

Start-ups

Le guide pour entreprendre dans l'agroalimentaire

- Avec 30 millions de dollars de fonds levés par les start-ups en 2021, le Maroc occupe le 9^{ème} rang africain
- La dynamique actuelle de l'écosystème marocain ne saurait cacher certains freins comme l'accès à l'information, le manque de culture entrepreneuriale et la difficulté d'obtenir des financements
- Notre dossier fait le point sur les démarches à suivre pour créer sa start-up, ainsi que les différents accompagnements proposés par les incubateurs au Maroc
- Des financements adaptés aux besoins des start-ups sont également disponibles

Les start-ups au Maroc

Un écosystème en plein boom !

P. 28

Créer sa start-up au Maroc

Les démarches

P. 32

Accompagnement des start-ups marocaines

Une solution pour maximiser ses chances de réussite

P. 35

Les start-ups au Maroc

Un écosystème en plein boom !

Depuis quelques années, les programmes d'incubation et de financement se multiplient pour accompagner les porteurs de projets innovants, de plus en plus nombreux. Mais trouver la formule gagnante – la bonne information, l'incubateur pertinent et l'investisseur engagé – ne va pas forcément de soi. Notre dossier se veut un guide pratique, étayé de témoignages de porteurs de projets et de structures d'accompagnement ou de financement. L'objectif : vous aider à y voir plus clair dans cet écosystème start-ups.

Qu'est-ce qu'une start-up ? C'est une entreprise bien sûr, mais pas tout à fait comme les autres. Elle se distingue par son caractère particulièrement innovant et sa prise de risque. En effet, comme le rappelle Othman Mdidech, membre du

board, lead commission Martech et Adtech, de La French Tech Maroc, une start-up est une « entreprise innovante qui se lance dans un domaine à fort potentiel de croissance, mais qui peut connaître un taux d'échec élevé. Elle est fondée par un entrepreneur qui fait preuve de passion, de ténacité et de leadership afin



• La French Tech Maroc.

de développer et de valider un modèle économique évolutif et, par conséquent, de générer davantage de revenus pour le pays. » Le produit ou le service proposé doit correspondre à une forte demande du marché. « Les start-ups au Maroc sont placées en première ligne dans l'écosystème de l'innovation. Et pour cause : elles sont plus aptes à s'aventurer dans les secteurs à fort potentiel », déclare Kaoutar Filali, directrice générale du Cluster Menara.



© vegefox.com - AdobeStock

Financement des start-ups au Maroc

L'innovation à tout prix !

P. 38

La dynamique de l'innovation est en marche

Depuis une dizaine d'années, le Maroc a connu une accélération du développement des start-ups et de leur écosystème. « De plus en plus de personnes choisissent la voie de l'entrepreneuriat innovant et la qualité des profils s'est nettement améliorée. Aujourd'hui, on se trouve face à des entrepreneurs plus matures, avec des expertises solides, qui ont plus de chances de porter leurs projets jusqu'au bout », estime Salma Kabbaj, co-fondatrice et CEO d'Impact Lab. Cette dernière rappelle d'ailleurs que des pépites marocaines commencent à se faire remarquer au niveau international, à l'image de Chari, Freterium et WaystoCap qui ont intégré Y Combinator, un célèbre incubateur américain.

Ce développement de jeunes pousses nationales coïncide également avec celui de la digitalisation, qui a connu un essor indéniable avec la pandémie de Covid 19, et l'attrait des consommateurs pour les offres innovantes. Pour Omar El Hyani, directeur d'investissement de Maroc Numeric Fund, « lors des dernières années, nous avons assisté à une dyna-

mique qui s'accélère au niveau de la scène des start-ups au Maroc. Il y a beaucoup plus de créations de start-ups, mais aussi d'acceptation de la part des entreprises et du grand public de l'idée de payer pour de l'innovation, surtout après la crise du Covid 19 où tout le monde s'est rendu à l'évidence que la digitalisation n'était plus un "nice to have" mais un "must have". »

Du côté de l'écosystème d'innovation, les acteurs publics et privés multiplient désormais les possibilités d'accompagnement et de financement. « L'État marocain a pu mettre en place des stratégies sectorielles d'émergence de start-ups innovantes, notamment dans les secteurs de l'agriculture, de l'industrie, du tourisme et des services », note Faissal Sehbaoui, directeur général de AgriEdge-UM6P. « L'environnement de soutien aux start-ups innovantes est très favorable, et ce au niveau accompagnement (incubation et accélération), financement, subventions, et incitations fiscales. Ce sont des programmes tels que ceux portés par AgriEdge qui sont appelés à faire le lien entre les aspirations des jeunes à créer leurs propres entreprises et les besoins des secteurs économiques en matière de

produits et services innovants demandés pour le développement économique du Maroc », poursuit M. Sehbaoui.

Aux côtés de Tamwilkom (ex- Caisse centrale de garantie) avec son fonds Innov Invest, le secteur privé est particulièrement actif. « Les banques, pour ne pas rater le train de l'innovation générée par les start-ups, ont commencé à réagir positivement afin de les aider directement ou indirectement. Aujourd'hui, plusieurs grandes entreprises telles que l'Office Chérifien des Phosphates (OCP), la Caisse de dépôt et de gestion (CDG) et de grands opérateurs télécoms apportent leur aide aux meilleures start-ups du Maroc », énumère Othman Mdidech. Concernant les banques marocaines, Mme Filali rappelle que certaines, comme Attijariwafa Bank et BMCE Bank of Africa ont été pionnières dès 2001 « et très actives ces cinq dernières années dans la promotion de l'innovation. Les initiatives des banques marocaines en faveur des entrepreneurs les ont naturellement conduits à structurer et internaliser la démarche d'innovation. Les investissements étrangers sont aussi des piliers pour le développement et l'accélération de ces start-ups. »



• La start-up Fellah Tech.

Formation, information et financement : trois écueils

Ce tableau cache cependant des difficultés persistantes qui entravent les démarches des porteurs de projet. « Si l'écosystème de l'entrepreneuriat et de l'innovation connaît une belle dynamique, il reste cependant beaucoup à faire. Les start-ups marocaines continuent à faire face à de nombreuses difficultés dans l'accès au marché, l'accès au financement et l'accès au talent. Nous n'avons pas de contexte réglementaire incitatif spécifique pour encourager la création de start-ups. Ces challenges empêchent l'émergence de success stories qui peuvent porter l'accélération de l'écosystème start-ups marocain », regrette Salma Kabbaj. Les chiffres sont parlants et montrent que le Maroc est loin derrière d'autres pays africains. Selon Impact Lab, en 2021, le Maroc occupait le 9^{ème} rang en Afrique avec \$30 millions de fonds levés par les start-ups marocaines. Sur la même année, \$220 millions étaient levés au Sénégal, \$590 millions en Égypte et \$1,4 milliard au Nigéria.

