

Conjoncture

LE MENSUEL DES DÉCIDEURS

L'INVITÉ DE CONJONCTURE
MEHDI ALAOUI



Les jeunes entrepreneurs marocains à succès

Une détermination
à toute épreuve



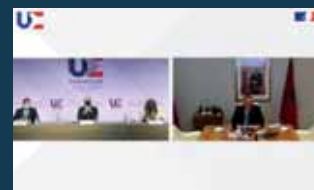
Carrefour du Manager :
l'ISCAE célèbre son 50^e
anniversaire



La CFCIM signe
une convention de
partenariat avec la CACS



Kluster CFCIM :
3 startups décrochent le
financement Innov Idea



L'actualité vue par le
Service économique de
l'Ambassade de France

**QUELLE QUE SOIT
VOTRE DESTINATION,
NOUS Y SOMMES DÉJÀ.**

DACHSER Morocco

Avec l'un des plus puissants réseaux de transport au Maroc et en Europe, pour des livraisons rapides et flexibles, vers toutes les destinations, de la Scandinavie à l'Amérique, de l'Oural à l'Atlantique, nous pouvons améliorer votre logistique. Fiabilité. Efficacité. Partout dans le monde.





Editorial

Les jeunes entrepreneurs marocains à succès

L'avenir de l'économie passe par les startups

Jean-Pascal DARRIET
Président

Ingéniosité, créativité, innovation, agilité, persévérance, audace... autant de qualités qui caractérisent aujourd'hui nos jeunes startups marocaines. Parties de rien, certaines connaissent un rapide succès, non sans avoir relevé quelques challenges au démarrage de leur projet. Elles sont la preuve que, même avec des moyens limités, il est possible d'écrire sa propre success-story.

Ce mois-ci, Conjoncture se propose justement de dresser le portrait de jeunes entrepreneurs - issus de différents secteurs et de divers horizons - qui ont ainsi partagé avec nous leur parcours, leurs victoires et les difficultés qu'ils ont réussi à surmonter. Chacun de ces profils est un véritable rôle-modèle pour les plus jeunes, à même de les inspirer et surtout de les aider à croire en leurs rêves.

Conscient du potentiel que représentent les startups, que ce soit en termes de valeur ajoutée ou de création d'emploi, le Maroc s'est donné pour objectif de développer cet écosystème.

Le pays lance en effet régulièrement de nouveaux programmes de soutien aux entrepreneurs. Car ces derniers ont bien entendu besoin de financement, condition sine qua non pour tout projet, mais aussi d'un solide accompagnement.

À son niveau, la CFCIM souhaite également contribuer à cette mobilisation nationale au profit des startups. C'est ainsi qu'elle a créé il y a maintenant quelques années, le Kluster CFCIM, un programme d'incubation dédié aux jeunes entrepreneurs incluant notamment du mentoring, des formations, une assistance à la recherche de financement ou encore une adhésion gratuite.

Notre invité du mois, Mehdi Alaoui, est l'une des figures de l'entrepreneuriat au Maroc, qui œuvre au quotidien en faveur du développement des startups marocaines.



Conjoncture est édité par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc ► 15, avenue Mers Sultan 20 130 Casablanca. Tél. LG : 05 22 20 90 90. Fax : 05 22 20 01 30. E-mail : conjoncture@cfcim.org. Site Web : www.cfcim.org
► **Directeur de la publication** Jean-Pascal Darriet ► **Rédacteur en chef** Jean-Charles Damblin ► **Président du Comité de rédaction** Serge Mak ► **Secrétaire de rédaction** Nadia Kabbaj ► **Ont collaboré à ce numéro** Cécile Humbert-Bouvier, Laurence Jacquot, Société de Bourse M.S.IN, Sofya Benchekroun, Rémy Pigaglio, Dounia Z. Mseffer, Hicham Houdaïfa, les administrateurs et collaborateurs de la CFCIM ► **Crédits photos** CFCIM, Shutterstock, Fotolia, Ambassade de France, DR ► **Conception graphique** Sophie Goldryng ► **Mise en page** Mohamed Afandi ► **Impression** Direct Print (Procédé CTP) ► ISSN : 28 510 164 ► Numéro tiré à 7 000 exemplaires.

PUBLICITÉS **Mariam Bakkali** Tél. : 05 22 93 11 95 - 05 22 93 81 28 GSM : 06 61 71 10 80 mariam.bakkali@menara.ma
Nadia Kais Tél. : 05 22 23 66 61 GSM : 06 69 61 69 01 kais.communication@gmail.com



SAVE THE DATE



Journées économiques Maroc-France

3^{ème} étape à Toulouse

Du 23 au 25 mars 2022

Sur le thème

« L'aéronautique : un secteur prioritaire
du Plan d'Accélération Industriel au Maroc »



Conférences
et ateliers



RDV B to B



Visites
de sites

Un événement de la



Partenaire de la tournée



Partenaires Platinum



Partenaires Silver



Transporteur Officiel



Sommaire

Dossier spécial Covid-19

- 6 Le secteur touristique s'enfonce dans la crise
- 8 Le monde confronté à la vague Omicron

Echos Maroc

- 10 L'enquête PNEA met en lumière les profondes lacunes de l'enseignement public
- 11 Des prévisions de croissance optimistes pour 2021
- 12 Mehdi Alaoui, invité de Conjoncture
- 16 Service économique de l'Ambassade de France
- 18 Indicateurs économiques et financiers

Echos International

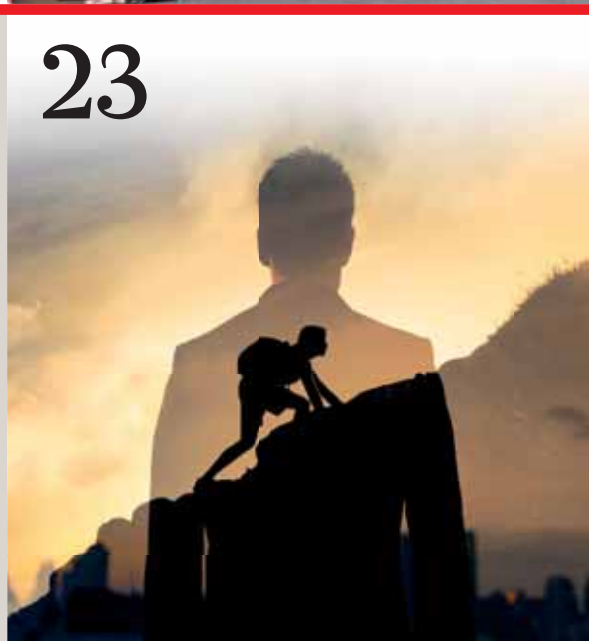
- 20 L'Union européenne lance une alliance stratégique industrielle du cloud
- 21 L'OCDE estime la croissance mondiale à 5,6 % en 2021
- 22 La relation entre Paris et Londres s'envenime



ZOOM

Les jeunes entrepreneurs marocains à succès Une détermination à toute épreuve

- 24 Dans l'univers des startups à succès
- 27 Un cuir pas comme les autres
- 28 Nadari : la lunette de vue pour tous
- 30 Pip Pip Yalah, la nouvelle alternative de mobilité durable et sécuritaire
- 32 Green Watech, pour démocratiser l'accès aux services d'assainissement
- 34 Accompagner les élèves autrement
- 35 La révolution logistique en marche



Actus CFCIM

- 36 L'ISCAE célèbre son 50^e anniversaire à l'occasion du Carrefour du Manager
- 39 Découvrez les commissions de la CFCIM
- 39 La CFCIM signe une convention de partenariat avec la Chambre Africaine de Commerce et de Services
- 41 À Oujda, la communauté d'affaires se retrouve à l'occasion d'un After-Work CFCIM

On en parle aussi...

- 46 L'association du mois : Association Marocaine de Soutien et d'Aide aux personnes Trisomiques (AMSAT)



Le secteur touristique s'enfonce dans la crise

Alors que le tourisme semblait connaître une reprise partielle depuis l'été dernier, la fermeture des frontières fin novembre a été un nouveau coup dur pour les professionnels du secteur. La Confédération Nationale du Tourisme (CNT) a récemment émis dix propositions pour soutenir et réformer le secteur.



La fermeture des frontières fin novembre dernier, décidée pour contrer le variant Omicron du nouveau coronavirus, a constitué un nouveau coup dur pour le secteur touristique. Depuis que les autorités avaient largement rouvert les frontières l'été dernier, une reprise au moins partielle était engagée. Annoncée le 28 novembre, soit seulement deux jours avant son application, la suspension des liaisons aériennes et maritimes a impacté ce secteur, fortement dépendant des visiteurs étrangers. Cette catégorie de touristes représentait 7 % du PIB du Royaume en 2019, selon le Haut-Commissariat au Plan.

Le 16 décembre dernier, la Confédération Nationale du Tourisme (CNT) a publié dix propositions pour soutenir le secteur. Cette association professionnelle a jugé que « les nouvelles mesures de restrictions de voyage sont une nouvelle difficulté qui met gravement en péril les entreprises du secteur du tourisme ». Elle suggère ainsi « la mise en place d'un nouveau pacte public-privé incluant des mesures fortes et responsables pour assurer la sauvegarde des entreprises, éviter la destruction massive d'emplois et se préparer efficacement à la relance ».

« Un moratoire fiscal »

La CNT propose notamment le prolongement du dispositif de versement de l'indemnité forfaitaire versée par la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) aux salariés (d'un montant de 2000 dirhams par mois), un moratoire fiscal au titre de 2020 et 2021 pour les taxes locales, une accélération de la mise en place du fonds tourisme adossé au fonds Mohammed VI « pour l'injection de fonds propres ou de quasi-fonds propres », ou encore la stimulation de la demande interne via à travers la mise en place de chèques-vacances défiscalisés.

