

'Crowdfunding' et investissement dans le monde arabe

« Les petites et moyennes entreprises souffrent d'un déficit de financement de 250 milliards de dollars. Le problème se trouve dans l'accès aux capitaux et dans la modélisation de l'information ».

ENTRETIEN avec *Ahmed Moor* par J.A.

Ahmed Moor, né en Palestine et naturalisé américain, a obtenu ses diplômes universitaires aux États-Unis. Il a travaillé trois ans en tant que professeur de Droit à New York. Ensuite, il s'est installé à Beyrouth où il a collaboré en tant que journaliste avec *Al Jazeera* et *The Guardian*. À la fin 2010, il a déménagé en Égypte, travaillant aussi pour *Al Jazeera*, où il a couvert la révolution égyptienne en 2011, année où il a quitté le pays pour enseigner à la Kennedy School de l'Université Harvard, où il a ensuite créé Liwwa, aux côtés de Samer Atiani. Liwwa est une plateforme de *crowdfunding* et d'investissement qui respecte la loi islamique (*sharia*) dans ses projets.

AFKAR/IDEES : *Comment vous est venue l'idée de Liwwa ?*

AHMED MOOR : Nous qui avons vécu le *Printemps arabe*, nous avons l'impression que, bien que les principaux défis à ce moment-là concernaient la justice sociale, ils avaient aussi beaucoup à voir avec la justice économique ou l'absence de justice économique. Nous voulions nous concentrer sur le problème du manque d'opportunités. Si l'on réfléchit à l'opportunité en termes abstraits, cela peut signifier de nombreuses choses. Mais pour les gens, en général, « opportunité » se rapporte à pouvoir améliorer leurs vies avec le temps. Cela suppose d'avoir un emploi. Dans cette partie du monde, les petites et moyennes en-

treprises souffrent d'un déficit de financement de 250 milliards de dollars. Le problème est énorme, étant donné que les petites entreprises contribuent à générer énormément de postes de travail dans le monde entier, en particulier dans les économies émergentes. Leur apport au PIB varie entre 65 % et 80 %, selon les pays. Il nous a donc semblé fondamental de nous centrer sur les petites et moyennes entreprises. Dans ce sens, j'ai été influencé par l'idée du crédit basé sur le marché [*market-based lending*] de l'entrepreneur et investisseur de Silicon Valley, Chris Larsen. Chris a fondé prosper.com aux USA en 2005. Depuis sa création, il a prêté plusieurs milliards de dollars à des particuliers. Nous, ce qui nous intéressait, ce n'était pas de financer les consommateurs, ce que fait Prosper, mais nous voulions adapter l'idée des prêts basés sur le marché à la réalité des marchés du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord.

A/1 : *Comment décririez-vous la situation de l'accès au financement dans la zone ?*

A.M. : Le problème que nous abordons et auquel nous tentons de donner une solution, ce n'est pas tant à l'amélioration du système pour qu'il soit plus efficace, mais, en réalité, à l'échec du marché. Il existe de nombreuses petites entreprises viables qui opèrent dans un pays tel que la Jordanie n'ayant pas accès aux capitaux. Comme je l'ai dit auparavant,

il y a un déficit de 250 milliards de dollars. Le problème ici n'est pas celui d'un marché inefficace où trop de bénéficiaires reviennent aux banques. Ce n'est pas ce qui se passe. Le problème, selon nous, présente deux parties : l'accès aux capitaux, que nous sommes en train de résoudre à travers le marché, et la modélisation de l'information. En ce qui concerne le manque d'accès aux capitaux, il s'agit principalement de l'incapacité à comprendre l'information que génèrent ces petites entreprises. Lorsque l'on connaît les institutions financières pour le développement et les dispositions de certains de leurs documents, on se rend compte qu'il existe une incapacité à traduire une grande partie de ce capital institutionnel en une distribution réelle de financement entre les petites entreprises. Dans ce sens, et pour éviter cette situation, nous avons consacré beaucoup de temps au développement d'un modèle de régression aidant à évaluer la crédibilité des entreprises qui reçoivent les prêts, à travers des données sur leur comportement sur notre site web et en les combinant avec des graphiques sociaux.