Pour Othman Mdidech, le principal défi auquel sont confrontées les jeunes pousses marocaines est « la culture et l'éducation. Notre système éducatif néglige d'enseigner aux jeunes les valeurs et les compétences nécessaires pour développer un esprit d'entreprise. Par conséquent, au lieu de créer leur propre entreprise, de nombreux jeunes diplômés marocains préfèrent encore rejoindre une grande société, surtout lorsqu'ils doivent faire face à une pression sans fin de la part de leur société et de leur famille qui considèrent que l'entrepreneuriat est un risque énorme qui ne vaut pas la peine d'être pris. » Monter une start-up exige de se former en gestion des entreprises, mais aussi d'avoir un certain état d'esprit. « Nous sommes face à un environnement en perpétuel changement. Si les start-uppeurs ne réagissent pas à temps face aux imprévus du marché, ils seront obligés de repenser leurs stratégies, leurs offres. Au niveau de l'incubation également,

avant même d'avoir des formations en finance, en marketing, en business model canvases... ces porteurs de projets ont besoin d'avoir ce flair entrepreneurial. Pour cela, il faut mettre à leur disposition des entrepreneurs ayant ce sens, une histoire de l'entrepreneuriat, et non pas juste des formateurs en la matière », recommande Kaoutar Filali. Malgré tout, au fil du temps, le climat entrepreneurial marocain se développe. Pour M. Mdichech, les réseaux de Business Angels, comme le club des Business Angels de la CFCIM, et le développement de contenu médiatique visant à promouvoir une culture entrepreneuriale, comme l'émission de 2M « Qui veut investir dans mon projet ? », y contribuent.

Parmi les start-ups que nous avons interrogées, beaucoup ont fait remonter l'accès à l'information parmi les difficultés principales, à l'image de Bii (cf. encadré). Il peut s'agir d'informations administratives ou sur les accompagnements disponibles, mais aussi d'informations plus techniques liées au secteur d'activité. Aya Laraki, fondatrice et gérante de la start-up Cuimer, qui produit un cuir marin 100% marocain, témoigne : « j'avais un background en économie et en gestion des entreprises, mais cela n'a rien à avoir avec la chimie, le tannage, etc. Trouver des informations sur ce domaine n'a pas été facile et pas du tout accessible. » À cela

s'ajoutent des obstacles administratifs lorsque le projet sort des sentiers battus. C'était le cas de Cuimer, qui estime que le Maroc n'est pas assez flexible et ne suit pas la vitesse de développement des start-ups : « nous voulions ouvrir une tannerie à Casablanca. Malheureusement, c'est interdit car il faut une dérogation d'ouverture. Les seules zones où cette dérogation est fournie sont le Sud du Maroc et la région de Fès – Ain Cheggag... », déplore Aya Laraki. Trouver un lieu de travail adéquat n'est pas non plus une sinécure. « Comme les endroits pour travailler sont chers et difficiles à trouver, la seule option est souvent de travailler à domicile », complète M. Mdidech.

L'accès au financement figure également en bonne place dans les obstacles rencontrés par les porteurs de projets. « Les difficultés sont d'arriver à rassembler les fonds nécessaires pour le lancement, mais aussi de convaincre les différents acteurs (incubateurs, prospects...) de l'intérêt de notre solution », souligne Amine Réda El Bikri, directeur de Fellah Tech. Face aux risques, les investisseurs sont encore frileux. Selon Othman Mdidech, « les investisseurs au Maroc, comme beaucoup d'autres au Moyen-Orient, essaient d'éviter les entreprises dont le retour sur investissement (ROI) est incertain. La plupart des jeunes entrepreneurs se tournent alors

→ Amendy Foods : un accompagnement aux résultats concrets et durables

Fondée en 2015, Amendy Foods produit et commercialise des produits à base de quinoa. Portée par de jeunes lauréats de l'Institut agronomique et vétérinaire Hassan II, elle fait partie de cette première génération de start-ups marocaines. « Les défis de la création d'entreprise par des jeunes en 2015 ne sont pas les mêmes qu'en 2022. Les jeunes entrepreneurs sont dotés aujourd'hui d'outils d'accompagnement et d'encouragement de la part du gouvernement, des institutions de financement et de leurs écoles et universités », déclare Manal Mahda, CEO de Amendy Foods.

Amendy Foods a toutefois pu bénéficier de programmes d'incubation, depuis la génération de l'idée jusqu'au scale-up. Elle a été soutenue par le programme Impact organisé par OCP Entrepreneurship network et Enactus Morocco. Côté financement, elle a complété ses fonds propres avec des prix gagnés lors de compétitions dédiées aux entrepreneurs marocains, dont le prix des jeunes entrepreneurs sociaux organisé par Unilever Maghreb en partenariat avec Enactus Morocco.

Outre l'aspect financier, cet accompagnement a porté ses fruits en complétant le panel des compétences des dirigeants. « Les fondateurs de l'entreprise ont tous un background technique, et les séances d'incubation ont servi à développer leurs soft skills. Elles nous ont aussi permis d'acquérir de nouvelles compétences liées au marketing et management », témoigne Manal Mahda.





• Impact Lab.

vers des financements institutionnels tels que Maroc Numeric Fund, un fonds de capital-risque qui se concentre sur les start-ups en phase de démarrage, et le Centre Marocain de l'Innovation qui finance des projets innovants à la fois en phase de démarrage et de croissance.»

Tous les signaux sont au vert

Malgré ces difficultés, l'optimisme est de mise pour les parties en présence. Le développement des start-ups devrait être favorisé par les différentes stratégies nationales en cours, qu'elles soient globales, comme le Nouveau Modèle de Développement, ou sectorielles, comme Génération Green ou le Plan d'accélération industrielle.

La conjoncture économique est également favorable. « Nous avons la chance d'évoluer dans une conjoncture propice au développement d'idées nouvelles, impulsée par bon nombre d'acteurs, institutionnels ou privés. Il est important de sensibiliser les jeunes, et moins jeunes, sur l'offre qui leur est dédiée, les financements qui leur sont accessibles, et toute autres facilités qui leur sont accordées», affirme Leila Laaroussi, chargée de mission au Kluster CFCIM. Selon Mme Laaroussi, les acteurs économiques ont pris conscience de la nécessité de faire vivre l'écosystème start-ups : « grandes entreprises, PME, institutions, banques, fonds d'investissement et universités mettent en place de nombreux programmes de soutien, et œuvrent à aider les porteurs de projets innovants. Nous restons très confiants quant à l'avenir qu'attend les start-uppers.»