La CNT suggère aussi un ensemble de mesures plus structurelles, telles que la refonte de la fiscalité du secteur et la mise en place de mesures pour intégrer le secteur informel, ou l'amélioration des « outils de mesure, de suivi et de pilotage à travers la refonte de l'Observatoire National du Tourisme ».

Pour rappel, le secteur touristique marocain a sévèrement été affecté dès le début de la crise du Covid-19. Les nuitées d'hôtel ont chuté de 25,2 millions en 2019 à 7 millions en 2020. Seulement 3,4 millions de visiteurs ont été accueillis en 2021, contre 13 millions deux ans plus tôt. Dans le même temps, les recettes touristiques

sont passées de 80 milliards de dirhams à 30 milliards de dirhams cette année, selon la Ministre du Tourisme Fatim-Zahra Ammor citée dans Telquel.

Prolongement de l'aide forfaitaire de la CNSS

Le Gouvernement a décidé d'attribuer l'aide forfaitaire de la CNSS pour les mois de septembre à décembre 2021 aux salariés du secteur contraints d'arrêter le travail. Une mesure qui doit être étendue aux restaurants touristiques.

Dans un entretien à l'hebdomadaire Telquel publié mi-décembre, la Ministre du Tourisme a assuré être « en train de négocier avec les banques pour permettre aux hôteliers de pouvoir maintenir leurs hôtels et empêcher la détérioration du patrimoine hôtelier ». Elle a aussi indiqué « travailler sur un rééchelonnement des charges de la CNSS, mais également sur d'autres produits gouvernementaux ». Fatim-Zahra Ammor a en outre précisé qu'elle déployait « des efforts sur le tourisme interne », alors que les fermetures successives des frontières ont asphyxié le secteur. La Ministre a annoncé œuvrer au développement d'« offres plus adaptées au mode de vie des Marocains », sans donner plus de détails.

Un objectif de 20 millions de touristes

« La décision de consommer du tourisme au Maroc dépend de

la demande étrangère, explique Yasser Tamsamani, Docteur en économie à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Cela expose à des évolutions que le pays ne maîtrise pas. Une offre touristique adaptée à la demande intérieure n'a pas été développée. Ainsi, aujourd'hui, la grande majorité des Marocains ne part pas en vacances. »

Pour Yasser Tamsamani, « le secteur était déjà en crise avant la crise. Il y a un problème de qualité de service, qui n'a pas suivi l'évolution du tourisme au Maroc. C'est notamment dû au manque de formation professionnelle. Il y a également un problème au niveau des infrastructures. Lorsque l'on sort des grandes villes, l'offre touristique est très limitée ».

Fatim-Zahra Ammor a reconnu « qu'il y a quelque chose dans notre produit qui ne fonctionne pas. Il n'est pas normal qu'une grande majorité de touristes viennent au Maroc une fois et ne reviennent pas ». Selon la Ministre, l'offre touristique du Maroc doit être « réinventée » en s'orientant davantage vers l'écotourisme, en développant et en valorisant le patrimoine culturel, la gastronomie, le tourisme rural, sans préciser là encore la méthode qui sera concrètement adoptée. Elle se donne enfin pour objectif d'accueillir 20 millions de touristes. *

► Rémy Pigaglio

La pandémie a fait bondir l'utilisation d'Internet, selon l'ANRT

L'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT) a publié en décembre dernier les indicateurs 2020 de l'usage des technologies de l'information et de la communication (TIC) par les Marocains. Ils montrent une hausse nette de l'équipement et de son utilisation, certainement sous l'effet de la pandémie de Covid-19. La proportion des ménages équipés en ordinateur ou tablette est notamment passée de 60,4 % en 2019 à 64,2 % en 2020. C'est en milieu rural que l'évolution est la plus marquée, avec un taux d'équipement qui est passé de 35 % à 43,1 % en un an ! L'ANRT y voit un effet du Covid-19, avec le passage au télétravail et au télé-enseignement ainsi que le développement du commerce en ligne. Elle constate par ailleurs que « les ordinateurs de bureau sont en net recul », au profit de la tablette et de l'ordinateur portable. L'équipement en Internet, de son côté, est passé de 80,8 % à 84,5 % entre 2019 et 2020. Là aussi, c'est dans le rural que l'évolution est la plus importante, avec un taux passé de 66,3 % à 71,9 %. C'est l'Internet mobile qui prédomine : le taux d'équipement s'élève à 84,5 %, contre 23 % pour l'Internet fixe.

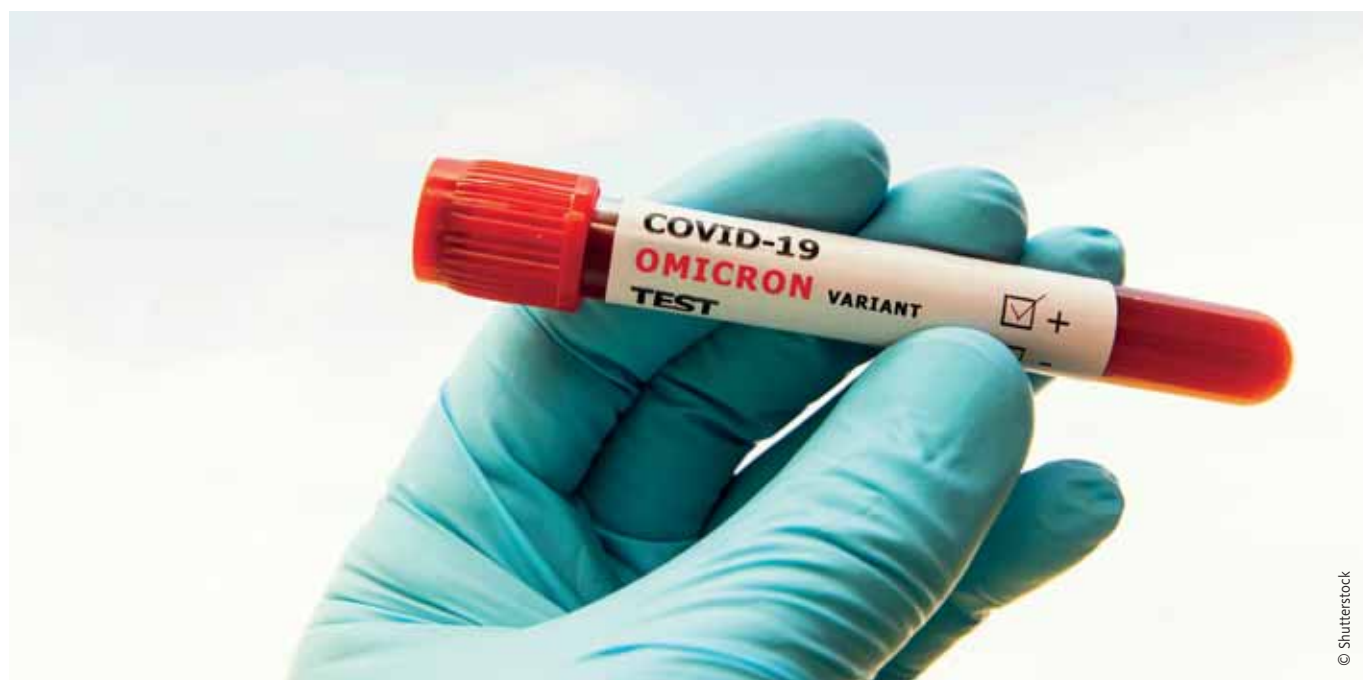
Entre 2019 et 2020, le pays a ainsi gagné 3,5 millions d'internautes. Les réseaux sociaux confirment leur hégémonie au sein de la population : 98 % des Marocains les utilisent ! L'ANRT relève aussi que le commerce en ligne



a connu une forte augmentation : 18,6 % des Marocains ont effectué un achat en ligne en 2020, contre 15,1 % en 2019. L'agence s'est enfin penchée sur la perception de l'utilisation des TIC pendant le confinement instauré en mars 2020. 76,7 % des Marocains confirment que leur usage du téléphone a augmenté pendant cette période. Ils sont 78,1 % à constater une telle hausse pour leur usage d'Internet. *

Le monde confronté à la vague Omicron

Détecté fin novembre 2021, le variant Omicron du coronavirus a provoqué ces dernières semaines une flambée des cas sur la planète. Pendant la semaine du 27 décembre 2021 au 2 janvier 2022, le nombre de cas détectés a connu une hausse de 71 % par rapport à la semaine précédente, selon l'Organisation mondiale de la santé (OMS).



Il s'agit du « plus haut nombre de cas » de Covid-19 détectés depuis le début de la pandémie, a commenté le Directeur Général de l'OMS, Tedros Adhanom Ghebreyesus. En revanche, le nombre de morts dus au Covid-19 continue, pour le moment, de baisser. Le patron de l'OMS a également insisté sur la nécessité de mettre fin aux inégalités dans le déploiement des vaccins dans le monde, jugeant que celles-ci ont créé « les conditions parfaites pour l'émergence de variants du virus ».

Au Maroc, la tendance haussière des nouveaux cas quotidiens s'est nettement accélérée à partir de fin décembre, là aussi sans provoquer l'augmentation du nombre de décès dus au virus. Début janvier, plusieurs milliers de nouveaux cas de Covid-19 étaient détectés chaque jour, alors qu'ils n'étaient que quelques dizaines un mois plus tôt.

