

Financement participatif : une nouvelle solution pour les start-up de la zone Mena

Cyrille Nême

Après avoir conquis l'Amérique du Nord et séduit de plus en plus d'Européens, le "crowdfunding", ou financement participatif, s'empare du Moyen-Orient. L'arrivée de nouvelles plates-formes dans la région offre des alternatives aux artistes et aux entrepreneurs de la région pour collecter les fonds qu'ils peinent à trouver dans la sphère financière.

Qui, au Liban, n'a pas entendu parler d'Instabeat, un accessoire qui vise à révolutionner le quotidien des nageurs en leur fournissant en temps réel les données indispensables à leur entraînement ? Une success-story d'autant plus intrigante qu'à ce jour, aucun de ces appareils n'a encore été vendu. Car au-delà de l'innovation technologique, c'est l'histoire de son financement, avec plus de 70 000 dollars de dons recueillis en moins de deux mois sur la Toile pour son lancement, qui fascine. Une paille à côté des 14 millions de dollars récoltés par "Star Citizen" – un jeu vidéo en ligne – sur le site américain Kickstarter, mais un symbole des possibilités offertes par le "crowdfunding" pour financer des projets innovants. Inspiré des collectes de dons pour les projets humanitaires, voire du mécénat artistique, le concept du financement participatif s'est développé à grande vitesse dans le champ culturel – comme un moyen de produire un film par exemple – avant de bouleverser la donne depuis peu dans le financement des entreprises. Le principe est simple : le porteur d'un projet en quête de fonds présente son idée sur une plate-forme de collecte en ligne, y chiffre ses besoins et tente de convaincre la communauté inscrite sur le site de lui donner un coup de pouce. Si le montant est atteint, généralement dans un temps imparti à l'avance, le projet est lancé ; dans le cas contraire, les souscripteurs récupèrent leur mise.

RECHERCHE FONDS DÉSESPÉRÉMENT

Une aubaine pour des entrepreneurs de plus en plus à la peine pour trouver des prêts auprès des banques ou pour convaincre des investisseurs de placer des billes dans leur activité : aux États-Unis par exemple, plus de neuf projets sur dix présentés aux investisseurs en capital-risque seraient rejetés selon plusieurs acteurs du secteur. Et ce problème de financement est encore plus criant dans la zone Mena : « Le Moyen-Orient regorge de liquidités, mais elles sont placées dans

des bons du Trésor américains ou des palaces européens plutôt que d'être investies dans des PME qui comptent déjà pour plus de 60 % de l'emploi dans la région et constituent indiscutablement le vivier des embauches à venir », se désole l'ancien ministre libanais Nasser Saïdi, ancien économiste en chef du Centre de finance internationale de Dubaï (DIFC) et actionnaire d'Eureeca, une nouvelle plate-forme de financement participatif dans la région. De fait, seulement 8 % des crédits bancaires de la région sont destinés aux PME et seule une sur cinq parvient à obtenir un prêt bancaire, selon la Banque mondiale. Quant aux investisseurs en capital-risque, « ils tendent de plus en plus à privilégier les projets d'acteurs déjà reconnus ou financièrement solides et offrant des perspectives rapides de retour sur investissement. Ce n'est pas un bon moyen de favoriser la créativité et l'innovation... », juge Abdallah Absi, un jeune entrepreneur libanais qui a lui aussi lancé sa plate-forme de financement participatif, Zoomaal, après que toutes ses initiatives précédentes pour fonder une start-up technologique aient fait chou blanc. Eureeca et Zoomaal constituent, avec Aflannah créée un an plus tôt, les seules plates-formes régionales de financement participatif. Toutes misent sur un essor rapide du secteur, semblable à celui qui prévaut des deux côtés de l'Atlantique depuis quelques années. En près d'une décennie, le nombre de plates-formes de ce type a proliféré – entre 400 et 500 selon les sources – et les flux financiers qu'elles ont attirés a augmenté de façon exponentielle : selon le cabinet américain Massolution, ce système a permis de récolter 2,7 milliards de dollars dans le monde en 2012, soit 81 % de plus que l'année précédente, et devrait peser plus de 5 milliards de dollars en 2013.