Pour saisir toutes ces opportunités, les start-ups doivent être davantage intégrées en tant qu'acteurs à part entière de l'économie du pays. L'ancrage dans le marché local est indispensable selon Amine Réda El Bikri, « afin de réaliser des premières ventes et assumer une partie des investissements nécessaires à leur lancement. Pour les start-ups les plus dématérialisées, la digitalisation joue un rôle clé pour être scalable, c'est-à-dire atteindre

une population d'utilisateurs suffisante avec un retour sur investissement rapide voire impressionnant.» Comme le résume Salma Kabbaj, « l'un des plus gros enjeux aujourd'hui est l'ouverture des marchés aux start-ups. Il est essentiel que les entreprises commencent à réaliser l'importance d'investir dans l'innovation pour continuer à croître, et fassent confiance aux start-ups pour être leurs partenaires d'innovation. Sans cette prise de conscience, nos talents d'innovation continueront à quitter le Maroc pour aller rejoindre d'autres écosystèmes qui déploient des stratégies proactives et des moyens importants pour attirer des start-ups du monde entier.» La présidente d'Impact Lab en appelle à la mise en place d'une stratégie nationale ambitieuse autour de l'innovation, avec des ambitions claires et des moyens adaptés. C'est pour elle la clé du développement de l'écosystème marocain des start-ups, mais aussi de la compétitivité et de la souveraineté de l'économie nationale. Le fait que le Maroc ait placé la promotion de l'entrepreneuriat au rang de priorité nationale est un bon signe pour Kaoutar Filali : « car qui dit entrepreneuriat, dit création d'emploi, et ceci permettra par la suite de diminuer le taux de chômage et de créer plus d'opportunités d'emploi.»

Pour conclure, la parole aux start-uppers !

Malgré les obstacles qu'ils ont pu rencontrer, les jeunes entrepreneurs et entre-

preneurs sont confiants dans l'avenir. « Les start-ups marocaines sont l'avenir du Maroc. C'est la seule manière pour impliquer les jeunes et libérer leur potentiel technique, intellectuel, artistique et émotionnel. Je suis très optimiste grâce à ce qui se passe récemment sur la scène entrepreneuriale marocaine. L'implication de l'État, les institutions financières, les médias... vont encourager davantage les jeunes entrepreneurs à prendre le risque de vivre leur idée et de la traduire en produits et services pour la communauté», révèle Manal Mahda, CEO de Amendy Foods.

Pour Patricia Vega del Rio, co-fondatrice de Bii Maroc, le futur est également très prometteur grâce au bon mix existant entre innovation et pouvoir d'achat. « Il faut juste bien savoir cerner le secteur d'intervention et profiter des opportunités que le gouvernement et même certaines entreprises proposent pour la création de ce nouveau cycle économique», estime-t-elle.

Enfin, Aya Laraki juge le potentiel de développement important : « le Maroc reste une terre vierge, pas encore exploitée par les start-ups. Il y a beaucoup de thématiques et beaucoup de problématiques à résoudre. Je pense que nous avons toutes les ressources nécessaires, humaines, financières et techniques pour que le Maroc soit une start-up nation !»

Pour cela, les porteurs de projet ont besoin d'être guidés dans leurs démarches, accompagnés et financés. Des thématiques à découvrir dans les articles suivants. ■

→ Bii : un accès aux incubateurs et aux informations parfois difficile

Bii Maroc (ex- Sustainable Food Solutions) est une entreprise sociale qui lutte contre le gaspillage en mettant en relation les invendus du secteur alimentaire avec des associations dédiées à l'enfance. Sa co-fondatrice, Patricia Vega del Rio, reconnaît avoir eu des difficultés pour trouver un accompagnement : « étant étrangère, énormément d'incubateurs m'ont fermé la porte à cause de ma nationalité, même si ma société est de droit marocain. Mais j'ai pu avancer énormément grâce à l'engagement citoyen : bénévoles et mentors m'ont aidé avec leurs compétences professionnelles. Et ce dernier mois, j'ai été sélectionnée par deux incubateurs/accélérateurs, plus focalisés sur le scale-up en Afrique. L'un de ces programmes correspond plus à mon type de projet, au niveau de croissance et à l'internationalisation que nous recherchons.»

Autre difficulté : l'accès à l'information. « Jusqu'à il y a peu, il n'existait pas de centralisation de l'information dédiée aux start-ups. Il était très compliqué de trouver des renseignements, que ce soit pour la création de la start-up ou pour comprendre le fonctionnement de l'écosystème de l'entrepreneuriat.»



Article réalisé par **Mohamed Sami Abbassi**

Créer sa start-up au Maroc

Les démarches



• Journée de Pitchday pour les start-ups du Cluster Menara, le 26 mars 2022 à Marrakech.

© Cluster Menara

Durant ces dernières années, le Maroc a connu une révolution industrielle amorcée par de nombreux programmes étatiques destinés au développement des différents secteurs d'activité, donnant ainsi lieu à l'émergence de start-ups. Assistées par les nombreux incubateurs présents au Maroc, ces dernières ont pu jouir d'un accompagnement et d'un financement leur permettant de s'affirmer sur la scène industrielle au Maroc tout en apportant une touche d'innovation.

Ne pas oublier de protéger son idée

Pour Leila Laaroussi, chargée de mission au Kluster CFCIM, la création d'une start-up suit également les formalités classiques, au même titre qu'une société traditionnelle, avant de rajouter : « souvent, les démarches paraissent insurmontables, surtout pour de jeunes entrepreneurs tous droits sortis des bancs de la fac. C'est aussi le rôle des structures d'accompagnement comme le Kluster CFCIM que de guider ces derniers dans ces démarches. De ce fait, nous sensibilisons nos start-uppers sur la nécessité de protéger leur innovation par un dépôt de marque, de logo ou encore de brevet notamment. D'ailleurs, cela fait l'objet d'une formation dès le début de leur accompagnement. »

Une fois l'idée définie et le marché validé, l'entrepreneur se doit de passer à la mise en place de supports de communication afin de donner une certaine visibilité à la start-up et à la solution qu'elle propose. Kaoutar Filali nous indique dans ce sens que : « même si l'idée en est encore à ses débuts, le porteur de projet se doit de communiquer afin d'occuper le terrain et d'attirer des prospects, voire des investisseurs. »

Par ailleurs, choisir la bonne forme sociale pour sa start-up constitue une étape primordiale pour assurer sa durabilité. En effet, différentes formes juridiques s'offrent aux entrepreneurs, qui se doivent de bien choisir le cadre juridique de leur start-up mais aussi de rédiger les statuts réglementaires pour assurer à cette dernière une adaptabilité et une flexibilité qui permettront la croissance et l'évolution de cette jeune pousse.