Face à cette nouvelle vague, les autorités marocaines ont fermé, fin novembre dernier, les frontières aériennes et maritimes, une mesure qui a été prolongée jusqu'au 31 janvier prochain, selon l'Office National des Aéroports (ONDA). Le pays a en outre

adopté d'autres restrictions, dont un couvre-feu appliqué seulement le réveillon du Nouvel An. Le 6 janvier dernier, le Ministre de la Santé, Khalid Ait Taleb, a indiqué dans une interview au site d'informations Médias24 que 69 % des cas étaient dus au variant Omicron dans le pays. La vaccination peine pourtant à reprendre, même si la campagne de rappel a permis d'administrer des doses à près de 3,3 millions de personnes.

En Europe, redevenue l'épicentre de l'épidémie, la « vague Omicron » a entraîné l'adoption de restrictions plus ou moins importantes selon les pays. La France a battu des records de nombre de cas quotidiens, dépassant les 300 000 le 5 janvier. Les États-Unis, pays qui était déjà le plus touché au monde par la pandémie, la vague a également connu, dès début janvier, une ampleur inédite. D'après plusieurs organismes sanitaires, dont l'OMS, il semblerait que le variant Omicron provoque moins de décès et d'admissions en réanimation que les autres variants, mais il serait nettement plus contagieux. Sa propagation présente ainsi le risque de submerger les services de santé. *

L'AMITH veut atteindre 60 milliards de dirhams d'exportations en 2035

L'Association Marocaine des Industries du Textile et de l'Habillement (AMITH) a publié fin novembre dernier une nouvelle stratégie à horizon 2035. Baptisée « Textile 2035 – Une vision, des convictions ». Selon un communiqué de presse, elle s'appuie sur quatre « leviers de développement » : l'agilité, l'innovation, la qualité, l'écoresponsabilité. L'objectif est ainsi d'atteindre 60 milliards de dirhams d'exportations et de porter la part des exportations marocaines sur les marchés d'Amérique du Nord et d'Europe du Nord à 20 % du total des exportations. L'AMITH vise aussi que la part de la production en co-traitance et produit fini passe de 35 % actuellement à 60 %.

Elle souhaite en outre que la part de marché des industriels marocains sur le marché local passe à 40 % en 2035.

Pour remplir ces objectifs, l'organisation veut réunir les acteurs du secteur autour de dix résolutions, parmi lesquelles la création d'une « textile valley » (et notamment deux éco-parcs à Casablanca et Tanger) pour accueillir les investissements, une meilleure inclusion de l'informel, l'appui aux startups,



ou encore le développement de 10 marques marocaines à notoriété nationale dès 2025. Selon l'AMITH, l'industrie du textile comptait 1628 entreprises en 2019 et employait 189 000 personnes. Elle génère un chiffre d'affaires de 50,48 milliards de dirhams, dont 36,5 milliards à l'export. Ce dernier est réalisé à 80 % vers l'Espagne et la France. La pandémie de Covid-19 a néanmoins donné un coup d'arrêt aux exportations, qui sont tombées à 29,8 milliards de dirhams en 2020. *

Stahlschmidt lance la construction de son usine à Tanger

Le spécialiste allemand du câblage automobile SCS a lancé fin 2021 les travaux de son usine marocaine, selon le site du magazine Challenges. Il viendrait d'obtenir l'autorisation des autorités locales de la province de Fahs-Anjra, d'après le média. Pour cette unité industrielle de sa filiale marocaine Stahlschmidt Morocco, le groupe aurait prévu une centaine de millions de dirhams d'investissement. L'usine devrait être opérationnelle fin 2022. L'effectif de l'entreprise au Maroc devrait atteindre « plus de 75 salariés », toujours selon Challenges. Selon le site de SCS, le groupe créé en 1924 emploie environ 1000 personnes. Il cite, parmi ses clients, Volkswagen, Audi, BMW, Daimler, Faurecia, ou encore Lear. En plus de l'Allemagne et, désormais, du Maroc, il est implanté en Pologne, en Hongrie, au Canada et en Chine. Selon le site d'informations Le Desk, l'usine de Stahlschmidt Morocco est implantée à Tanger Automotive City, l'une des zones industrielles de Tanger Med. *



L'enquête PNEA met en lumière les profondes lacunes de l'enseignement public

L'Instance Nationale d'Évaluation (INE) auprès du Conseil Supérieur de l'Éducation, de la Formation et de la Recherche Scientifique (CSEFRS) vient de publier un rapport qui met en lumière de manière spectaculaire les profondes lacunes de l'enseignement de primaire et de collège, en particulier dans le secteur public.



Le travail d'enquête de ce Programme National d'Évaluation des Acquis (PNEA-2019) a été réalisé en 2019 et a porté sur les élèves de la 6^e année du primaire et de la 3^e année du secondaire collégial. Dans la totalité des matières, les auteurs ont relevé un niveau largement insuffisant et des écarts importants entre les secteurs public et privé.

En arabe, par exemple, 65 % des élèves des écoles privées maîtrisent pratiquement tout le programme d'arabe prescrit en 6^e année primaire, contre 42 % des élèves des écoles publiques. Les résultats sont sensiblement les mêmes au collège. En français, les écarts sont encore plus importants. Ainsi, 62 % des élèves des collèges privés maîtrisent la quasi-totalité du programme de 3^e année secondaire, contre seulement 8 % des élèves des collèges publics.

En mathématiques et en sciences, l'écart est réel, mais moins marqué que dans les matières linguistiques au niveau du primaire, mais il s'accroît nettement au niveau du collège. La Directrice de l'INE Rahma Bourqia, citée par l'hebdomadaire *Telquel*, a indiqué lors de la présentation du rapport que la

différence entre le privé et le public « équivaut à un écart de scolarité de quatre ans ».

Les auteurs expliquent ces différences entre public et privé notamment par l'origine socioéconomique des élèves. Ils se penchent aussi sur d'autres facteurs de performance dans les écoles publiques : environnement physique de l'école (eau, électricité, toilettes...), utilisation des outils numériques, pratiques éducatives, activités parascolaires, violence, formation des enseignants...

En conclusion, ils estiment que ces « résultats reflètent une faiblesse notoire au niveau des acquis chez une bonne partie des élèves à l'enseignement fondamental, à des degrés variés, en langues, en mathématiques et en sciences ». Ils soulignent en outre le fait qu'un tiers des élèves n'arrive pas à suivre les programmes prescrits et que la pandémie a encore complexifié la situation. Les auteurs prônent ainsi une « réforme profonde » de l'enseignement fondamental, en évoquant une série de pistes d'amélioration, tout en dressant le constat que l'école est actuellement « une machine à reproduire les inégalités au sein de la société ». *

Des prévisions de croissance optimistes pour 2021



Une équipe du Fonds monétaire international (FMI) s'est rendue au Maroc du 30 novembre au 10 décembre 2021 dans le cadre de l'article IV des statuts de l'organisation, qui prévoit un contrôle du régime de change des États membres. « Grâce à une campagne de vaccination particulièrement efficace et à la riposte rapide des autorités, la crise sanitaire a été maîtrisée et l'économie marocaine se redresse. Cette dernière a regagné quasiment le terrain perdu lors de la grave récession mondiale de 2020 qui n'a pas épargné l'économie marocaine », a estimé Roberto Cardarelli qui dirigeait l'équipe, dans un communiqué de presse.

Le fonctionnaire international attribue ce résultat au maintien des mesures de relance budgétaire et monétaire, à la « bonne performance » des principaux secteurs exportateurs, au « dynamisme » des transferts des Marocains résidant à l'étranger, ainsi qu'à la

« bonne récolte » agricole. L'équipe a anticipé une hausse de 6,3 % du PIB en 2021, après la contraction de 6,3 % enregistrée en 2020. Roberto Cardarelli prévoit par ailleurs que la « reprise économique devrait se poursuivre au cours des prochaines années, malgré les séquelles de la pandémie ». Il estime que la croissance « devrait s'établir en 2022 autour de 3 %, dans l'hypothèse d'une campagne agricole moyenne et d'une poursuite de la reprise des activités non agricoles ». Sur le plan monétaire, le fonctionnaire international juge que la « récente appréciation du taux de change et l'incertitude quant au caractère transitoire ou durable de ces pressions inflationnistes offrent l'occasion aux autorités d'accélérer la transition vers un régime de ciblage de l'inflation ».

Quelques jours plus tard, lors d'un point de presse, le Gouverneur de Bank Al-Maghrib Abdellatif Jouahri, relayé par le site d'information Médias24, a néanmoins écarté une nouvelle étape de flexibilisation du taux de change du dirham, jugeant qu'« il vaut mieux attendre ». La banque centrale, de son côté, prévoit un taux de croissance de 6,7 % en 2021.

Dans sa note de conjoncture de décembre 2021, la Direction des Études et des Prévisions Financières (DEPF) du Ministère de l'Économie et des Finances anticipe quant à elle « une reprise économique meilleure que prévu », avec une croissance en 2021 « aux alentours de 6 % », ce qui « permettrait au PIB de récupérer 99,5 % de son niveau pré-Covid (2019) ».

Tous - FMI, Bank Al-Maghrib et DEPF - mettent néanmoins l'accent sur l'incertitude des prévisions économiques dans le contexte de la crise liée à la pandémie de Covid-19. Le 20 décembre, c'était au tour de l'agence de notation Fitch de publier son évaluation pour le Maroc, confirmant sa note BB+. *

Alstom crée une deuxième ligne de production à Fès

Le groupe français Alstom, spécialiste du ferroviaire, a annoncé mi-décembre dernier qu'il allait investir 10,5 millions d'euros pour créer une deuxième ligne de production dans son usine de Fès qui produit des armoires électriques et de câblages principalement dédiés à l'export. Inaugurée en 2020, cette unité avait remplacé une usine plus ancienne du groupe située également à Fès. Sur ce site, 13 000 m² seront consacrés à cette nouvelle ligne de production, qui sera opérationnelle début 2023, selon un communiqué de l'entreprise. L'usine sera alors dotée d'une capacité de production de 200 transformateurs par an. « Ils seront produits au Maroc et conçus et industrialisés par le site de Petit-Quevilly (France), Centre d'Excellence des transformateurs. L'activité au Maroc sera donc supportée par les experts du Petit-Quevilly, qui auront également la charge de réaliser le transfert de technologie », indique le communiqué. Alstom Maroc emploie 700 personnes. Le groupe a par ailleurs fourni 190 tramways aux villes de Rabat et



de Casablanca, ainsi que 12 trains Avelia Euroduplex pour la ligne à grande vitesse Casablanca-Tanger et 77 locomotives Prima à l'ONCF. *



« Le programme Intelaka devrait être revu et inclure un accompagnement en amont »

Entretien avec Mehdi Alaoui, Fondateur de LaStartupFactory

Conjoncture : Comment se porte l'écosystème entrepreneurial et quels sont aujourd'hui les différents programmes qui existent pour développer et accompagner les startups ?