UNE GRANDE VARIÉTÉ DE SOLUTIONS

Ce succès ne s'explique pas seulement par les difficultés de financement des start-up et des PME. Il tient aussi aux nombreux avantages qu'offre le financement participatif en termes de relation avec la clientèle ou d'im-



Mashrou Leila tente le "crowdfunding" pour lever les 66 000 dollars nécessaires à la production de son troisième album.

pact marketing ainsi qu'à l'étendue des possibilités qu'offrent les différents sites aux financiers comme aux récipiendaires. On peut ainsi distinguer trois grandes catégories de plates-formes selon le type de financement sur lesquelles elles reposent : don, prêt ou prise de participation. Le modèle le plus répandu repose sur les donations, pas tout à fait gratuites, car récompensées par des contreparties en nature (t-shirt, participation exclusive à un événement, inscription sur une liste de remerciements...). Le leader du financement participatif, Kickstarter ou le nouveau Zomaal, appartient à cette catégorie. D'autres reposent sur un financement par microcrédits pouvant éventuellement être assortis d'intérêts ("crowdlending") : les modalités de remboursement des fonds sont précisées par le récipiendaire. C'est le type de financement qui a connu la plus forte croissance en 2012 (+111 %) mais le modèle n'a pas encore été importé en zone Mena. L'investissement participatif ("crowdfunding") constitue enfin une variante plus sophistiquée, puisque l'apport de fonds correspond à une entrée au capital de la société financée et donne lieu à la délivrance de titres de participations. « Le recours au "crowdfunding" peut-être considéré par une société comme une étape intermédiaire entre l'entrée d'un "business angel" à son capital et une entrée en Bourse. Ce type de financement la prépare notamment à traiter avec un grand nombre d'actionnaires et l'astreint à une obligation de transparence », observe Nasser Saidi. Compte tenu de ces spécificités, le nombre de plates-formes est bien plus limité. Il en existe une dizaine au niveau mondial, dont les sites earlyshares.com ou eureeca.com, pionnier dans la zone Mena.

PROTECTION DES INVESTISSEURS

L'engouement actuel pour le financement participatif, la volonté de ses acteurs d'en faire une véritable source de financement pour les entreprises et la variété des modèles poussent les différents pays concernés à s'interroger sur la mise en place d'un cadre juridique spécifique, en particulier en ce qui concerne les prêts et les investissements en actions. L'équation est complexe, car il faut pouvoir rassurer les apporteurs de

fonds, en leur garantissant une protection suffisante, tout en tenant compte des particularités et de la souplesse nécessaire au développement de ce modèle. Aux États-Unis, le président Obama avait fait de l'investissement participatif l'une des pierres angulaires de sa loi "Jobs" ("Jumpstart Our Business Start-up Act"), promulguée en avril 2012 pour alléger les restrictions de financement des petites entreprises. Mais ces dispositions demeurent pour l'instant à l'état de promesses dans la mesure où la Sec, le régulateur étatsunien des marchés financiers, n'a pas encore émis le corpus de règles découlant de la loi. Les discussions vont également bon train au sein de l'Union européenne où de nombreux acteurs du financement participatif pressent les autorités de suivre l'exemple des États-Unis. En attendant, c'est donc paradoxalement le Liban qui a adopté le premier cadre juridique spécifique au financement participatif (voir encadré), en partie du fait de l'influence de Nasser Saidi, ancien vice-gouverneur de la Banque du Liban. Un cadre qui pourrait faire du Liban l'un des centres névralgiques du financement participatif de la région, d'autant que les deux nouvelles plates-formes de la zone opèrent, ou sont destinées à le faire, depuis Beyrouth. ▣ →

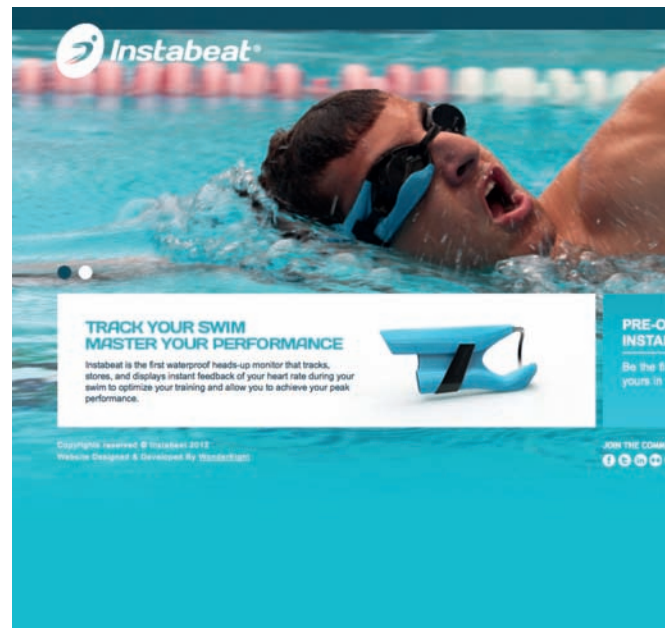
Le Liban pionnier sur la régulation de l'investissement participatif