Patricia Vega Del Rio, co-fondatrice de Bii Maroc, nous parle des démarches suivies pour la création de sa start-up : « la création d'une start up ressemble à la création d'une entreprise classique, avec plusieurs formalités à suivre comme l'obtention d'un certificat négatif attestant que le nom de la start-up n'existe pas au Maroc, l'établissement des statuts juridiques, l'inscription à la taxe professionnelle et l'identification fiscale, l'immatriculation au registre de commerce et ensuite l'affiliation à la CNSS, etc. » ■

Si une start-up se distingue d'une entreprise traditionnelle par son business model innovant, des différences existent également au niveau des étapes à suivre lors de sa création. Outre les démarches classiques de la création d'une entreprise, fonder une start-up nécessite de suivre une série d'étape bien précises.

Partir du problème

En premier lieu, il faudra trouver une idée destinée à résoudre une problématique et tirer profit des opportunités qu'offrira la solution mise en place sur le marché. Il s'agit ensuite de réaliser une étude du marché tout en préparant un business model canevas (outil permettant de détailler le modèle économique de la startup). Pour affiner l'idée, Kaoutar Filali, directrice générale du Cluster Menara, liste une série de questions qui vont permettre de réaliser une analyse pertinente de ce marché. : « quel est le problème que je souhaite résoudre ? Quelle est la solution apportée par ma start-up ?

Qui est ma cible ? Des consommateurs (B2C) ou d'autres entreprises (B2B) ? Existe-t-il des produits similaires sur le marché ? Si oui, quelle est ma valeur ajoutée ? Quelles sont les forces et les faiblesses de mon produit ou service ? Celles de mes concurrents ? »

Salma Kabbaj, co-fondatrice et CEO d'Impact Lab déclare quant à elle que : « la première étape, et la plus importante, est d'identifier un problème concret vécu par un segment précis d'utilisateurs. Un entrepreneur est d'abord quelqu'un qui résout un problème. La plupart des start-ups échouent parce qu'elles ne répondent pas à un besoin de marché. En effet, les entrepreneurs se concentrent souvent trop vite sur la solution qu'ils souhaitent construire. » De son côté, Faissal Sehbaoui, directeur général d'AgriEdge-UM6P, est du même avis, affirmant qu'au départ, il faut avoir des objectifs précis, un projet d'entreprise clair et réalisable, sans oublier un statut juridique qui convient le plus à l'activité, un business plan, etc.

Accompagnement des start-ups marocaines

Une solution pour maximiser ses chances de réussite



© Fellah Tech

Le développement des start-ups témoigne aussi d'une belle dynamique en matière d'accompagnement. À l'échelle nationale, plusieurs initiatives et incubateurs ont vu le jour avec un objectif commun : guider les porteurs de projets et booster leur activité. Dans le secteur de l'innovation, les incubateurs sont des structures intervenant dans la création d'entreprise. Des professionnels et des experts accompagnent alors le futur entrepreneur dans la concrétisation de son projet.



• Aya Laraki, fondatrice de la start-up Cuimer.

Chez Impact Lab, deux programmes sont actuellement en cours : AgriTech4Morocco Innovation Challenge, lancé avec le CGIAR et Challenge Fund 2. D'après Mme Kabbaj, « *l'AgriTech4Morocco Innovation Challenge est une initiative conçue pour identifier, sélectionner et accélérer des solutions disruptives à l'échelle internationale, qui peuvent répondre aux défis les plus pressants du secteur agroalimentaire marocain. Ce programme mobilise de nombreux partenaires prestigieux, incluant la Banque mondiale, la GIZ et le ministère de l'Agriculture.* » Après un appel à candidatures qui a mobilisé plus de 360 innovateurs de 31 pays, 19 start-ups agritech de 11 pays différents ont été réunies pendant les 3 jours du bootcamp de l'AgriTech4Morocco Innovation Challenge, du 23 au 25 mai derniers, au qualipôle alimentation de Meknès. Les 10 équipes sélectionnées ont démarré le programme d'accélération de près de 9 semaines dès le 1^{er} juin. Un Demo Day conclura le programme d'accélération fin juillet, et permettra aux 10 finalistes de présenter leurs solutions devant un panel d'investisseurs et de parties prenantes concernées. « *Les participants à ce programme bénéficieront d'un soutien opérationnel pour consolider, tester et faire évoluer leurs solutions d'un point de vue business, technologique et scientifique. Ils auront également accès à des opportunités de réseautage avec des partenaires privés et publics afin de favoriser des collaborations à long terme* », révèle Mme Kabbaj. Parallèlement, le Challenge Fund 2 au Bénin « *vise à accompagner des porteurs de projets dans la concep-*

Créer et développer une start-up demande d'actionner de multiples ressources : énergie, temps, argent, réseau, etc. Aujourd'hui, un des moyens fiables pour ne pas s'épuiser est de faire appel à un incubateur. Canal permettant de concentrer les ressources et de les organiser pour optimiser la gestion du développement des projets, l'incubateur est une structure qui permet de concentrer ses forces au mieux, grâce à un accompagnement personnalisé pour chacun. Pour remplir cette mission, les incubateurs disposent de moyens variés, notamment le partage d'expérience, le conseil ou encore les moyens logistiques. Au Maroc, plusieurs organismes proposent des programmes de soutien de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Nous en détaillons quelques-uns dans

cet article.

Impact Lab pour les start-ups en phase de lancement

Partenaire d'innovation pour accompagner la croissance des start-ups et des institutions privées et publiques dans les principaux hubs d'Afrique, Impact Lab coach principalement les start-ups en phase de lancement sur le marché. « *Nos programmes leur permettent de structurer leur démarche entrepreneuriale, en adoptant des méthodologies et des outils pertinents, mais aussi d'entrer en relation avec leurs premiers partenaires commerciaux et d'accéder à du financement. Au total, c'est près de 13 millions de dirhams de fonds levés pour nos start-ups depuis notre démarrage* », déclare Salma Kabbaj, co-fondatrice et CEO d'Impact Lab.

tion, le prototypage et le lancement à grande échelle de solutions innovantes pour l'amélioration de la destination touristique Bénin.»

Parce que chaque start-up est unique, les attentes des porteurs de projets incluent un accompagnement personnalisé, adapté à leur besoin. Dans ce sens, « nous proposons un accompagnement opérationnel sur-mesure pour accélérer la mise en œuvre des projets des start-ups, de leur croissance et financement. Nos programmes d'accélération reposent fortement sur un accompagnement en coaching one-to-one, personnalisé selon les besoins et objectifs de chaque start-up », déclare Mme Kabbaj. Pour y parvenir, Impact Lab compte sur le professionnalisme et l'expérience de ses coaches en entrepreneuriat et en méthodologies de l'innovation. Des qualités rapidement absorbées par les start-ups en termes de résultats

et d'amélioration concrète. Plus encore, « notre engagement auprès des start-ups continue après qu'elles aient terminé leur programme, à travers l'organisation d'événements, la mise en relation avec des partenaires potentiels ou la mise en avant de leurs parcours », ajoute Mme Kabbaj.