A/1 : *Effectivement, dans certains documents de recherche que nous avons élaborés, nous avons constaté que l'argent n'est pas le problème. C'est plutôt le fossé, ou l'écart, entre ceux qui ont l'argent et ceux qui en ont véritablement besoin, c'est-à-dire les petites et moyennes entreprises. Pourriez-*

Les outils de financement numériques sont très prometteurs, il n'y a jamais eu autant d'information

vous nous parler de Liwwa, quand l'avez-vous fondée et dans quel but ?

A.M. : Notre mission est d'augmenter les revenus et de générer des postes de travail dans les marchés où nous travaillons. Actuellement, nous sommes présents en Jordanie et, à la fin de l'année, nous le serons aussi aux Émirats arabes unis. Samer et moi-même avons fondé l'entreprise en 2013, lorsque j'étais encore à Harvard et lui travaillait dans une entreprise appelée Etsy. Cependant, nous avons commencé à fonctionner en mars 2015, lorsque nous avons bouclé nos premiers 500.000 dollars de capital, et nous l'avons fait en Jordanie. Nous avons signé des projets pour environ 1,8 millions de dollars, distribués entre 81 petites entreprises du pays. Il y a quelques mois, nous avons obtenu un financement de 2,3 millions de dollars pour notre élargissement. Au total, nous avons réuni 2,8 millions de dollars, 12 personnes travaillent dans notre équipe entre New York et la Jordanie, où se trouve notre équipe opérative. À New York, notre bureau s'occupe des données et des programmes d'analyse. Nous sommes un canal de crédit pour les petites entreprises existant sur Internet et l'efficacité opérative dérivant de notre existence presque exclusivement numérique porte ses fruits.

A/I : *Étant donné qu'il existe d'autres entreprises de financement collectif*



Ahmed Moor, fondateur de Liwwa./A.M.

sur Internet, telle Zoomal, pourquoi avez-vous décidé d'entrer dans ce marché ? Et pourquoi avez-vous introduit l'élément du respect de la loi islamique ?

A.M. : Il serait plus correct de nous comparer avec une banque locale. Nous offrons des prêts aux petites entreprises. Le fait d'opérer à travers un mécanisme de prêts basés sur le marché renforce l'efficacité du modèle. Je dirais que la principale création de valeur de notre façon d'opérer repose sur la capacité à modéliser le crédit à travers le développement de notre algorithme automatique. Le respect de la loi islamique ne re-

présente qu'un produit demandé par beaucoup de gens. Nous croyons fermement au fait de servir nos clients. Notre façon d'entrer en concurrence sur le marché implique l'importance de l'attention au client, en plus de l'efficacité des processus et du développement de la propriété intellectuelle. Lorsque tu sais que ton marché exige quelque chose de cohérent par rapport à sa foi, il est raisonnable d'offrir ce produit et de le faire efficacement et équitablement.

A/I : *Vous vous adressez seulement au marché jordanien ou vous avez aussi des projets dans d'autres pays de la zone ?*

A.M. : Nous avons récemment réuni 2,3 millions de dollars pour notre élargissement vers les EAU et, avec le temps, nous voudrions arriver beaucoup plus loin. Je me suis rendu en Indonésie il y a peu de temps, afin d'évaluer les possibilités dans ce pays. De même, nous voudrions inclure la Tunisie et le Maroc.

A/I : *C'est-à-dire que vous voulez aller au-delà de la région MENA ?*

A.M. : Exactement. Le problème que nous tentons de résoudre n'est pas exclusif du Moyen-Orient. Dans la mesure où nous pouvons construire quelque chose ayant la possibilité de se développer et d'être viable

Opérer à travers un mécanisme de prêts basés sur le marché renforce l'efficacité

sur différents marchés, je ne vois pas pourquoi nous ne devrions pas travailler dans d'autres zones.

