

La faillite de la néobanque Swoon plonge des centaines de clients dans l'incertitude

Depuis la mise en liquidation judiciaire début août, de la néobanque lilloise Swoon, plusieurs centaines de clients ignorent ce que sont devenues leurs économies, malgré les promesses de remboursement du fondateur de la startup.

Plébiscitées pour leur simplicité d'usage et leurs tarifs attrayants, les néobanques présentent des limites. L'histoire récente de Swoon en est l'illustration concrète. Dès sa création en 2018, la startup de service de paiement 100% en ligne proposait à ses clients, comme ses concurrents - Lydia notamment - un compte bancaire gratuit, mais aussi une solution d'épargne pour se démarquer. L'offre de Swoon était très avantageuse : une garantie de 3% bruts sur 3 ans alors qu'en 2018, le livret atteignait péniblement les 0,75%. Pour offrir un tel rendement, Swoon s'appuyait sur le crowdlending, qui consiste à mettre en relation des épargnants avec des entreprises boudées par les banques traditionnelles pour se financer. La société leur accordait des prêts à 5%. Mais le système n'a pas fonctionné.

Résultat: trois ans plus tard, les clients sont frappés par une grande désillusion et l'inquiétude de ne pas réussir à récupérer leur épargne.

300 clients dans le flou

Aujourd'hui, Swoon est en liquidation judiciaire et a disparu de la circulation: fermeture du site internet, de l'application mobile et des comptes sur les réseaux sociaux. Les clients n'ont plus que des adresses mails pour contacter la société. Et beaucoup de demandes de remboursements sont restées en suspens. « *On parle d'années d'économies, d'une vie d'économies en fait* » , regrette Marc, dont le prénom a été modifié. « *Ça fait très mal quand vous prenez ça en pleine tête* » . S'il s'est d'abord montré prudent en limitant son investissement, Marc a rapidement cédé aux promesses de gains. « *Plus je voyais les intérêts et plus ça m'incitait à placer de l'argent* » , raconte-t-il. « *Pour moi, c'était du sûr et du garanti à 100%*. » Sur 80 000 euros placés, il en a récupéré 17 500, en 18 virements. Un processus qui ne lui inspire guère confiance.

À lire aussi

[Comment reconnaître une néobanque d'une banque en ligne ?](#)

Charles (le prénom a été modifié), 10 000 euros en épargne, a créé en juillet le compte Twitter « *Don't get Swoon* » , où il documente quotidiennement l'avancée de l'affaire. Il échange avec d'autres membres et quatre d'entre eux décident de porter plainte en septembre. « *A nous quatre, on représente plus de 50 000 euros* » , indique-t-il. Maître Riglaire veut rassurer sur la volonté de son client « *de rembourser absolument tout le monde* » . « *Dès que ces fonds seront débloqués, bien évidemment ils seront répercutés aux investisseurs comme cela leur a été dit, comme cela leur a été écrit* » , assure-t-il. Mais il faut donc attendre que les entreprises remboursent le capital prêté par Swoon. L'avocat estime à environ 300 personnes le nombre de clients restant à rembourser, avec des montants moyens de 10 000 euros. Le délai de remboursement? Quentin Haddouche, qui s'est exprimé auprès de MoneyVox mercredi, préfère ne pas s'avancer: « *Pas 10 ans, mais pas 10 jours non plus.* »

Gare aux offres trop alléchantes

Interrogée par l'AFP, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR),

le régulateur du secteur financier, considère qu'il est « impossible » actuellement « pour une vraie banque de proposer des livrets d'épargne garantis et sans risque avec une rémunération de 3% ou plus pour un tel produit » . « Le terme 'livret' n'est pas encadré juridiquement et n'a pas une définition économique précise » , défend auprès de l'AFP Maître Riglaire, avocat du fondateur de la société Quentin Haddouche. L'association UFC-Que choisir a révélé dans une étude en 2017 que les placements des plateformes de prêts aux entreprises n'offriraient au consommateur qu'un rendement de 0,33%, en raison du faible nombre de prêts ayant été remboursés intégralement.

L'ACPR recommande de se montrer « particulièrement vigilant face aux sites, aux annonces publicitaires, aux offres sur les réseaux sociaux et aux personnes qui proposent un livret sans risque à des conditions financières beaucoup plus attractives que celles des établissements de crédit ». Lionel Maugain, chef de la rubrique Argent du magazine 60 Millions de consommateurs, rappelle les bases: « n'investissez pas dans des offres que vous ne comprenez pas, méfiez-vous des rendements trop alléchants, vérifiez que la société existe dans les registres officiels et renseignez-vous en ligne sur les forums de consommateurs » .

À lire aussi

[Helios, Only One, Green-Got... les néobanques « vertes » face à leur promesse environnementale](#)