French Tech Maroc : la force du networking

De son côté, French Tech Maroc est un écosystème réunissant des start-ups françaises et marocaines, mais aussi des investisseurs, décideurs et community builders. « Nous nous insérons au sein d'un écosystème riche en structures d'accompagnement, avec une complémentarité grâce à la force de notre réseau présent dans plus de 48 villes dans le monde », annonce Othman Mdidech, membre du board, lead commission Martech et Adtech à la French Tech Maroc. Consciente

de l'importance du réseautage, cette initiative assure un networking à travers le réseau international de ses communautés. « Ceci permet aux entrepreneurs d'échanger, et donc de se challenger sur leur business model et leur organisation », explique la même source. Au niveau national, French Tech Maroc assure également un rôle d'orientation. En effet, « nous orientons aussi les membres de notre communauté vers les incubateurs de la place comme le Kluster de la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM), avec qui nous travaillons en étroite collaboration, aux côtés d'autres entités comme le Réseau entreprendre Maroc et la Caisse de dépôt et de gestion (CDG) », poursuit-il.

Dans cette période où le Royaume fait face à des défis alimentaires et agricoles, le programme French Tech Agri20 de French Tech Maroc vise à promouvoir l'innovation dans ce sens. « En complément

→ Les 10 start-ups finalistes d'AgriTech4Morocco Innovation Challenge

Du 23 au 25 mai dernier à Meknès, 10 start-ups ont été sélectionnées dans le cadre du programme AgriTech4Morocco Innovation Challenge, lancé par Impact Lab :

- AgriScan (Maroc) : développement et production de nouveaux capteurs portatifs d'analyse des sols en temps réel, intégrant une technologie de rupture avec une intelligence artificielle embarquée et connectée au réseau, pour le stockage et l'analyse des données qui permet aux agriculteurs d'optimiser leurs décisions de fertilisation.
- Ej Agritech (Maroc) : développement d'un Smart BAC qui optimise la collecte et le transport du lait en offrant une solution qui préserve la qualité du produit, tout en assurant une traçabilité en temps réel pour les parties prenantes de la chaîne de valeur et en améliorant la rémunération des éleveurs.
- Jodoor GreenTech (Maroc) : réseau de fermes hydroponiques franchisées, modernes, écologiques, spécialisées dans la production de légumes à feuilles et herbes aromatiques de haute qualité. La technologie de Jodoor offre une productivité et une qualité constante ainsi qu'un prix fixe tout au long de l'année.
- Fila7a.com (Pays-Bas) : plateforme en

ligne dédiée aux agriculteurs pour les aider à améliorer leur qualité et leur productivité, et à vendre leurs produits à une audience plus large. Le but est de réduire les coûts intermédiaires pour les agriculteurs, accroître leur accès au marché, promouvoir leurs produits au niveau national et international, augmenter leur pouvoir de négociation et stimuler la transparence des prix.

- Green Growth (Lettonie) : fournir aux agriculteurs des analyses en temps réel de la productivité de leurs terres, à partir de données collectées directement à partir des machines de récolte. Les agriculteurs disposent de cartes de rendement qui sont utilisées pour optimiser l'usage d'intrants agricoles.
- YieldsApp (Israël) : technologie basée sur l'intelligence artificielle qui fournit un diagnostic précis des parasites, des maladies et de la santé du sol, et recommande les mesures exactes à prendre pour éviter, éliminer ou prévenir durablement l'infestation ou la contagion, tout en minimisant l'utilisation de pesticides, d'herbicides et d'engrais.
- PCS Agri (Maroc) : solution permettant d'estimer le rendement de tomates, de détecter les premiers foyers de problèmes phytosanitaires



et d'optimiser l'usage de pesticides, en utilisant la prise de vidéo et l'intelligence artificielle.

- From Sand to Green (Maroc) : création de nouvelles terres arables en réhabilitant les terres arides en vergers, en déployant des plantations agro-forestières endémiques et en utilisant le dessalement solaire et les mécanismes de compensation carbone.
- Agricapture (Côte d'Ivoire) : connexion des consommateurs conscients aux agriculteurs et aux lieux où les cultures sont produites, assurant traçabilité et transparence. Agricapture utilise une combinaison de smartphones, de balances numériques, de QR codes et de paiements mobiles pour garantir que le traitement des matières premières est entièrement traçable et précis.
- Intellexia (Italie) : contrôle à distance et en temps réel de l'ensemble de la chaîne du froid pour les produits périssables tout au long des phases de production/fabrication, de transport des marchandises et de distribution.



• Start-up IZI Protéine, accompagnée par le Kluster CFCIM.

du plan d'investissement France 2030 qui apporte un soutien de 2,3 milliards d'euros à l'ensemble de cet écosystème d'innovation, en particulier les acteurs émergents, le programme French Tech Agri20 vise à soutenir les start-up avec le plus fort potentiel pour faire émerger des champions technologiques », déclare M. Mdidech.

AgriEdge pour booster les innovations dans l'agriculture digitale

Spécialisée dans l'agriculture de précision, AgriEdge est une plateforme de services créée au sein de l'OCP, à travers son programme d'intrapreneuriat « mouvement ». AgriEdge compte tirer profit de l'agriculture de précision au service du développement agricole et rural au Maroc, en créant des start-ups spécialisées dans la technologie innovante dans tous les domaines des activités agricoles. « Il s'agit d'encourager le développement de solutions d'agriculture digitale et de précision adaptées au contexte marocain et répondant aux besoins des petits agriculteurs et des coopératives agricoles, et de renforcer les capacités et compétences dans les domaines de l'agritech, de manière à permettre à tous de tirer profit des nouvelles technologies et optimiser la rentabilité de la chaîne de valeurs agro-industrielle », explique Faissal Sehbaoui, directeur général AgriEdge-UM6P.

AgriEdge soutient les start-ups marocaines via deux programmes : Caravane Agritech et Filaha Innovation Program. Mettant le digital au centre de ses préoccupations, Caravane Agritech s'intéresse aux changements climatiques et à la préservation des ressources naturelles. En outre, « il encourage l'émergence d'une nouvelle génération de start-ups agritech et d'exploitations agricoles, savantes et capables de tirer pleinement profit des innovations et des nouvelles technolo-

gies », éclaircit M. Sehbaoui. Quant au Filaha Innovation Program, « sa mission est justement la sensibilisation à l'entrepreneuriat dans les domaines de l'agritech et la stimulation de l'esprit d'entrepreneuriat et de leadership chez les jeunes. Il vise enfin l'implication des acteurs locaux, notamment du secteur privé, dans le soutien de l'innovation et l'entrepreneuriat dans le secteur agro-industriel », enchaîne-t-il. Ce programme est ouvert aux candidats marocains et africains, porteurs de projet et souhaitant le concrétiser à travers la création d'une start-up. Couvrant plusieurs thématiques, notamment la télé-détection, la robotique, l'Intelligence et autres, « le dispositif d'accompagnement des jeunes start-ups est assuré à travers des ateliers de formation sur des thématiques clés dans la vie d'une start-up : un mentoring de proximité par des experts du Maroc et des partenaires étrangers, un coaching technique de 2 mois et un coaching business sur 3 mois. À la sortie, les start-ups ont à leur actif un PoC monté avec leur premier client », ajoute M. Sehbaoui.