A/I : *Quel genre de projets financez-vous ?*

A.M. : Ici, je voudrais souligner un point. Nous ne finançons pas les projets. Nous travaillons avec des petites entreprises existant en moyenne depuis cinq ans. L'âge moyen de nos prestataires est d'entre 48 et 52 ans. Beaucoup de ces entreprises, presque toutes, sont des entreprises commerciales. Par exemple, elles importent des produits de Turquie ou de Chine et elles les vendent sur le marché local, ou elles importent des matières premières et les transforment en un produit à valeur ajoutée. Il s'agit d'entreprises opératives, réelles.

A/I : *Pensez-vous que les autorités collaborent activement pour tenter de promouvoir ce genre de financement innovateur ou sont-elles réticentes car il s'agit de quelque chose de nouveau et, tel que vous le disiez, le système bancaire est le seul à avoir véritablement de l'expérience ?*

A.M. : En Jordanie, nous avons un grand appui à différents niveaux de l'Administration. Comme dans n'importe quel pays, ou gouvernement, ou État, il s'agit d'un milieu où l'on retrouve de nombreux acteurs à différents niveaux bureaucratiques ainsi que dans la prise de décisions. En général, dans les plus hauts niveaux, la réaction face à ce que nous faisons est très positive, mais ici, à nouveau, le milieu est très peu uniforme. On

travaille avec une diversité de personnes de différents rangs dans le gouvernement. Dans les plus hautes instances et dans les banques centrales, bien sûr, on retrouve cette sophistication des connaissances et une conscience de ce modèle globalement, et il existe un mandat au plus haut niveau pour faire en sorte que les petites entreprises fonctionnent et se développent. Il est clair que ceci est à l'ordre du jour, que ce soit en Espagne, au Portugal ou en Jordanie.

A/I : *Innovation numérique, entrepreneuriat, financement innovateur... On observe dans la zone qu'il s'agit de phénomènes urbains. Cependant, des villes comme Amman, Beyrouth et Dubaï sont beaucoup plus actives que celles d'Afrique du Nord, comme Casablanca, Tunis et Alger. Selon vous, pourquoi ?*

A.M. : Je ne connais pas la partie occidentale d'Afrique du Nord, mais je ne crois pas qu'il s'agisse d'un marché monolithique du tout, ni le Moyen-Orient ni l'Afrique du Nord. Je suis sûr qu'en tant que chercheur sur cette zone, vous connaissez à la perfection cette réalité. En Jordanie, le gouvernement promeut activement l'économie numérique et les technologies de l'information. Les ressources nationales de ce pays sont très limitées et, dernièrement, le tourisme a souffert un revers. Je dirais que, dans les plus hautes sphères, cela fait des années que le message selon lequel il faut promouvoir l'économie de la connaissance a pris racine. Il en est de même aux EAU. Le Liban n'est pas célèbre pour sa consistance, mais sa

Banque centrale a approuvé des normes, telles que la circulaire 331, très utile et innovatrice et qui, de notre point de vue, facilite les choses dans ce terrain.

A/I : *Selon vous, quel sera l'avenir pour Liwwa et le financement numérique en général, d'ici cinq ou 10 ans ?*

A.M. : Dans cinq ans, nous voulons être une entreprise solide opérant sur diverses lignes d'affaires dans la région et en dehors. En ce qui concerne les outils de financement numériques, je crois qu'ils sont très prometteurs pour le secteur, ne serait-ce que parce qu'il n'y a jamais eu autant d'information disponible qu'aujourd'hui. Il y a cinq ans, ou même trois, nous n'étions pas sûrs si un marché auquel nous nous dirigerons serait capable de présenter des demandes par internet en arabe. Finalement il n'y avait pas de quoi s'inquiéter, car Whatsapp et Facebook Messenger ont obligé les gens à apprendre à taper en arabe sur leurs portables.

De même que nous avons vu certains pays de la Corne d'Afrique sauter l'étape des PC dans leur trajectoire de la connectivité, il me semble que nous allons voir que le secteur des services financiers va se développer de façon semblable. Rien n'indique qu'il en sera autrement. Nous allons sauter cette phase de développement de l'accès aux capitaux et nous serons capables de faire des affaires plus facilement, à travers des moyens numériques.

Nous sommes en train d'approfondir les choses et de nous développer en même temps. C'est un moment passionnant. ■