Mehdi Alaoui : Nous sommes dans un environnement qui est aujourd'hui propice au développement des startups innovantes. Plusieurs indicateurs sont au vert et permettent l'émergence de cet écosystème. Je citerais en premier la volonté des pouvoirs publics à travers la mise en place en 2018 du Fonds Innov Invest qui a soutenu près de 400 startups avec des dons pouvant aller jusqu'à 200 000 dirhams et des prêts d'honneur atteignant les 500 000 dirhams. À mon sens, c'est l'une des briques fondamentales de cet écosystème.

Nous pouvons également citer le lancement de l'Agence du Développement du Digital (ADD) qui y a contribué via de nombreuses actions, principalement l'accompagnement visant à soutenir des startups à l'international dans des événements et le lancement de la carte technologique. Cette dernière permet à cette catégorie d'entreprises de régler à hauteur de 500 000 dirhams par année civile les importations de services liés à leurs activités par cartes de paiement internationales au titre du « commerce électronique ». Aujourd'hui, plus de 250 startups ont pu en bénéficier. Le troisième point important est la création du Ministère de la Transition Numérique avec à sa tête Ghita Mezouar, qui elle-même vient du monde de la startup. C'est en soi un signal fort d'autant plus que ce ministère est rattaché directement au Chef du Gouvernement.

Il existe donc une vraie volonté politique d'aller de l'avant, mais est-ce que cela est suffisant ? Non ! Nous avons certes les prémices pour le développement d'un bon écosystème, mais nous avons encore beaucoup de chemin à parcourir, car la création d'un bon écosystème de startups prend du temps, entre 15 à 30 ans. Et au Maroc, cela fait à peine 10 ans que les programmes d'inspiration tels que les hackathons ont commencé. Parmi les autres initiatives visant à développer les startups, il y a les programmes de Top Innovation lancés en 2017 grâce auxquels la collaboration entre startups et grandes entreprises a pu être possible. Cela a en effet permis à ces startups de déployer leur innovation sur le terrain, d'être payées et surtout de trouver des clients.

Une trentaine de grands groupes marocains publics et privés ainsi que les grandes banques ont fait le pas et aujourd'hui ces programmes se sont démocratisés. Autres dispositifs importants permettant l'émergence d'un écosystème de startups, les programmes d'incubation et d'accélération ont pour objectif de booster la capacité des startups, de les challenger et de les aider à trouver ce qu'on appelle le marketship, c'est-à-dire l'adéquation du produit avec le marché.

Il y a également les programmes de financement, comme Innov Invest, mais aussi les groupes de business angels. On compte aujourd'hui au Maroc quatre grands groupes et 150 investisseurs individuels. Il est important aussi de préciser que, dans chaque dispositif mis en place, il y a une pléthore d'acteurs qui sont complémentaires : soit ils ciblent des thématiques ou des secteurs différents, soit ils financent les projets à des moments différents.

La communication à travers le lancement de deux émissions de télévision visant à promouvoir les jeunes entrepreneurs a également joué un grand rôle dans le développement de cet écosystème. La première émission « Qui va investir dans mon projet ? » a été diffusée en 2020 sur 2M. L'audience cumulée a atteint des records incroyables à savoir 50 millions et trois millions par prime. La deuxième émission a été lancée cette année par Al Aoula, « Chkoun Baghi Imchi Bezid ? » et a enregistré un niveau d'audience d'un million de téléspectateurs. Ces émissions, dont nous sommes coproducteurs, ont permis aux startups participantes d'entrer dans tous les foyers marocains et surtout de montrer qu'il est possible de créer des startups et que cela peut être accessible à tout le monde.

La confédération de la TPME dénonce des pratiques qui pourraient entraîner l'échec du Programme intégré d'appui et de financement de l'entrepreneuriat, Intelaka. Qu'en pensez-vous et comment ce programme peut-il jouer son rôle dans l'accompagnement et la relance des startups durant cette phase de crise du Covid-19 ?

Intelaka est un très bon programme de crédit, mais malheureusement son implémentation a coïncidé avec le début de la pandémie de Covid-19 ce qui a ralenti le processus. Par ailleurs, on a pu voir aussi dans les médias qu'un tiers des dossiers étaient refusés, qu'un certain nombre de pratiques limite l'accès à ce programme...

Aussi, au vu des retours terrain que nous avons, je pense que ce programme devrait être revu et inclure un accompagnement en amont afin de donner un maximum de chances aux entrepreneurs d'obtenir leur crédit. En effet, nous avons constaté lors du lancement de ce programme que beaucoup de jeunes ont demandé des crédits sans avoir de business plan concret, or cela est indispensable pour l'obtention d'un prêt. Pourtant, si ces jeunes avaient été orientés vers des structures d'accompagnement pour préparer leur dossier, ils auraient pu obtenir le financement dont ils ont besoin pour lancer leur entreprise.

Il faut donc faire un bilan d'étapes, écouter les feedbacks terrain et réajuster les mécanismes avant d'avancer plus loin, si l'on veut que ce programme réussisse.

On évoque souvent les difficultés d'accès au financement des startups, quels sont les autres obstacles structurels qui freinent l'émergence de startup à succès ?

Nous sommes au début de quelque chose, puisque de plus en plus d'entreprises commencent à consommer les produits locaux via les startups marocaines, mais en même temps cela est problématique, car ces entreprises imposent des paiements à X jours sans



« De plus en plus d'entreprises commencent à consommer les produits locaux via les startups marocaines, mais en même temps cela est problématique, car ces entreprises imposent des paiements à X jours sans donner d'acompte ou demandent des références que ne peuvent fournir les startups. »

donner d'acompte ou demandent des références que ne peuvent fournir les startups. Il faut donc que les grandes entreprises jouent le jeu sinon cela ne fonctionnera pas. Il faut aller, comme c'est le cas en France ou aux USA, vers des contrats programmes adaptés à ce type de collaboration.

Concernant le financement il y reste encore beaucoup à faire également. Nous n'avons que quatre ou cinq fonds d'investissement. Il faut les démultiplier. À titre d'exemple, Dubaï compte actuellement plus d'une centaine de fonds d'investissements. Et d'ailleurs, nous sommes très mal classés au niveau continental puisque le Maroc n'a levé que 29 millions de dollars en 2021, alors que le Nigeria en a levé 3,1 milliards.

L'aspect législatif fait également défaut, puisque rien n'est pas encore mis en place. Or, il est important pour le bon développement de cet écosystème de déployer des avantages fiscaux, des primes d'investissements, du crédit impôt recherche, davantage de zones d'accélération digitales... D'ailleurs, dans le cadre de la Fédération Marocaine des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring (APEBI), nous avons élaboré un plan en concertation avec toutes les parties prenantes, publiques et privées, et aujourd'hui nous attendons avec impatience la signature de ce plan qui permettrait vraiment l'émergence et le passage à l'échelle nationale de l'écosystème startup.

Pour la partie accompagnement, nous sommes aujourd'hui une cinquantaine d'incubateurs, mais encore une fois il faut démultiplier ce genre de programmes, car les jeunes sont dans les 12 régions du Maroc et non pas seulement dans l'axe Casablanca-Rabat. Les Centres Régionaux d'Investissements (CRI) sont actuellement en train de réfléchir à des programmes ouverts à tous les jeunes entrepreneurs et pas uniquement aux >>>>

L'invité de Conjoncture

»»» startups et qui seront déployés dans les différentes régions. Mais se pose la question de la célérité. La technologie n'attend pas, les pays voisins avancent à grands pas, et nous, nous progressons à très petits pas.

Signalons également l'absence au sein des structures d'accompagnement de business model pérenne. Ces dernières travaillent principalement grâce au sponsoring et aux dons, or cela reste faible par rapport au volume nécessaire pour accompagner correctement les porteurs de projets. Il faut donc trouver de nouveaux mécanismes qui permettent d'assurer la durabilité des différents incubateurs.

Rappelons que selon l'étude annuelle du Global Entrepreneurship Monitor réalisée par le professeur Khalid El Ouazzani, seulement 2 % des startupeurs au Maroc ont accès aux structures d'accompagnement, ce qui représente un chiffre très faible, et cela est notamment dû à tout ce que l'on a dit précédemment à savoir : la peur de l'échec des entrepreneurs, la capacité des incubateurs et leur niveau de régionalisation.

Quels sont aujourd'hui les secteurs ou domaines où l'on compte le plus de success-stories ?

Dans l'ordre, nous avons d'abord la fintech, suivie par l'agritech, la healthtech, l'edutech, et enfin tout ce qui est en relation avec la mobilité et la logistique. Nous comptons une cinquantaine de startups qui sont de véritables success-stories dans un écosystème qui en abrite à peu près 2 000.

Que recommanderiez-vous pour aider les startups à se relancer et survivre à cette crise inédite ?