Les clusters soutiennent l'innovation et la collaboration

Autour d'une vision commune, les clusters sont des structures de gouvernance qui fédèrent les start-ups marocaines, afin de faire émerger des projets collaboratifs, innovants et à forte valeur ajoutée. Étant un business partner des entreprises au Maroc, la CFCIM a choisi de guider les start-ups en créant son propre programme d'accompagnement. « Le Kluster CFCIM est un incubateur créé en 2017 dans la continuité de la logique RSE impulsée par la CFCIM, et labellisé la même année par Tamwilcom. Le Kluster se veut un programme riche pour les start-ups que nous accompagnons », indique Leila Laaroussi, chargée de mission au Kluster CFCIM. De son côté, le Cluster Menara, fondé en 2012, est une association marocaine qui soutient l'innovation dans les secteurs de l'agroalimentaire et de la cosmétique. « Nous sommes en train de faire face aux différents challenges qui nous freinent afin de lancer nos programmes, spécialisés dans les projets innovants et les start-ups », déclare Kaoutar Filali, directrice générale du Cluster Menara.

Le Cluster Menara est « labellisé par la Caisse centrale de garantie (Tamwilcom) et propose un programme de mentoring

et d'accompagnement par projet afin d'aider les start-ups, non pas juste pour avoir accès au financement, mais aussi pour booster leur compétences afin d'accélérer le développement de leur projets », dévoile Mme Filali.

De son côté, le Kluster CFCIM propose 4 axes d'accompagnement. D'une part, le Kluster agit au niveau des compétences en mettant en place un mentorat obligatoire et des formations adaptées aux start-ups. Côté financement, « le Kluster CFCIM possède un club des business angels et un service de création d'entreprise », explique Mme Laaroussi. Plus encore, le Kluster met à disposition des bureaux équipés et connectés pour ses lauréats afin de garantir un coworking réussi. Enfin, vient le networking. « Les start-ups que nous accompagnons, du fait de leur sélection, bénéficient de l'adhésion gratuite à la CFCIM durant 2 ans. Elles ont ainsi accès à une communauté d'affaires de 4 000 adhérents. Elles participent également à l'ensemble des événements organisés par la CFCIM et le Kluster CFCIM. Nous leur offrons également de la visibilité via nos réseaux sociaux et sur le média La Vie Eco », poursuit Mme Laaroussi.

La promotion de l'entrepreneuriat innovant dans la stratégie des incubateurs

Le Maroc a fait des pas de géant dans la promotion de l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, les initiatives visent non seulement à rapprocher les entrepreneurs des offres de financement et d'accompagnement et à les former, mais aussi à partager les expériences de réussite. Pour Impact Lab, la promotion de l'entrepreneuriat innovant « se manifeste à travers des activités de sensibilisation qui complètent nos programmes d'accompagnement, et qui incluent l'organisation d'événements et la production de contenus qui mettent en lumière les opportunités d'innovation dans nos secteurs d'expertise ». Suivant la même stratégie, « le Kluster CFCIM organise souvent des événements tournés innovation et prend soin d'inviter un large public afin de mieux faire connaître le secteur. Nous sensibilisons également les étudiants de différentes écoles (EMI, ENSIAS, université Mohamed V de Rabat...) sur l'accompagnement dont ils peuvent bénéficier, et les adhérents de la CFCIM sur l'importance de soutenir cet écosystème, par tout moyen que ce soit », explique Mme Laaroussi.



• Start-up Tadwir, accompagnée par le Kluster CFCIM.

Autre exemple, AgriEdge participe, à travers ses programmes, à la promotion de l'entrepreneuriat innovant. Effectivement, grâce au Filaha Innovation Program, 27 équipes africaines ont été touchées. De plus, la Caravane AgriTech a été déployée sur 5 régions du Royaume (Rhamna, Ounagha, Tamnar, Berkane et Laayoune). « Durant chaque arrêt, nous avons réservé un stand dédié à l'entrepreneuriat agricole où nous invitons les participants à s'inscrire dans cette dynamique que nous jugeons être d'un grand intérêt pour le développement de l'écosystème agritech au Maroc et la modernisation de l'agriculture marocaine », indique M. Sehbaoui.

Start-ups marocaines : le secteur agroalimentaire n'est pas en reste !

Parmi une communauté d'une quarantaine de start-ups dans le secteur agroalimentaire sur 15 pays différents, Impact Lab accompagne les start-ups marocaines. Il s'agit de « Fellahtech qui offre une solution robotique de désherbage automatisée et sans produits chimiques ; IZI

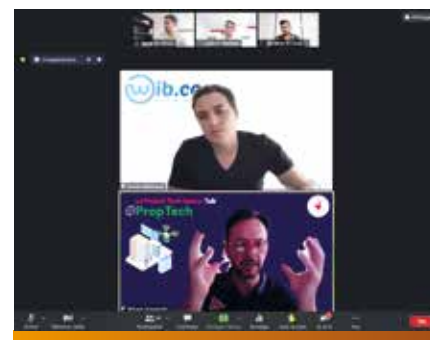
Protéine qui produit des engrais et des protéines à partir de déchets grâce à l'élevage d'insectes ; et VitaEssences, qui déploie des procédés innovants pour l'extraction d'huiles essentielles de haute qualité avec un impact environnemental limité », liste Mme Kabbaj. En outre, Impact Lab a pu accompagner des prises de décision des agriculteurs, des solutions de traçabilité sur la chaîne de valeur, des solutions de réduction des déchets alimentaires et des solutions d'accès au financement pour les agriculteurs.

Pendant sa phase d'idéation, Fellahtech a rejoint deux incubateurs, dont Impact Lab, afin de bénéficier d'un accompagnement de qualité. Fellahtech est une start-up marocaine créée en 2020 et spécialisée dans l'agritech. « Notre premier produit, le Fellaht Bot, est le premier microtracteur autonome et électrique conçu et fabriqué en Afrique. Il permet de désherber automatiquement (sans intervention humaine) les rangées de culture des exploitations agricoles à l'aide d'outils mécaniques, en effectuant des passages répétitifs », explique Omar Guerraoui, co-fondateur de Fellahtech.

