

Pour l'internaute de base, le site Web de MicroWorld est simple et pratique. Il présente les dossiers d'une sélection d'agriculteurs, de commerçants et d'artisans du tiers-monde qui ont besoin de quelques centaines d'euros pour acheter du matériel ou monter une micro-entreprise. Une fois que le prêteur a sélectionné son projet favori, il fait un versement (en général entre 20 et 60 euros), en quelques clics. Si tout se passe bien, c'est-à-dire si l'emprunteur réussit à tout rembourser, il récupérera sa mise entre six et dix-huit mois plus tard – sans intérêts, car on ne vient pas à MicroWorld pour faire du profit. Il pourra alors la réinvestir dans un nouveau projet.

IDÉE FOLLE

MicroWorld est une société en commandite par actions, dotée d'une structure juridique à trois étages, et affiliée à PlaNet-Finance. Elle est domiciliée au Luxembourg, pour bénéficier de la législation très souple du grand-duché en matière de prêts à taux zéro. Depuis sa création en 2010, elle est financée et dirigée par Alexandre Allard. Agé aujourd'hui de 42 ans, celui-ci a fait fortune dans les bases de données marketing, avant de devenir promoteur de projets immobiliers très haut de gamme, de Paris à Pékin et de Rome à Miami.

Il reçoit ses visiteurs dans ses bureaux personnels, dans un quartier chic de Paris, près du parc Monceau. Il tient d'abord à

rappeler qu'il n'est pas un nouveau venu dans l'univers de l'aide au développement : « A 30 ans, j'avais déjà gagné beaucoup d'argent. J'ai décidé de me consacrer à aider des gens dans la misère. Comme beaucoup de nouveaux riches – c'est-à-dire d'anciens pauvres –, j'ai eu envie de repartager. » Son idée de départ était un peu folle : « Dans les années 1990, j'avais réussi à rassembler des masses de données personnelles sur des centaines de millions de consommateurs, pour faire de la publicité ciblée. Vers 2000, je me suis dit que je pourrais faire la même chose avec 500 millions d'habitants du tiers-monde exclus des circuits financiers. Il suffirait de les entrer dans une base de données, puis de les mettre en contact avec ceux qui ont de l'argent et qui sont d'accord pour leur en prêter. »

Le projet ne verra pas le jour sous cette forme, mais Alexandre Allard participe à la création de l'organisation PlaNet Finance, puis se lance dans divers projets d'aide au développement : « Au bout de quelques années, j'ai fait un bilan. Beaucoup de programmes m'avaient déçu, à cause des gaspillages, ou parce qu'ils étaient faits dans un mauvais esprit... Le seul vrai succès, c'était le microcrédit. Alors, j'ai bazaré tout le reste et je me suis concentré là-dessus. »

Cette fois, il imagine d'aller puiser l'argent directement auprès de la population générale, en court-circuitant les intermédiaires institutionnels grâce à la puissance d'Internet : « Je voulais créer une structure

qui ait vocation à devenir leader mondial. Pour ça, il me fallait des professionnels avec un super savoir-faire, pas des bénévoles pleins de bonne volonté mais sans expertise. » Aujourd'hui, il estime avoir réussi la première partie de son pari. Dans ses bureaux parisiens, MicroWorld emploie une douzaine de personnes, tous des spécialistes confirmés, venus du secteur bancaire, d'Internet, du marketing – et même de l'industrie musicale, pour organiser les MicroShows. La société possède aussi un *community manager*, travaillant exclusivement sur le réseau. Il guide les nouveaux venus, explique inlassablement les principes du microcrédit, aide les prêteurs à créer des communautés d'affinités. Il fait aussi de la communication et du recrutement sur Facebook, Twitter, et sur des sites féminins comme Hello Coton.

En revanche, pour gérer les programmes sur le terrain, MicroWorld ne peut pas travailler seule. Elle doit passer des accords avec des institutions de microfinance (IMF) existantes, ayant déjà une expérience du microcrédit solidaire. Pour éviter les déconvenues, les équipes parisiennes effectuent un travail de sélection rigoureux des IMF appelées à devenir ses partenaires : un audit financier mené depuis Paris, complété par une enquête de terrain approfondie. Aujourd'hui, MicroWorld travaille avec des IMF au Sénégal, au Liban et au Pérou, et prépare des actions

LE MICROPRÊTEUR... ...ET SA MICROEMPRUNTEUSE

« JE ME SENS PROCHE DES GENS QUI VEULENT S'EN SORTIR EN CRÉANT EUX-MÊMES QUELQUE CHOSE. »

Mathieu Roumens, patron d'une agence de webdesign, a fait un prêt à une paysanne péruvienne (photo) qui veut acheter des bovins : « Il lui fallait 1 500 euros, et son emprunt était couvert à 60 %. Avec mes 60 euros, j'ai eu l'impression de vraiment l'aider. » Mathieu a surtout été séduit par la dimension entrepreneuriale des projets de MicroWorld : « Moi aussi, quand j'ai monté ma boîte, j'ai eu besoin de faire un emprunt. Je me sens proche des gens qui veulent s'en sortir en créant eux-mêmes quelque chose. »



LE MICROEMPRUNTEUR... ...ET SA MICROPRÊTEUSE



DR

« JE FAIS CONFIANCE AUX FEMMES, ELLES SONT DÉBROUILLARDES ET FIABLES »