Tout d'abord il ne faut pas voir la crise comme un problème, mais comme une opportunité parce qu'elle permet d'installer de nouveaux business models et il ne faut pas avoir peur de l'échec, car c'est une étape pour le succès. Il faut tenter et si ça ne marche pas, cela aura au moins permis à la personne d'apprendre énormément de choses et d'acquérir de l'expérience. Cela pourra soit lui servir à rebondir et à tenter à nouveau sa chance dans l'entrepreneuriat, soit à doubler - voire quadrupler - son salaire si cette personne décide de revenir au salariat.

Et quelles sont les opportunités post-Covid selon vous ?

Le monde s'est complètement digitalisé et nous commençons à travailler d'une nouvelle manière. Certes les modèles actuels peinent à s'adapter et c'est l'économie numérique qui va prendre le relais. Le secteur du digital dans le monde pèse aujourd'hui plus que le secteur de l'aéronautique et le secteur de l'automobile. Il génère plus de 23 trilliards de dollars avec plus de 700 milliards de dollars d'investissement chaque année.



« Le secteur du digital dans le monde pèse aujourd'hui plus que le secteur de l'aéronautique et le secteur de l'automobile. Il génère plus de 23 trilliards de dollars avec plus de 700 milliards de dollars d'investissement chaque année. »

De ce fait, en 2025, l'économie numérique vaudra plus de 25 % de l'économie mondiale. Le moteur de cette économie numérique c'est le talent. C'est le nerf de la guerre et c'est tout un monde d'opportunités qui s'ouvre à nous et ce n'est que le début.

Pouvez-vous nous parler de LaStartupFactory et des programmes que vous proposez aux startups ? Quel est le bilan depuis la création en 2017 ?

Cela fait cinq ans que nous nous sommes lancés dans cette aventure. Le bilan est assez positif. Grâce à l'Open Innovation visant à encourager l'accès au marché entre les startups et les grands groupes, nous avons déployé une cinquantaine de programmes qui ont facilité une centaine de contrats générant plus de 40 millions de dirhams de chiffres d'affaires. Nous avons aussi accéléré la création de l'écosystème de business angels. Aujourd'hui, il y a de plus en plus de patrons d'entreprises et de cadres qui investissent des petits montants - allant de 100 000 à 200 000 dirhams - dans des startups. Ils partagent également avec elles leur carnet de contacts et les accompagnent sur la durée. Nous avons touché près de 2 000 startups de 29 nationalités. 200 startups ont été incubées physiquement dans nos locaux. Nous avons aussi financé 70 startups et formé plus de 10 000 personnes. En 2020, avec Facebook, nous avons formé 1 700 entreprises marocaines sur le digital marketing. Enfin, nous avons parcouru 10 pays africains et nous sommes, en plus de Casablanca, installés à Dakar et bientôt en Côte d'Ivoire.

Nous sommes très fiers de l'impact que nous avons eu, car cela a contribué à changer les mentalités au sein des entreprises et à créer de l'espoir chez les jeunes entrepreneurs. Mais « the best is to come » puisque nous sommes en train de travailler sur des projets notamment à dimension africaine car notre vision est de développer le potentiel de la jeunesse à l'échelle de tout le continent. *

► Propos recueillis par Dounia Z. Mseffer



Formations en double diplomation
Bac+3 et Bac+5



**L'EXCELLENCE
D'UN PARCOURS,
L'ASSURANCE
D'UN AVENIR**

05 22 35 53 53
www.esac.ma



Ecole Supérieure des Affaires
de Casablanca

— Depuis 1988 —

Une école de la



INSCRIPTION & RENSEIGNEMENTS

Campus Casablanca :

Bd Tarik El Ouahda - Aïn Sebaâ

esac@cfcim.org

Mot de la Cheffe du Service économique de l'Ambassade de France



Cécile HUMBERT-BOUVIER

L'heure est aux traditionnels vœux de début d'année. Je souhaite donc à tous les lecteurs du magazine Conjoncture et à toutes les équipes et membres de la CFCIM une très bonne et heureuse année, en espérant que celle-ci signe le retour à une vie « normale » et permette d'effacer les stigmates de ces deux années de pandémie. Je veux également remercier tous les acteurs de la

présence française au Maroc qui, en dépit des difficultés, ont continué à travailler en 2021, de concert avec les autorités marocaines, à l'approfondissement des relations bilatérales. L'année 2022 est une année clé pour la France qui assure au 1^{er} semestre la présidence du Conseil de l'Union européenne (PFUE). C'est aussi une année électorale avec les élections présidentielle et législatives prévues au printemps. La PFUE a mis à l'agenda un certain nombre d'événements qui doivent permettre de refonder et de renouveler le partenariat entre l'Union européenne et l'Afrique et de tirer parti du potentiel d'approfondissement de nos relations qui est encore immense. C'était l'objet de la Conférence de haut niveau sur les relations commerciales UE-Afrique qui s'est tenue le 10 janvier à Paris dans laquelle est intervenue en ouverture aux côtés du Ministre délégué au Commerce extérieur et à l'Attractivité, M. Franck Riester, et du Vice-Président de la Commission européenne, M. Valdis Dombrovskis, le Ministre marocain de l'Industrie et du Commerce, M. Ryad Mezzour. Ce sera surtout l'ambition du Sommet entre l'Union européenne et l'Union africaine qui aura lieu au mois de février. Nous sommes convaincus que le Maroc, par sa stratégie africaine, son positionnement géographique et commercial, sa vocation industrielle, a un rôle de 1^{er} plan à jouer dans cette ambition. ▀

L'économie en mouvement

Un chiffre en perspective

6,7 %

Fort rebond de l'économie marocaine en 2021

A l'issue de sa dernière réunion trimestrielle, Bank Al Maghrib a revu à la hausse ses prévisions de croissance pour l'année 2021 et anticipe désormais un rebond de 6,7 % pour l'économie marocaine. Cette évolution est attribuable aux progrès réalisés en matière de vaccination, à la continuité des mesures de soutien budgétaire mais surtout aux bons résultats de la campagne agricole : 2021 devrait voir une croissance de 18,8 % de l'activité agricole, tandis que la croissance non-agricole s'élèverait à 5,3 %. Après avoir connu une sévère récession l'année de la pandémie (-6,3 %), l'exercice 2021 a ainsi démontré la résilience de l'économie marocaine. Malgré les fermetures de frontières qui ont entravé lourdement l'activité touristique, les bonnes performances de l'appareil exportateur du pays et le montant record des transferts de devises des MRE ont pu contribuer à soutenir la demande locale. La Banque centrale souligne néanmoins que le rythme de l'activité en 2022 restera tributaire de l'évolution de la situation sanitaire. L'apparition du nouveau variant Omicron et l'éventualité d'une nouvelle vague épidémique pourraient mettre à mal la capacité du Royaume à poursuivre la dynamique de reprise. Autre sujet d'inquiétude, la montée de la pression inflationniste déjà perceptible au dernier trimestre 2021 et qui serait susceptible d'alourdir fortement la facture énergétique du pays.

▀ leo.mineur@dgtresor.gouv.fr

La Chronique économique

Du bon usage des chiffres du commerce bilatéral

On est frappé par l'importance accordée par les acteurs économiques aux chiffres du commerce bilatéral France-Maroc. Certaines voix s'inquiètent ainsi d'une détérioration de la qualité de notre relation économique à l'aulne de l'inversion de notre solde commercial bilatéral ou du fait que nous ressortions derrière l'Espagne comme client/fournisseur.

On mentionnera ici deux phénomènes pour lesquels une balance commerciale bilatérale peut donner une image déformée de la réalité des échanges entre deux pays.

Le paradoxe de l'iphone décrit comment la délocalisation de l'assemblage d'un produit modifie artificiellement une balance bilatérale. Sur la base du coût de production moyen d'un iphone (180 USD), les exportations chinoises d'iphones vers les Etats-Unis étaient comptabilisées en 2009 à 2 Md USD soit, en déduisant les composants US, un déficit commercial bilatéral de 1,9 Md pour les US (0,8% du total). Pourtant la Chine se bornait

à assembler des produits importés (Japon, Allemagne, Corée du sud...) et ne contribuait qu'à hauteur de 6,5 USD à chaque iphone de sorte que le déficit commercial réel des US vis-à-vis de la Chine n'était en réalité que de 73 millions USD.

Par ailleurs, l'effet Rotterdam est lié aux difficultés qu'ont parfois les douanes à imputer les pays d'origine/consommation ultime des biens en transit. Une partie non-négligeable des biens en transit par le port de Rotterdam sont ainsi comptabilisés comme des importations ou exportations hollandaises (aux Pays-Bas ou dans les pays tiers) mais représentent en réalité des importations/exportations d'autres pays de l'UE. Sans préjuger de l'existence de tels effets au niveau Maroc-France, ou Maroc-Espagne, il convient certainement d'analyser avec prudence les dynamiques des balances commerciales bilatérales.

▀ tarik.mouakil@dgtresor.gouv.fr

Secteur à l'affiche

Le tramway au cœur des stratégies de mobilité à Rabat et Casablanca

Près d'une décennie après la mise en service des lignes 1 et 2 du tramway de Rabat et de la ligne 1 de celui de Casablanca, projets auxquels la France a apporté un appui important, tant à travers ses financements que grâce à l'expertise de ses entreprises, le bilan est incontestablement positif. Au-delà des effets escomptés en matière de décongestionnement de la circulation et de réduction des émissions de gaz à effet de serre, le tramway a eu des effets structurants dans le rapport des citoyens à l'espace urbain, notamment par la requalification des espaces et l'augmentation de la densité de l'emploi le long de son trajet, mais aussi par son caractère valorisant pour ses usagers, notamment les femmes qui affirment s'y sentir davantage en sécurité. A la lumière de ce bilan, le Maroc entend poursuivre plusieurs projets d'amélioration du réseau de transport urbain. À Casablanca, après l'inauguration en 2019 de la ligne 2, le chantier de deux lignes supplémentaires, d'une longueur totale de 26 km, est déjà entamé. Moyennant un investissement de 7 milliards de dirhams, leur mise en service est prévue pour 2024, en même temps que deux lignes de BHNS également en cours de construction. À Rabat, alors qu'un prolongement de 7 km de la ligne 2 attend d'être inauguré, un nouveau projet d'extension d'une longueur de 30 km devrait être lancé prochainement, pour une fréquentation attendue équivalente à celle du réseau existant.