Pour sa part, le Kluster CFCIM accompagne aujourd'hui 19 start-ups dans différents secteurs, dont Tadwir, Cuimer et IZI Protéine pour la filière agroalimentaire. Créée en 2019, « Tadwir recycle un certain nombre de déchets non dangereux et non toxiques et les transforme, notamment en pet food », indique Karim Skiri, fondateur de Tadwir. Début 2021, « nous avons participé à un appel à projet pour incubation auprès du Kluster CFCIM Cette incubation nous a permis de valider le projet à petite échelle et d'être accepté pour

l'obtention de la subvention Innov Idea de Tamwilkom (ex CCG) », se rappelle M. Skiri. Pour cette start-up, l'accompagnement de la Chambre française a été une réelle valeur ajoutée, lui permettant de valider son business plan et d'améliorer sa communication marketing.

Spécialisée dans le recyclage des peaux de poissons (usage alimentaire) en cuir marin exotique, « Cuimer est une jeune tannerie écologique, à base de cuir marin, de poisson. Elle fabrique des modèles de haute maroquinerie, 100% made in Morocco, vendus sur internet et dans quelques boutiques », déclare Aya Laraki, fondatrice et gérante de Cuimer. Cherchant à son tour un meilleur moyen pour développer son activité, Cuimer a rejoint le Kluster CFCIM en 2017. Ainsi, Mme Laraki assure que « le boost de la start-up a été réalisé grâce cet incubateur, où nous avons bénéficié de beaucoup de choses à la fois. Nous avons un hébergement (un bureau dédié à notre start-up), puis nous avons bénéficié du réseau très large de la Chambre française, des opportunités d'affaires et de networking, sans oublier les formations sur les volets de gestion quotidienne de l'entreprise. » ■



• Talk organisé par La French Tech Maroc.

→ Les entrepreneuses africaines à l'honneur

Dans un contexte où la difficulté majeure des entrepreneuses africaines reste l'accès aux financements, l'objectif du programme WIA 54 est de leur permettre de consolider leurs acquis, mais aussi de renforcer leurs capacités afin qu'elles puissent accéder aux financements. Pour la 5^{ème} édition du programme WIA 54, dédié au soutien et à la promotion de l'entrepreneuriat féminin en Afrique, Women in Africa a sélectionné 540 entrepreneuses qui composeront la promotion 2021. Ces dernières ont été accompagnées tout au long

de l'année par un programme de formation, de mentorat personnalisé et des actions de communication.

Parmi les 8 finalistes marocaines, qui ont pitché leurs projets le 9 juin dernier à Casablanca, 3 ont présenté des projets en lien avec l'agriculture et l'agroalimentaire :

- Fatima-Zohra Hakam, fondatrice de Zora : entreprise de chocolat biologique de bout en bout inclusive, qui fait appel à des femmes entrepreneuses de la ferme (en Afrique de l'Ouest) à l'usine, en veillant à ce que les agriculteurs obtiennent un

revenu adéquat et en soutenant une croissance durable.

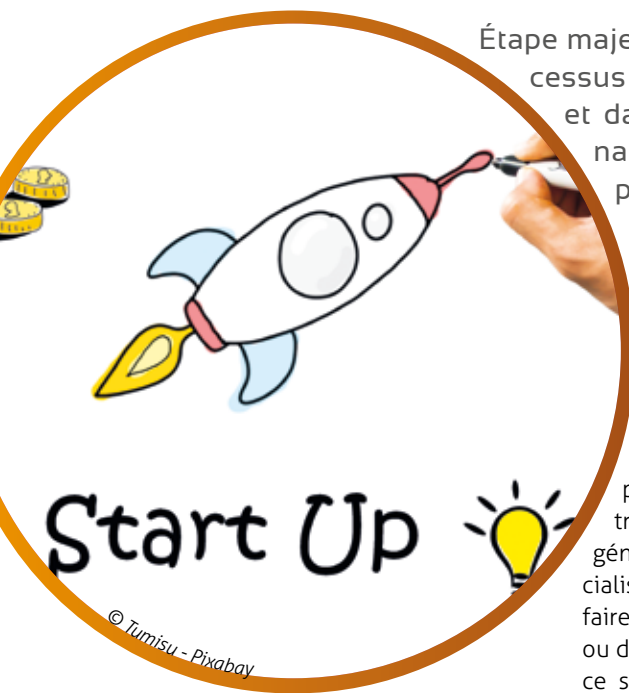
- Hasna Afounnas, fondatrice et présidente de la start-up IZI Protéine : développement d'un élevage d'insecte pour le traitement des déchets organiques agricoles, agroalimentaire et ménagers.
- Salma Bougarrani, cofondatrice et directrice générale de Green Watech : développement d'une nouvelle solution économique et efficace pour le traitement et la réutilisation des eaux usées, pour l'irrigation des légumes destinés à la consommation humaine.

Financement des start-ups au Maroc

L'innovation à tout prix !



© Nattanan Kanchanaprat - Pixabay



Étape majeure et cruciale dans le processus de création d'une start-up et dans sa pérennisation, le financement constitue un point primordial à maîtriser pour tout entrepreneur. Zoom sur les différents modes et programmes de financement disponibles au Maroc en faveur des jeunes pousses.

preneurs de financer leurs projets à travers une collecte de fonds. Réalisé généralement via une plateforme spécialisée, ce type de financement peut se faire sous la forme d'un prêt, d'un don ou d'un investissement en capital. Dans ce sens, le décret récemment adopté vient aussi fixer le plafond des différentes contributions. Ainsi, l'article 24 du décret indique que pour les projets présentés sur les plateformes crowdfunding de type « crédit », la collecte est plafonnée à 3 MDH. Les projets de la catégorie « investissements » sont plafonnés à 5 MDH, tandis que les dons ont pour plafond maximal la somme de 450.000 DH. De nature, le financement participatif convient bien aux projets de type start-up.

Patricia Vega Del Rio, co-fondatrice de Bii Maroc nous explique sa vision du financement : « au Maroc, le gouvernement, via les différents incubateurs agréés, permet aux entrepreneurs marocains d'avoir accès à des subventions et prêts d'honneurs très intéressants. Le financement d'une start-up varie selon sa phase d'avancement. Au tout début, l'autofinancement est le principal moyen de financement. En revanche une fois arrivé à la phase d'amorçage et de développement, d'autres modes de financement

peuvent être considérés, notamment les *business angels*. »

Du côté des banques, plusieurs d'entre elles proposent des offres de financement au profit des entrepreneurs afin de leur permettre de développer leur start-ups dans des conditions sereines, avec des taux d'intérêt généralement très intéressants. Ainsi, le Crédit Agricole du Maroc (CAM) a organisé, en mai 2022, un concours national nommé « Green Jobs », s'inscrivant dans le cadre de son programme d'appui des start-up marocaines vertes en collaboration avec l'agence de coopération internationale allemande pour le développement (GIZ). Le CAM a aussi décliné le programme Al Moustatmir Al Qaraoui, destiné à promouvoir l'entrepreneuriat dans les milieux ruraux et urbains au Maroc, à travers une offre de financement adapté, avec un taux d'intérêt de 1,75% (sous conditions).