La circulaire émise le 11 juin 2013 par l'Autorité des marchés financiers (AMF) fixe un certain nombre de règles encadrant la mise en œuvre d'appels de fonds à travers une plate-forme en ligne d'investissement participatif. Elle impose tout d'abord une licence préalable à l'ouverture d'une plate-forme et limite notamment cette possibilité à des sociétés ou des filiales entièrement dédiées à cette activité et disposant d'un capital d'au moins un milliard de livres libanaises. L'appel de fonds doit être de 20 000 dollars minimum et porter sur une période maximale de 180 jours, tandis que les prises de participation doivent osciller entre 500 et 10 000 dollars maximum.

Hind Hobeika : « Le “crowdfunding” a apporté à Instabeat une visibilité inespérée »

Lorsqu'elle lance sa campagne de récolte de dons sur le site de financement participatif Indiegogo, au printemps dernier, Hind Hobeika, la fondatrice d'Instabeat, n'est pas tout à fait une inconnue ni une innovatrice en quête désespérée de fonds. Déjà remarquée pour avoir représenté le pays du Cèdre à la finale de l'émission qatarienne de télé-réalité "Stars of Science" il y a quatre ans, elle avait déjà reçu environ 150 000 dollars de la part de fonds comme Berytech pour développer son prototype. « Il manquait quelques dizaines de milliers de dollars pour assurer le lancement commercial, j'aurais pu faire appel à mes soutiens mais je voulais tester le marché et élargir mon audience. J'ai donc pensé au "crowdfunding"... », explique-t-elle. Elle réclame donc les 35 000 dollars nécessaires sur la plate-forme américaine en prenant soin de dédoubler l'appel sur le site Internet de la compagnie, afin de pouvoir bénéficier des transferts par cartes bancaires (non permis par la plate-forme) et de fixer un second pallier, à 55 000 dollars, devant permettre une production en plusieurs coloris. Résultat : au bout de deux mois, ce sont plus de 72 000 dollars qui sont récoltés. « Surtout cela a donné une visibilité inespérée au produit : la presse spécialisée du monde entier en a parlé et j'ai été contactée par plusieurs enseignes souhaitant assurer la distribution dans leur pays », se réjouit-elle. Si le résultat a largement dépassé ses attentes, il n'est pas tout à fait le fruit du hasard : « À mon avis, une bonne préparation en amont est la clé d'une campagne réussie. J'y ai donc consacré plus d'un mois, en développant notamment un

plan média autour de l'événement. J'ai même dû recruter quelqu'un pour s'en charger », souligne-t-elle comme pour prévenir les futurs postulants de la nécessité de ne pas se contenter d'une vidéo et de quelques gratifications pour voir leurs efforts récompensés. ■



Nexpand, un projet de marché boursier pour les PME arabes

Par l'effort de transparence et de communication qu'il implique pour les entreprises désireuses de le lever du capital, le "crowdfunding" peut être considéré comme une étape préliminaire à une ouverture du capital en Bourse. Pour Nasser Saïdi, l'un des fondateurs d'Eureeca, premier site d'investissement participatif au Moyen-Orient, ces deux étapes sont nécessaires pour compléter la palette de financement possible des PME dans la zone Mena. L'ancien économiste en chef du Centre financier international de Dubaï (DIFC) travaille donc au lancement d'un nouveau marché boursier destiné aux petites entreprises de la région. Baptisé Nexpand, ce projet inspiré des modèles de marchés secondaires européens (Alternext, AIM) couvrira six pays de la zone Mena : les Émirats arabes unis, la Jordanie, le Liban, le Maroc, le sultanat d'Oman et la Tunisie. Sur le modèle des marchés alternatifs existants, Nexpand fera appel à un intermédiaire spécialisé (le