► melissa.vallee@dgtresor.gouv.fr

Relations France-Maroc

L'ouverture vers l'Afrique, une priorité de la Présidence française de l'Union européenne partagée avec le Maroc



MM. Mezzour et Riester lors de l'évènement « Relations commerciales UE-Afrique : vers de nouveaux partenariats » le 10 janvier 2022.

La Présidence française du Conseil de l'Union européenne s'est ouverte samedi 1^{er} janvier, pour six mois. Parmi les premiers événements marquant cette période, était organisée le 10 janvier une conférence internationale intitulée « Relations commerciales UE-Afrique : vers de nouveaux partenariats ». Sa tenue reflète la priorité forte donnée par la France au renforcement du partenariat entre l'UE et l'Afrique, notamment en matière de commerce et d'investissement. Il s'agit d'une orientation partagée par la France et le Maroc, qu'est venue illustrer l'ouverture de la conférence par le Ministre de l'Industrie et du Commerce marocain, M. Ryad Mezzour, aux côtés du Ministre du Commerce extérieur Franck Riester et du Commissaire européen au commerce Valdis Dombrovskis. Cette priorité commune n'est pas nouvelle : l'ouverture vers l'Afrique était dès janvier 2020, à l'occasion de la visite de Bruno Le Maire au Maroc, l'un des quatre axes identifiés par les ministres chargés de l'Economie et des Finances et de l'Industrie pour l'élaboration d'un « pacte de production industrielle » structurant la relation économique entre la France et le Maroc. La conférence a réuni responsables politiques, universitaires, représentants d'organisations internationales et acteurs de la société civile pour traiter des thématiques de l'intégration économique et régionale, de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), du développement durable et des perspectives des relations commerciales et d'investissement entre l'Union européenne et les pays du continent africain. A l'issue de ces échanges, il apparaît qu'afin de relever les défis économiques, sociaux, environnementaux et climatiques majeurs auxquels font face les deux continents, il est nécessaire de donner un nouvel élan aux relations économiques entre l'Union européenne et les pays d'Afrique en imaginant de nouveaux partenariats commerciaux et d'investissement mutuellement bénéfiques.

► mathieu.valdenaire@dgtresor.gouv.fr

Affaires à suivre



►►► **Gaz naturel** : le Conseil de la concurrence a émis un avis concernant le projet de loi 94-17 relatif au secteur aval du gaz naturel et portant modification de la loi 48-15 relative à la régulation du secteur de l'électricité. Il recommande la reprise de la rédaction du projet de loi en vue de l'harmoniser avec les règles relatives au libre jeu de la concurrence, telles qu'édictées par la loi n° 104.12 relative à la liberté des prix et de la concurrence. Avis-du-Conseil-de-la-concurrence-A.4.21-VF-Gaz-Naturel-Web-1.pdf (conseil-concurrence.ma)

►►► **Modernisation du secteur public** : le Conseil d'administration de la Banque mondiale a approuvé le 15 décembre dernier un prêt de 450 M USD pour soutenir les réformes mises en oeuvre par le Maroc en matière de gouvernance dans le cadre de sa stratégie gouvernementale ambitieuse visant à la modernisation du secteur public. Le Programme pour les résultats de la performance du secteur public (ENNAJAA) vise à améliorer la performance et la transparence des opérations gouvernementales et des prestations de services ►►► **Investissement** : le Chef de gouvernement a présidé une nouvelle Commission des investissements le 5 janvier dernier. Dans ce cadre, sept conventions et avenants ont été approuvés pour un montant global de 7,19 Mds MAD avec la création prévue de 4 500 emplois directs. Les projets à capitaux nationaux représentent 90 % des investissements prévus. 87 % des projets approuvés sont dans le domaine de l'enseignement supérieur.

Retrouvez l'actualité du Service économique sur



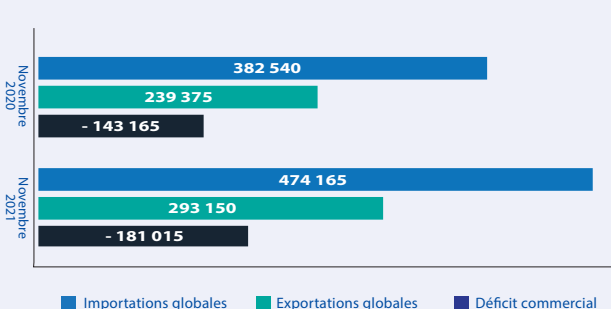
Indicateurs économiques et financiers

Retrouvez chaque mois dans *Conjoncture* les principaux indicateurs économiques et financiers du Maroc.
Une rubrique réalisée par la société de Bourse M.S.IN.



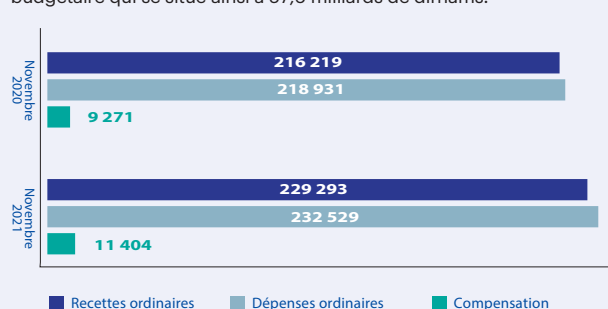
Balance commerciale

À fin novembre 2021, le déficit commercial s'alourdit de 26,4% par rapport à la même période en 2020.



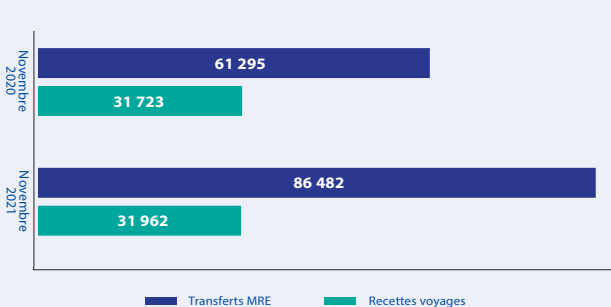
Finances publiques

À fin novembre 2021, la situation des finances publiques fait ressortir une légère atténuation de 1%, en glissement annuel, du déficit budgétaire qui se situe ainsi à 57,6 milliards de dirhams.



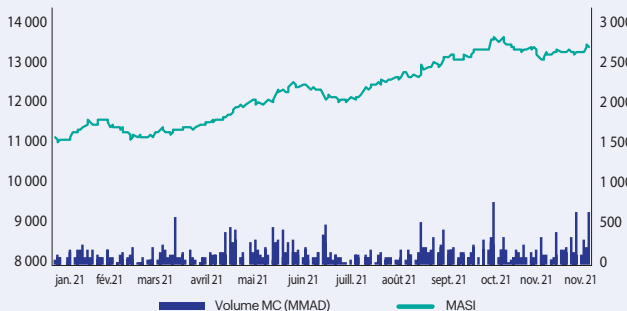
Transferts des MRE & recettes voyages

Les envois de fonds effectués par les MRE ont enregistré une hausse de 41,1% ou +25 MMDH à fin novembre 2021.



Bourse de Casablanca

Au terme du mois de décembre 2021, le MASI a enregistré une hausse de 2,1%, portant sa performance depuis le début de l'année à +18,35%.



Inflation

L'inflation s'est accélérée ce dernier mois, passant de 1,7% en octobre 2021 à 2,6% en novembre 2021, portant sa moyenne sur les 11 premiers mois à 1,3%.



					Var %/pts
Échanges extérieurs	Importations globales (en mdh)	nov. 20/	382 540	474 165	23,95%
	Exportations globales (en mdh)	nov. 21	239 375	293 150	22,46%
	Déficit commercial		-143 165	-181 015	26,44%
	Taux de couverture (en %)		62,6%	61,8%	-75,07 Pbs
	Transferts des MRE (en mdh)		61 295	86 482	41,09%
	Recettes voyages (en mdh)		31 723	31 962	0,75%
Monnaie et crédit	Agrégat M3 (en mdh)	nov. 20/	1 448 335	1 551 611	7,13%
	Réserves Internationales Nettes (en mdh)	nov. 21	291 844	322 672	10,56%
	Créances nettes sur l'administration centrale (en mdh)		258 823	280 390	8,33%
	Créances sur l'économie (en mdh)		1 108 831	1 166 454	5,20%
	Dont Créances des AID (en mdh)		942 652	977 114	3,66%
	Crédit bancaire		938 709	965 346	2,84%
	Crédits immobiliers (en mdh)		281 677	289 434	2,75%
	Crédits à l'équipement (en mdh)		180 433	177 829	-1,44%
	Crédits à la consommation (en mdh)		54 588	55 848	2,31%
Prix	Indice des prix à la consommation (100=2006)	oct. 20/ nov. 21			
	Indice des prix à la consommation		102,5	1103,8	1,27%
	Produits alimentaires		102,5	102,9	0,39%
	Produits non-alimentaires		102,5	104,3	1,76%
	Taux de change (prix vente)				
	1 EURO	déc. 20/ déc. 21	10,9	10,5	-3,83%
1 \$ US		8,9	9,3	4,22%	
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt (en %)				Pb
	(52 semaines)	déc. 20/	1,93%	1,53%	-40,0
	(2 ans)	nov. 21	2,18%	1,71%	-47,0
	(5 ans)		2,31%	1,98%	-33,0
	(10 ans)		2,62%	2,32%	-30,0
Bourse Des valeurs	MASI (en points)	déc. 20/	11 287,38	13 358,32	18,35%
	MSI20 (en points)	déc. 21	924,78	1 085,71	17,40%
Activités sectorielles					
Énergie	Energie totale appelée (GWH)	oct. 20/	32 092	33 912	5,67%
	Consommation d'électricité (GWH)	oct. 21	25 043	26 495	5,80%
Industrie	Exportation de l'Automobile (en MDH)	nov. 20/ nov. 21	66 556	75 080	12,81%
Mines	Chiffre d'affaires à l'exportation de l'OCP (MDH)	nov. 20/ nov. 21	45 551	69 192	51,90%
Ports	Débarquements de la pêche côtière (mille tonnes)	nov. 20/ nov. 21	1 188	1 185	-0,25%
BTP	Vente de ciment (en milliers de tonnes)	nov. 20/ nov. 21	11 000	12 719	15,63%
Marché d'Automobile	Ventes automobiles au Maroc (en unités)	nov. 20/ nov. 21	111 882	156 920	40,25%