Certains entrepreneurs préfèrent avoir recours à d'autres moyens de financement que ceux proposés par les banques, comme le capital-risque, qui reste assez peu développé au Maroc mais qui se positionne parmi les nombreuses alternatives disponibles. Aya Laraki, fondatrice et gérante de la start-up Cuimer, témoigne : « la banque va vous prêter de l'argent et va vous mettre beaucoup de pression pour que vous remboursiez. Par contre, une personne qui investit avec vous va vous conseiller, ouvrir son carnet d'adresses et travailler avec vous sur votre stratégie de développement afin d'accélérer le développement de la start-up. »

Des programmes de financement dédiés à l'écosystème start-up

Au Maroc, on recense un certain nombre d'organismes proposant des programmes de financement de start-ups. Faissal Sehbaoui, directeur général d'AgriEdge-UM6P, nous apprend que : « sur le volet du financement, une dizaine d'orga-

Prêt bancaire, incubateurs et accélérateurs de start-ups, crowdfunding ou encore *business angels* : plusieurs modes de financement s'offrent aux entrepreneurs souhaitant lever des fonds. Par ailleurs, il existe plusieurs types de levée de fonds en fonction des différentes étapes de la vie de l'entreprise. À titre d'exemple, une levée de fonds en « seed », correspond au premier vrai tour de table. Elle a pour objectif de financer la validation du marché et la création de traction supplémentaire.

Des financements adaptés aux besoins des entrepreneurs

Au Maroc, un premier décret sur le crowdfunding a été examiné et adopté par le conseil de gouvernement en 2022. Pour rappel, le crowdfunding est un mode de financement de projets par les particuliers, permettant aux entre-



Photo CAM

• Le 6 décembre 2021, lancement de Dar Al Moustatmir Al Qaraoui, programme du Crédit Agricole du Maroc pour accompagner l'entrepreneuriat des jeunes en milieu rural.

nismes soutiennent les start-ups, dont notamment Tamwilcom qui est une institution financière publique intervenant avec ses partenaires du secteur financier pour répondre aux besoins des entreprises marocaines, grâce à 6 programmes de financement adaptés à chaque étape de cycle de vie des très petites, petites et moyennes entreprises. Citons également Al Moustatmir Al Qaraoui du Groupe Crédit Agricole du Maroc qui a été décliné en 2 produits : un dédié au milieu rural et un autre dédié au milieu urbain ; 212 Founders de CDG INVEST qui est un programme d'accompagnement et de financement pour accélérer le développement des start-ups au Maroc et à l'international ; et UM6P Ventures qui est un fonds d'investissement early stage qui s'adresse aux innovateurs et aux entrepreneurs ayant des projets en phase de démarrage dans des domaines tels que l'énergie, la santé, l'agriculture, l'intelligence artificielle et l'industrie 4.0. »

Omar El Hyani, directeur d'investissement chez Maroc Numeric Fund, nous parle davantage de son organisme et des solutions de financement qu'il propose : « notre fonds investit dans les start-ups marocaines les plus prometteuses, avec pour but de financer leur développement et leur croissance avec des contributions qui peuvent atteindre 10 millions de dirhams. Nos critères d'investissement sont assez stricts, il faut que les entreprises aient des produits intéressants, compétitifs, possédant une place sur le marché marocain et celui de l'export, mais aussi des fondateurs qui maî-

trisent très bien leurs domaines. »

Par ailleurs, et en adéquation avec la volonté du gouvernement marocain à encourager l'entrepreneuriat innovant et accentuer l'émergence de start-up au Maroc, un programme nommé « Intelaka » a vu le jour dans le cadre de la loi de finances 2020. S'appuyant sur un fonds de soutien à l'entrepreneuriat doté d'un budget de 8 MMDH, l'objectif de ce programme était de réussir à accompagner plus de 13 500 entreprises et la création de plus de 27 000 nouveaux emplois. Afin de faire le point sur la situation réelle des dispositifs de financement octroyés aux entrepreneurs et porteurs de projets, une étude qualitative vient d'être réalisée par Oxfam Maroc, intitulée « Financement des TPME au Maroc : Où en est le programme Intelaka ? ». Les principaux résultats de cette étude sur l'impact des dispositifs de financement sont que ces derniers constituent une vraie opportunité pour accélérer la dynamique entrepreneuriale, tout en précisant que les subventions, prêts d'honneur ou autres mécanismes de financement donnent un nouveau souffle pour les porteurs de projets. Oxfam met cependant en avant plusieurs barrières pointées du doigt par les parties prenantes de l'écosystème entrepreneurial marocain interviewées, dont une des plus importantes reste la méconnaissance de l'existence même du programme par les jeunes. Oxfam au Maroc dénombre également plusieurs motifs de rejet mentionnés par les entrepreneurs, dont

certaines sont pénalisant et parfois irréalistes : antécédents d'impayés, incohérence du couple Profil/ Projet, absence d'une bonne étude de projet, fausse documentation, ou encore nature de l'investissement demandé... Oxfam recommande donc « une meilleure coordination et convergence sur tous les niveaux entre tous les programmes pour en assurer l'efficacité et l'efficience et un meilleur impact... »

Autre exemple de programme de financement des start-ups : le fonds Innov Invest, mis en place par le gouvernement dans le cadre de la stratégie de Tamwilcom (ex CCG). Lancé en 2017 avec le soutien de la Banque mondiale et de l'Union européenne, ce fonds a permis le financement de plus de 300 startups pour une enveloppe total de plus de 167 millions de DH.

Citons enfin le programme 212 Founders de CDG Invest. Lancé en février 2022, il vise à faire émerger des start-ups d'envergure mondiale en lien avec le Maroc et l'Afrique, avec des montants d'investissements qui varient selon le mode de financement souhaité. En incubation les entrepreneurs peuvent profiter d'un financement seed pouvant aller jusqu'à 7 MDH contre 10% à 20 % de prise de participation du capital de la startup. À ce jour, plus de 7 start-ups ont pu bénéficier du programme 212 Founders, dont notamment Freterium, plateforme collaborative de gestion des opérations de transport routier de marchandises. ■



Rapport de Capitalisation
FINANCEMENT DES TPME AU MAROC :
OÙ EN EST LE PROGRAMME INTELAKA ?
Février 2022

• Oxfam Maroc vient de publier un rapport sur le programme Intelaka.