

FairMoney lève 10 millions d'euros pour faciliter l'accès au microcrédit dans les pays émergents

La startup française FairMoney a convaincu le fonds d'impact social Flourish Ventures, qui mène ce tour de table de 10 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

16 septembre 2019

Trente ans après l'apparition du microcrédit sur la scène internationale et treize ans après le prix Nobel de la Paix décerné à Muhammad Yunus pour ses travaux autour de cette question, les Fintech s'en emparent (enfin ?). FairMoney, dont le siège et une partie des équipes sont basés à Paris mais qui opère au Nigéria, lève 10 millions d'euros auprès de Flourish Ventures et des associés de DST Global ainsi que ses investisseurs historiques (Newfund, Speedinvest et Le Studio VC) pour faciliter l'accès au microcrédit dans les pays émergents. La jeune pousse a ainsi imaginé une néobanque adaptée aux 2 milliards de personnes "sous-bancarisées", c'est-à-dire qui n'ont accès ni à un compte bancaire ni au crédit.

FairMoney a lancé son premier service, le microcrédit, au Nigéria, qui remplit un trio de conditions idéales pour la jeune pousse : une forte pénétration des téléphones mobiles dans la population, une offre bancaire traditionnelle peu développée et une taille de marché conséquente. "En cinq minutes, via notre application, les utilisateurs ont la réponse à leur demande, vante Laurin Hainy, CEO de la Fintech. Notre algorithme scanne, avec leur accord, les données disponibles sur leur portable

(dépenses, géolocalisation...) pour d'une part vérifier que les fonds vont être utilisés à bon escient et d'autre part évaluer leur capacité de remboursement."

Soutenir l'économie réelle

Des crédits de quelques dizaines à 400 euros peuvent ainsi être accordés en un temps record aux particuliers comme aux entrepreneurs. Le montant moyen des crédits accordés est de 30 euros. Contrairement aux marchés fortement bancarisés, où les crédits de faible montant sont pour la plupart des crédits à la consommation destinés à financer des biens de confort, FairMoney finance d'abord des entrepreneurs : plus de six crédits accordés sur dix le sont à des commerçants et artisans. Les particuliers y trouvent aussi le moyen de couvrir des frais médicaux. C'est cette dimension qui a convaincu le fonds d'impact social Flourish Ventures.

Conscient de devoir s'adresser au plus grand nombre afin de pallier l'absence des banques traditionnelles, la startup développe une solution disponible y compris via des téléphones mobiles non connectés à internet - qui représentent au Nigéria un marché 50% plus important que les smartphones : 60 millions de téléphones mobiles classiques contre 40 millions de smartphones.

Créer une galaxie de services interdépendants

FairMoney souhaite à terme proposer une offre bancaire complète, incluant la détention d'un compte bancaire. La jeune pousse s'est pour l'instant concentrée sur le paiement, avec une fonctionnalité permettant à ses utilisateurs de régler l'ensemble de leurs dépenses courantes, de leur crédit téléphonique aux factures d'électricité. Un moyen aussi pour la startup d'enregistrer davantage d'informations pour nourrir son algorithme

et accélérer encore la prise de décision lorsque l'utilisateur sollicite un crédit. Une diversification qui oeuvre également comme levier commercial, la fonctionnalité de paiement étant totalement gratuite, alors que la startup se rémunère via les taux d'intérêts des crédits.

Enfin, FairMoney pense déjà à exporter ses services au-delà des frontières nigérianes, dans d'autres pays africains mais aussi en Asie du Sud-Est ou en Amérique Latine où les typologies de marché sont similaires. *"Nous gardons un oeil sur l'Indonésie, le Vietnam ou les Philippines, qui disposent d'un grand nombre de téléphones avec une offre bancaire limitée et qui représentent des marchés conséquents"*, constate Laurin Hainy. Pour soutenir cette croissance internationale, l'entreprise devrait recruter une dizaine de personnes dans ses bureaux français, qui concentrent les équipes produit, marketing et les fonctions support.

Article écrit par Geraldine Russell