Crédit bancaire

À fin novembre 2021, les crédits bancaires ont enregistré une croissance de 2,8 % par rapport à la même période en 2020, pour atteindre 965,3 milliards de dirhams. Cette évolution a notamment concerné les crédits à l'immobilier (+2,8 % ou 7,8 milliards de dirhams), les crédits de trésorerie (+10,3 % ou 21 milliards de dirhams), les crédits à la consommation (+2,3 % ou 1,3 milliard de dirhams) alors que les crédits à l'équipement ont reculé de (-1,4 % ou -2,6 milliards de dirhams).

BTP

Les ventes de ciment ont connu une hausse significative au cours du mois novembre 2021, soit une augmentation mensuelle de 11,4%. Cette évolution a concerné l'ensemble des segments, notamment, la distribution (+5,84 %), le béton prêt à l'emploi (+30,48 %), le béton PREFA (+13,52 %), le bâtiment (+25,10 %) et l'infrastructure (+13,25 %). Compte tenu de cette évolution, les ventes de ciment se sont améliorées de 15,63 % à fin novembre 2021. Quant au financement des opérations immobilières, les crédits immobiliers ont enregistré une progression de 2,8 % à fin novembre 2021 pour s'établir à 289,4 milliards de dirhams.

Marché des actions en 2021

À l'instar des marchés boursiers internationaux, le marché boursier marocain a poursuivi le mouvement de rattrapage entamé depuis le quatrième trimestre 2020, en affichant un accroissement de 18,35 % en 2021 à 13 358,32 points. Cette évolution s'explique fondamentalement par (I) la reprise de la demande mondiale, (II) la reprise progressive en 2021 de certains secteurs clés cotés, (III) l'avancement de la campagne nationale de vaccination contre le Covid-19 qui a redonné confiance aux investisseurs (IV) le redressement de l'activité économique en lien avec l'assouplissement des restrictions liées au Covid-19 et la bonne campagne agricole 2020/2021, (V) les résultats des sociétés cotées supérieurs aux attentes au premier semestre 2021, (VI) les perspectives bénéficiaires plutôt favorables en 2022 et (VII) le manque d'alternatives aux actions dans un environnement des taux historiquement bas.

Bourse de Casablanca

Au terme du mois de décembre 2021, le MASI s'est établi à 13 358,32 points, affichant une performance annuelle de +18,35 %.

Au niveau sectoriel, les plus fortes performances mensuelles ont respectivement été enregistrées par les secteurs suivants : Transport (+5,8 %), Bâtiment et matériaux de construction (+5,7 %) et Loisirs et hôtels (+5,5 %). Les performances négatives du mois ont concerné, notamment, Sylviculture et papier (-32,0 %), Sociétés de financement et autres activités financières (-8,3 %) et Services aux collectivités (-6,4 %).

Quant à la capitalisation boursière, elle s'est établie à 690,7 milliards de dirhams, en hausse de 18,1 % par rapport à fin 2020.

Source : DDPF, Bank Al Maghrib

► Département Analyse & Recherches
M.S.IN société de bourse

L'UPM et l'OCDE lancent un suivi de l'intégration régionale méditerranéenne

L'OCDE, pour le compte de l'Union pour la Méditerranée (UPM), a lancé un suivi de l'intégration dans la région méditerranéenne. S'appuyant sur des indicateurs accompagnés d'un travail d'analyse, un premier rapport d'étape a d'abord été présenté en mai, puis à nouveau en novembre 2021. Le document se penche sur l'état de l'intégration dans les domaines économique, financier, ainsi qu'en matière d'infrastructures, de circulation des personnes et, enfin, de recherche et d'enseignement supérieur. Alors que les États de l'Union européenne ont logiquement pris une avance considérable dans les dispositifs et les initiatives dans le domaine, le document examine les mécanismes en vigueur (présenté qu'ils soient multilatéraux ou bilatéraux), les avancées et les reculs, les réformes prévues... Il émet en outre des recommandations. Les auteurs relèvent notamment que les « échanges entre pays membres de l'UPM ont pris de l'ampleur ces 20 dernières années » mais, si l'intégration économique a connu quelques avancées, l'expansion des



échanges commerciaux est « loin d'atteindre son plein potentiel » dans plusieurs sous-groupes, dont l'Afrique du Nord. Ce suivi doit faire l'objet de publications régulières. *

L'Union européenne lance une alliance stratégique industrielle du cloud

L'alliance européenne pour les données, le edge et le cloud industriels (European Alliance for Industrial Data, Edge and Cloud) a débuté son travail le 14 décembre dernier, sous la houlette du Commissaire européen au Marché Intérieur Thierry Breton. Lancé quelques mois plus tôt, ce regroupement d'acteurs du secteur a pour objectif de « guider le développement et le déploiement des prochaines générations de technologies de cloud et de edge », selon la Commission européenne. Alors que ces technologies d'hébergement et de gestion de données se déploient partout dans le monde, y compris dans des secteurs sensibles, l'Union européenne veut s'appuyer sur cette nouvelle structure pour guider sa stratégie dans le domaine. L'alliance réunit 39 membres, dont Airbus, Atos, Capgemini, Dassault Systèmes, Deutsche Telekom, Orange, OVHcloud, SAP, ou encore Siemens.



Selon la Commission, l'alliance doit, concrètement, rassembler ces acteurs pour établir une feuille de route des investissements pour le cloud et le edge, fournir des recommandations pour assurer la cohérence des investissements pour déployer des espaces de données européens communs, ou encore conseiller la Commission européenne sur les impératifs et normes pour les services de cloud. L'exécutif européen indique que la création de cette alliance s'inscrit dans la stratégie européenne

des données adoptée en 2020. Elle est lancée alors qu'une initiative franco-allemande, Gaia-X, réunit de son côté depuis 2021 plusieurs centaines de membres et vise à offrir une infrastructure de cloud européenne respectant notamment des normes avancées de sécurité. Celle-ci a néanmoins été critiquée par certains acteurs, car elle inclut des acteurs majeurs non européens du secteur, notamment les GAFAM. *

L'OCDE estime la croissance mondiale à 5,6 % en 2021

Dans ses dernières « Perspectives économiques », publiées début décembre, l'OCDE estime que « la reprise mondiale se poursuit, mais elle s'est essouffée et des déséquilibres ont émergé ». L'organisation cite notamment l'incapacité à déployer rapidement et efficacement les campagnes vaccinales. Elle met l'accent aussi sur l'incertitude liée à l'apparition de nouveaux variants du nouveau coronavirus. Elle estime ainsi que la croissance mondiale serait de 5,6 % en 2021, en recul de 0,1 point par rapport à ses prévisions précédentes, publiées en septembre 2021. L'économie mondiale croîtrait ensuite de 4,5 % en 2022, et de 3,2 % en 2023. Dans les économies avancées, l'OCDE relève que le « redressement vigoureux de l'activité constaté plus tôt dans l'année marque le pas ». Parmi les raisons : l'incapacité de l'offre à répondre à la forte hausse de la demande, la flambée des prix de l'énergie et des matières premières, ou encore la pénurie de main-d'œuvre. Dans les économies à plus bas revenu, les lenteurs des campagnes de vaccination risquent de provoquer un retard dans la reprise. Ces perspectives ont été publiées juste après la



détection du variant Omicron, que l'OCDE qualifiait de risque, et qui a depuis déferlé sur une partie du monde et entraîné de nouvelles restrictions pesant sur les économies. *