"Nomad") composé d'un groupe de sociétés chargées d'accompagner la cotation des sociétés, d'assurer la régulation du marché au lieu des autorités boursières locales et d'en assumer la responsabilité auprès de ces dernières. Le but est d'alléger au maximum les conditions de cotation : « Les nombreuses entreprises familiales de la région sont confrontées à deux problèmes majeurs pour entrer en Bourse. D'abord, les coûts très importants – de quatre à six millions de dollars. Et ensuite la part de capital qui doit être ouverte au public entre 40 et 50 %, ce qui se traduit par une perte de contrôle de l'entreprise », explique Nasser Saïdi. Nexpand se distinguera donc par des coûts administratifs moindres, tandis que la part de capital côté exigée devrait être revue à la baisse d'une dizaine de points. Affirmant avoir déjà l'accord du Liban et de la Jordanie, Nasser Saïdi attend qu'au moins deux autres des six pays visés se lancent dans l'aventure pour démarrer la plate-forme. ■

Eureeca : l'investissement participatif en trois clics

Première plate-forme d'investissement participatif ("crowd investing") à voir le jour dans la zone Mena, le site Eureeca entend devenir un carrefour de récolte de fonds pour les PME de la région.

Fondée par un business angel, Chris Thomas, et un ancien banquier, Sam Quawasmî, Eureeca a été lancée officiellement en mai à Dubaï après une période d'essai en ligne de près d'un an. La plate-forme offre aux entrepreneurs la possibilité d'ouvrir leur capital en ligne pour financer tout ou partie de leur projet. « Cela permet de recréer un lien direct entre l'actionnaire et la société dans laquelle il investit : il a un accès direct à cette dernière et tout est fait pour assurer un maximum de transparence », explique l'ancien ministre libanais Nasser Saïdi qui a rejoint le conseil d'administration d'Eureeca à l'instar d'autres figures de renom telles que l'ancien directeur financier du Nymex, Bruce Armstrong, et Pierre Azzam, PDG de l'agence Belong Interactive.

La plate-forme est virtuellement ouverte à tout type d'entreprises, même si ses spécificités restreignent quelque peu ce spectre. Son modèle économique se rapproche de ceux des sites concurrents : Eureeca prélève, outre 250 dollars de frais d'inscription, 7,25 % du capital levé par son intermédiaire en cas de succès de l'opération. Si l'appel à la souscription attire un nombre élevé d'actionnaires avec chacun un petit ticket d'entrée, la plate-forme a la possibilité de créer un fonds commun de créances les rassemblant en une seule entité juridique fiduciaire afin de simplifier les démarches administratives liées à leur enregistrement.

Le processus de levée de fonds se déroule en trois étapes. Les entrepreneurs doivent d'abord soumettre leur projet à la plate-forme en l'accompagnant d'une documentation précise sur l'histoire du projet, son modèle de développement et les droits et obligations des actionnaires. Sur la base de ces informations, Eureeca effectue un bref audit préalable visant essentiellement à s'assurer que le projet est crédible et légal : « Nous veillons notamment à éviter le blanchiment d'argent. Mais contrairement à des intermédiaires financiers, nous ne nous prononçons pas sur la pertinence de l'investissement : notre rôle se limite à vérifier que la société est prête pour une levée de fonds », précise Nasser Saïdi. Une fois ces deux étapes franchies, l'appel de fonds est mis en ligne et l'entrepreneur dispose de 90 jours pour remplir l'objectif qu'il s'est fixé. S'il est atteint, la levée de fonds est validée et les investisseurs entrent au capital de l'entreprise ; dans le cas contraire, leur mise leur est restituée. Le site fixe un plancher de 100 dollars par investissement, sans plafond, sauf indications légales contraires comme au Liban (voir encadré p. 39).

Depuis son lancement, le site revendique à ce jour plus de 2 000 inscrits dont une cinquantaine ont effectué une promesse d'investissement. Sur les 200 propositions soumises à la plate-forme, trois projets dubaïotes ont pour l'instant été admis à faire un appel de fonds : une plate-forme en ligne de recherche d'emploi (Nabbesh.com) – premier projet à avoir bouclé son opération avec 100 000 dollars d'investissement donnant droit à



Vincent Samnier

7 % de son capital –, une boutique de mode en ligne (The Outlet) et une marque de vêtements (Dgrade). « Les entreprises peuvent très bien choisir de recourir au "crowdfunding" pour une partie de leur levée de fonds : dans le cas de Nabbesh, Eureeca a apporté un tiers de l'augmentation de capital totale. Le reste a été levé auprès d'investisseurs en capital-risque », précise Nasser Saïdi.

