour les investisseurs, il s'agira de comparer les rendements, mais aussi les risques encourus.