

YASSIR CHAKIB

Président-directeur général et fondateur de Flouss.com, service de transfert d'argent immédiat par Internet

Flouss is money



Yassir Chakib s'est attaqué à un marché ô combien fermé, celui du transfert d'argent. Trusté par Western Union et MoneyGram, le secteur est difficile d'accès. Alors lorsque ce Franco-Marocain natif de Souk Larbaâ décide de créer Flouss.com, la première société de transferts dématérialisés, il se retrouve face à de nombreux défis, qu'il relève tant bien que mal. "Flouss est un projet qui date de 2005, j'avais alors 35 ans. Sept ans plus tard, nous n'avons pas encore atteint notre rythme de croisière", avoue-t-il. Après des études d'ingénieur à Compiègne, il décide de parfaire sa formation à l'étranger: "Nous, les Marocains, sommes des globe-trotters. J'ai ressenti le besoin de bouger. Je suis allé vivre deux ans au Canada puis en Espagne. Je travaillais dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication à différents postes, comme chef de projet puis responsable d'exploitation. A un moment, j'ai décidé de me poser et avec mon épouse, nous avons décidé de nous installer en France."

Pour démarrer, il met toutes ses économies sur la table

L'idée de lancer sa société ne lui trottait pas encore dans la tête car "pour pouvoir prendre le risque de lancer un projet, il faut déjà avoir un environnement familial et financier très stable". C'est après un MBA et quelques économies précieusement récoltées qu'il décide de se lancer dans l'aventure de Flouss.com. La conjoncture est porteuse car les innovations dans le domaine des nouvelles technologies ouvrent des opportunités. "En 2005, le fait que MasterCard ait créé une carte à autori-

sation systématique a été un élément déclencheur. Avant, lors d'un retrait d'argent, l'autorisation de la banque n'était pas obligatoire. C'est ce qui m'a donné l'idée de Flouss.com: puisque les autorisations étaient systématiques, il y avait donc une relation immédiate à la banque et par conséquent d'autres transactions comme le transfert d'argent dématérialisé devenaient possibles."

Pour démarrer, il met sur la table toutes ses économies – 50 000 euros. Mais pour un projet aussi ambitieux, il doit faire appel à d'autres investisseurs: "Au total, on a investi sur la durée 500 000 euros. On a fait deux levées de fonds. C'est la partie la plus délicate et la moins agréable de la vie d'un entrepreneur, surtout si on n'a pas de réseau et pas d'expérience. Les investisseurs ne veulent pas prendre de risques. En France, un ancien directeur de banque nous a aidés à lever les fonds."

Plutôt que de passer par des solutions de marché pour les aspects techniques, il a choisi de développer son propre système d'information, le cœur de son activité. Et il est allé voir les meilleurs dans le domaine, une société marocaine installée à Casablanca. "Toute la partie spécification se fait en France mais tout le développement se fait là-bas. Nous avons une société partenaire offshore qui développe toute la partie information et produit. On spécifie ici ce que l'on veut, ils récupèrent puis ils ont des équipes qui développent. On teste et on renvoie s'il y a des bugs." Son regret est de ne pas avoir eu de soutien localement: "J'aurais adoré que le Maroc m'aide. J'ai essayé de contacter le réseau des ambassades mais sans retour. Etrangement, il n'y a pas de volonté de créer un champion marocain dans un domaine aussi sensible. Il n'y a pas de

raison pour que 10 % du PIB marocain, ce que représentent les transferts des Marocains résidant à l'étranger, transite par des sociétés américaines. Pourtant, nous sommes la seule entreprise fondée par des Maghrébins en Europe qui a obtenu un agrément en tant qu'établissement de paiement."

"Le Maroc est assez avancé sur la monétique"

Il ne se décourage pas pour autant et continue à développer d'autres types de coopération avec son pays d'origine: "Au Maroc, nous avons des accords de cash out

avec des sociétés qui délivrent l'argent sur place. Nous travaillons avec Eurosol et Canal M, nous sommes aussi en discussion avec des acteurs locaux pour des partenariats dans le secteur des moyens de paiement. Le Maroc est assez avancé sur la monétique. Ce qui est génial en Afrique, c'est que ça saute des étapes." Son pari est risqué mais pourrait

Il n'y a pas de raison pour que les transferts des MRE passent par des sociétés américaines

s'avérer payant à l'avenir. "Je parie que la bancarisation en Afrique ne sera pas la même qu'en Europe. Ils n'ont pas les mêmes types d'habitudes ou de revenus, ils n'ont pas les mêmes besoins. On va arriver sur des modes de bancarisation différents. Le téléphone portable est une piste à explorer. Qui sait ? Demain, les Africains auront des comptes bancaires simplifiés liés à leur téléphone portable, sans guichet. Les règles du jeu vont être remises à plat. Les plus dématérialisées auront plus de chance." ■ N. L.