Domicilié aux îles Cayman et lancé à Dubaï, Eureeca devrait très prochainement ouvrir un portail au Liban : « Avec ses nombreux incubateurs et l'un des premiers systèmes de régulation juridique du financement participatif, le Liban offre un cadre idéal pour ce type d'opérations », se réjouit Nasser Saïdi. Eureeca aspire d'ailleurs à y présenter près de 40 % du total des opérations programmées pour sa première année d'activité. Ses dirigeants envisagent aussi une traduction du site – pour l'instant exclusivement en anglais – en arabe, voire une ouverture vers l'Amérique latine. ▣ →

Zoomaal, la promotion de l'innovation arabe par le financement participatif

Lancée début juillet, la plate-forme libanaise de financement participatif ambitionne de devenir la référence arabe dans ce secteur en misant notamment sur l'implication de la très importante diaspora arabe.

« **H**isser la créativité arabe au sommet » : le slogan de la page d'accueil annonce la couleur de l'ambition de Zoomaal, dernière-née des trois plates-formes de financement participatif de la zone Mena. « Nous voulons contribuer à diffuser la culture du "crowdfunding", encore balbutiante dans le monde arabe, et permettre au formidable vivier d'innovation de rencontrer le soutien financier qu'il mérite », résume Abdallah Absi, jeune entrepreneur libanais à l'origine de Zoomaal. Le site de droit américain dont l'équipe est basée à Beyrouth revendique clairement son positionnement sur la zone Mena, tant par les projets présentés que par sa structure capitalistique. Il est soutenu, à parts égales et pour un montant total non communiqué, par quatre investisseurs de la région : les fonds libanais MEVP, émirati Wamda, égyptien Sawari Ventures et jordano-saoudien N2V.

La plate-forme reprend le principe et les ingrédients de ses concurrents, comme Kickstarter ou Kisskissbankbank : le promo-

teur d'un projet peut solliciter des fonds auprès des internautes inscrits en en faisant la publicité dans l'une des catégories pré-établies par le site. La demande doit impérativement comprendre des mentions explicatives, une vidéo et des récompenses en nature pour les donateurs. Les montants sollicités sont libres et la durée de l'appel de fonds peut varier d'un à trois mois. La plate-forme ne se rémunère – à hauteur de 5 % du montant sollicité – qu'en cas de succès de l'opération. Les donations ne sont pas tarifées, hormis les frais liés aux moyens de paiement choisis, et doivent s'élever au minimum à 5 dollars. « Au-delà de notre positionnement géographique, nous essayons de nous distinguer de nos concurrents en développant des outils (interface, tutoriels, résumé des opérations) permettant de rendre le site accessible à tous et en offrant à nos utilisateurs une douzaine de moyens de paiements, car il faut pouvoir s'adapter aux besoins spécifiques du monde arabe de ce point de vue », précise Abdallah Absi. D'autant que, du côté des donateurs, la diaspora constitue la cible privilégiée de la plate-forme : « Nous avons la chance d'avoir une très importante communauté arabe présente dans le monde entier, disposant d'un fort pouvoir d'achat et très solidaire de son pays d'origine. Zoomaal lui donne une opportunité concrète de manifester cette solidarité en soutenant la créativité locale. » D'où l'attention donnée à la variété géographique des projets publiés pendant la phase de lancement et sa mise en évidence par des logos visibles dès le résumé de chaque projet.

Le site tente également d'innover par une démarche de sélection et d'accompagnement poussée de la mise en œuvre des projets : « Nous essayons d'avoir un taux de succès le plus élevé possible en nous assurant de la motivation du porteur de projet et du réalisme de sa demande. Nous l'aidons ainsi à définir sa stratégie de communication, le montant réclamé et la palette de contreparties offertes aux utilisateurs », explique Abdallah Absi. La plate-forme a ainsi démarré avec une dizaine de projets, allant de la production d'un documentaire jordanien au financement d'un collaborateur à Héliopolis. Le projet le plus ambitieux à ce jour est celui du groupe de musique libanais Mashrou Leila qui sollicite 66 000 dollars pour produire son troisième album. Actuellement composée d'une équipe de trois personnes, Zoomaal souhaite porter son effectif à une dizaine d'employés d'ici à la fin de l'année et devrait lancer une version intégralement traduite de l'anglais à l'arabe en août. ■



Greg Demarque