Florence Desparmet a prêté 160 euros, répartis sur trois projets. D'abord, 60 euros pour Moustapha Faye (photo), un menuisier sénégalais qui avait besoin de 400 euros pour acheter du bois : « Je l'ai choisi parce que j'aime le travail du bois, et aussi parce qu'il avait déjà des commandes. » Aujourd'hui, Moustapha a reçu ses 400 euros, qu'il devra rembourser sur dix mois. Florence a aussi prêté de l'argent à une Sénégalaise désireuse d'agrandir son étal sur un marché : « Il lui faut seulement 240 euros. Je fais confiance aux femmes, elles sont débrouillardes et fiables : leur taux de remboursement est plus élevé que celui des hommes. » Enfin, elle a aidé un paysan péruvien qui a besoin de 380 euros pour s'acheter une charrette. Elle ne peut pas mettre plus, mais quand elle touchera le remboursement de ses prêts, elle les réinvestira dans d'autres projets.

au Cambodge, au Maroc et au Tadjikistan. Une fois l'accord signé, MicroWorld envoie un autre expert sur place, qui va aider le nouveau partenaire à adapter son fonctionnement. Il doit aussi former un employé local qui sera chargé d'assurer la liaison au quotidien et de gérer les pages Web des demandeurs de prêts.

MODÈLE IMPLACABLE

Côté logistique, MicroWorld est prête à accueillir des masses d'argent illimitées, car Alexandre Allard a passé un accord avantageux avec le géant informatique Oracle : « Ils nous ont installé la même plateforme de gestion financière que celle de Citibank, avec moins de serveurs, bien sûr – pour le moment. Quoiqu'il advienne, nous disposerons d'un système supermaous. »

Par ailleurs, il est en train de convaincre d'autres hommes d'affaires de le rejoindre dans cette aventure : « Ils viennent dans un esprit altruiste, car même si la société devient bénéficiaire, leur capital leur sera remboursé avec 0 % d'intérêt. Mais pour le reste, ils auront des vraies exigences d'actionnaires, en matière d'objectifs, de résultats, de ratios, d'organisation. Nous allons gérer cette entreprise sociale en appliquant les règles du capitalisme du XXI^e siècle. »

Son business-model est implacable. Les prêteurs ne gagnent rien mais, en revanche, l'emprunteur doit rembourser son prêt avec des intérêts d'environ 30 % par an. Pour couvrir ses frais, et si possible dégager un profit, MicroWorld prélève une commission de 5 % sur chaque remboursement. En outre, pour accroître ses revenus,

la société propose aux grandes entreprises de leur créer leur propre site de microcrédit à l'usage des salariés ou des clients, dans le cadre de leur stratégie de communication interne et externe. Grâce au carnet d'adresses d'Alexandre Allard, des contrats ont déjà été signés avec GDF-Suez et Capgemini, et des négociations sont en cours avec un laboratoire pharmaceutique.

2,8 millions d'euros ont déjà été investis dans MicroWorld, mais Alexandre Allard estime qu'il faudra injecter 4 ou 5 millions supplémentaires avant que la société devienne autosuffisante : « Ensuite, ce sera magique, ça roulera tout seul, notre système va détruire de la pauvreté automatiquement. »

UNE MICROPRÊTEUSE**« À DIX, NOUS AVONS EU UN VRAI IMPACT SUR LA VIE DE CES GENS. »**

Mathilde Hérichon, travaillant dans une agence de mode, a prêté 60 euros à une famille péruvienne pour l'aider à ouvrir un gîte touristique : « Avec des copains adeptes de marche sportive, nous avons créé une communauté en ligne et avons choisi un projet lié au tourisme montagnard. En nous y mettant à dix, nous avons eu un vrai impact sur la vie de ces gens. MicroWorld nous propose des projets atteignables, pas un tonneau des Danaïdes. » Mathilde a aussi fait un prêt à une Sénégalaise qui veut monter un petit commerce de tissu. « J'ai un lien affectif avec elle : nous aimons toutes les deux la mode, les chiffons. »

On n'en est pas là. MicroWorld ne compte pour l'instant qu'un millier de prêteurs, qui ont apporté en tout 130 000 euros. Mais son directeur imagine déjà un fonds de 100 millions d'euros, qui générera 5 millions de commissions annuelles, auxquels viendront s'ajouter 2 millions provenant des contrats de prestation avec les entreprises.

Pour atteindre cet objectif, il a une stratégie planétaire : « MicroWorld doit étendre ses activités aux Etats-Unis, où les gens sont plus participatifs qu'en France. » Il veut aussi s'installer dans les grands pays émergents. « La Chine, l'Inde, le Brésil, possèdent à la fois le virus et l'antidote, c'est-à-dire un enrichissement national massif et la persistance d'une pauvreté de masse. » Récemment, il a fait plusieurs voyages d'affaires au Brésil, et en a profité pour vanter les mérites de MicroWorld auprès des autorités, des milieux d'affaires et de quelques stars médiatiques. Cela dit, en bon patriote, Alexandre Allard estime que l'administration et l'informatique devront rester en France.

Plus généralement, il est persuadé que la « révolution Internet » n'en est qu'à ses débuts : « Les gens ont enfin les moyens de prendre en main l'avenir de la planète, hors du système légal, politique et technocratique. Les Etats sont impuissants ou, pire, ils font tout pour que les problèmes ne soient pas résolus. Mais si le peuple s'empare d'un problème et trouve une solution, les Etats seront obligés de suivre. Grâce à Internet, on va pouvoir attraper le système par les couilles et l'obliger à s'adapter. » Aïe ! ■