Les ventes d'armes ne connaissent pas la crise

Le Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) a publié début décembre dernier son traditionnel rapport sur les ventes d'armes dans le monde. L'organisation, basée en Suède, montre que les ventes d'armes ne connaissent pas la crise. En 2020, les 100 plus grandes entreprises du secteur totalisaient 531 milliards de dollars de chiffre d'affaires, soit une augmentation de 1,3 % par rapport à l'année précédente. Le chiffre est supérieur de 17 % à ce qu'il était en 2015, première année où l'institut a commencé à comptabiliser les données des entreprises chinoises. Les ventes d'armes ont augmenté alors même que l'économie mondiale s'est contractée de 3,1 %, relève le SIPRI. « Dans une grande partie du monde, les dépenses militaires ont augmenté et certains gouvernements ont même accéléré leurs paiements à l'industrie de l'armement afin de limiter l'impact de la crise de la Covid-19 », analyse Alexandra Marksteiner, chercheuse au programme Dépenses militaires et production d'armes du SIPRI,



citée dans un communiqué. Certaines entreprises ont néanmoins subi les effets de la crise liée à la pandémie de Covid-19. Selon l'institut, le français Thalès a imputé la baisse de ses ventes d'armes de 5,8 % aux bouleversements provoqués par le confinement au

printemps 2020. Les États-Unis dominent, comme chaque année, très largement le classement des plus grands vendeurs d'armes. 41 entreprises américaines ont vendu pour l'équivalent de 285 milliards de dollars d'armes en 2020, un chiffre en hausse de 1,9 %. Cela représente 54 % du total des ventes du top 100 des fabricants d'armes. Les entreprises chinoises sont à la seconde place, avec 66,8 milliards de dollars, devant les Britanniques, toutes en croissance. Les six entreprises françaises du top 100 ont en revanche connu une baisse de 7,7 %

de leur chiffre d'affaires alors que l'année 2021 devrait au contraire enregistrer un record pour les ventes d'armes tricolores notamment grâce à une série de contrats pour l'avion de chasse Rafale de Dassault Aviation. *

La relation entre Paris et Londres s'envenime

La sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne début 2020 n'en finit pas de créer des sujets de tension entre Londres et Paris. Ces dernières semaines, le ton est monté entre les deux capitales au sujet des licences délivrées aux navires français pour pêcher dans les eaux britanniques. Selon l'AFP, l'accord post-Brexit signé fin 2020 prévoit que les pêcheurs européens puissent continuer à travailler dans ces dernières à condition de prouver qu'ils y pêchaient auparavant. Mais Français et Britanniques se disputent sur la nature et l'ampleur des justificatifs à fournir. Selon le Ministère de la Mer français relayé par l'AFP, plus de 960 licences ont été délivrées par les autorités britanniques. Mais 150 bateaux français attendent toujours leurs autorisations. Depuis le Brexit, les pêcheurs français multiplient les actions pour faire entendre leurs revendications. Fin novembre dernier, ils bloquaient par exemple des ports, notamment ceux de Calais et Saint-Malo, mais aussi l'Eurotunnel reliant la France à l'Angleterre. Le 1^{er} décembre, l'île anglo-normande de Guernesey a décidé d'accorder 40 licences à des bateaux français pour qu'ils puissent continuer à pêcher dans ses eaux. Mais les discussions continuent entre les autorités britanniques et françaises. Fin novembre,



toujours selon l'AFP, la Commission européenne a demandé à Londres de régler le contentieux avant le 10 décembre. Ce sujet s'ajoute à d'autres conflits qui portent notamment sur la surveillance de la frontière britannique dans la Manche, alors qu'un naufrage de migrants dans la Manche a provoqué la mort de 27 personnes fin novembre. *

Stellantis fait venir 200 salariés italiens sur son site français de Vesoul



En janvier dernier, les groupes PSA (Peugeot, Citroën, Opel...) et FCA (Fiat, Chrysler, Alfa Romeo...) se mariaient officiellement, après l'annonce de leur fusion en 2019. Ils donnaient ainsi naissance à Stellantis, le quatrième groupe automobile mondial, qui compte 400 000 salariés. Entre fin octobre et début novembre, pour la première fois, des employés italiens sont donc venus en renfort sur un site du groupe à Vesoul, relate France Bleu. Les usines Stellantis de Melfi et Pomigliano en Italie ne travaillent plus que dix jours par mois à cause de la pénurie internationale de composants. Par conséquent, la direction de Stellantis a proposé à des salariés italiens volontaires actuellement inoccupés de travailler sur d'autres sites du groupe, dont Vesoul qui accueille non pas une usine, mais un centre mondial de pièces de rechange. L'emploi 2000 collaborateurs en CDI et 500 intérimaires. La décision de Stellantis a provoqué une vive réaction des syndicats qui estiment que l'arrivée des salariés italiens se fait au détriment des intérimaires. *

ZOOM

- 24** Dans l'univers des startups à succès
- 27** Un cuir pas comme les autres
- 28** Nadari : la lunette de vue pour tous
- 30** Pip Pip Yalah, la nouvelle alternative de mobilité durable et sécuritaire
- 32** Green Watech, pour démocratiser l'accès aux services d'assainissement
- 34** Accompagner les élèves autrement
- 35** La révolution logistique en marche

Les jeunes entrepreneurs marocains à succès

Une détermination à toute épreuve



Au Maroc, comme ailleurs, l'entrepreneuriat a le vent en poupe. Il est souvent présenté comme un remède au chômage et à celui des jeunes notamment. Mais, dans un contexte économique difficile, les obstacles sont nombreux pour ceux qui souhaitent lancer leur projet et créer ainsi leur propre emploi. Toutefois, grâce à leur force de détermination, certains parviennent à sortir du lot, après avoir surmonté avec succès la période fatidique des trois ans.

Dossier réalisé par Dounia Z. Mseffer et Hicham Houdaïfa et coordonné par Nadia Kabbaj

Dans l'univers des startups à succès

L'entrepreneuriat jeune avance au Maroc avec, à la clé, de belles success-stories. Des dispositifs de financement et d'accompagnement via incubation existent bel et bien, mais se limitent souvent aux grandes villes. Ces insuffisances bloquent l'émergence d'un véritable tissu entrepreneurial jeune et durable.



Au Maroc, des startups dirigées par de jeunes entrepreneurs innovants ont pu trouver la bonne formule. Que ce soit Freterium, une plateforme collaborative de gestion et de suivi du transport routier de marchandises, Cuimer, qui a lancé un projet de recyclage de peaux de poissons ou encore Robots & More, leader de la robotique pédagogique au Maroc, des startups ont pu développer des activités innovantes et économiquement durables. Ces

structures sont également à fort impact social et environnemental. Schoonect par exemple travaille avec les élèves afin de construire leur esprit critique à travers une réflexion scientifique. Isla Pack transforme le papier industriel usagé en boîtes et emballages pour articles de confiserie. Quant à Pip Pip Yallah, elle a misé sur l'économie collaborative, via la première application marocaine dédiée au covoiturage intervilles. Vert et solidaire ! Bienvenue dans l'univers des jeunes entrepreneurs à succès.

Bienvenue au Piafe...

Ces startups ont vu le jour ces dernières années grâce à l'émergence de politiques d'appui aux jeunes entrepreneurs. Des politiques qui n'ont pas toujours été efficaces, mais qui ont le mérite d'exister et de se développer.

La dernière en date, le « Fonds d'appui au financement de l'entrepreneuriat », lancé fin janvier 2021, a pour objectif de donner de nouvelles perspectives aux jeunes entrepreneurs. Doté d'une enveloppe globale de huit milliards de dirhams (dont six cofinancés par l'État et le secteur bancaire et deux mis à disposition sans intérêt par le Fonds Hassan II), le Fonds sert à financer le Programme intégré d'appui et de financement de l'entrepreneuriat (Piafe), lancé « pour faciliter l'accès au financement des jeunes porteurs de projets et des très petites entreprises. » Le quart de ce Fonds devrait être dédié au monde rural où les porteurs de projets peuvent bénéficier de crédits à taux bas, plafonnés à 1,75 % (contre 2 % dans les villes). Encore une fois, l'objectif est clair : stimuler la création d'entreprises auprès des jeunes, dans les campagnes comme dans les villes.

Créer de la richesse et des emplois

Le portail Al Moukawala a vu le jour en soutien au Piafe. On peut lire sur le site du portail qu'il « a été conçu pour mieux orienter l'entrepreneur vers les solutions d'appui et d'accompagnement lui permettant de démarrer facilement son projet et faire évoluer son entreprise. Avec un programme qui repose sur trois axes : le financement, l'accompagnement et l'inclusion rurale ».

Encore une fois, il est question d'initiatives dont le principal but est de solutionner la « problématique d'accès au financement des entrepreneurs, notamment les jeunes porteurs de projet. »

Au cœur du Piafe, on retrouve « Intelaka », un programme d'appui et de financement destinés aux porteurs de projets, autoentrepreneurs, microentreprises, TPE, entreprises exportatrices vers l'Afrique, jeunes diplômés, mais aussi aux jeunes entrepreneurs du monde rural. Toutes ces structures peuvent ainsi bénéficier d'un financement à des conditions inédites, mais également de garanties, de soutien fiscal et d'une simplification des procédures administratives, notamment douanières. Enfin, le programme Intelaka se décline en différents produits : Damane Intelak (pour les autoentrepreneurs, micros & TPE, informel, petites entreprises exportatrices vers l'Afrique et jeunes diplômés), Damane Intelak Al Moustatmir Al Qarawi (entrepreneurs ruraux) et Intelak financement des Start-TPE.

Le manque de capital de départ constitue l'obstacle majeur dans le processus d'entrepreneuriat pour les jeunes.

Freins et insuffisances

Ce n'est pas la première fois que des initiatives de la sorte visent de jeunes entrepreneurs en quête d'expansion. Tout a commencé en 1987 avec le lancement du programme Crédits « jeunes promoteurs » dont les parties prenantes étaient l'État et les établissements bancaires. Sa mission : encourager les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur ou professionnel à créer des entreprises grâce à des conditions de financement très avantageuses. D'autres programmes ont suivi comme Moukawalati (entre l'État et l'Anapec) ou d'autres initiatives privées comme celle de l'Association des Femmes Chefs d'Entreprises du Maroc (AFEM) visant à promouvoir l'entrepreneuriat féminin.

Le rapport, « L'entrepreneuriat des jeunes au Maroc : freins et motivations » apporte un précieux éclairage sur le rapport des jeunes à l'entrepreneuriat. Cette étude a été publiée en avril 2020, dans le cadre des Documents de la recherche de l'Observatoire de la recherche économique (Drofe). Ses rédacteurs se sont donné comme objectif « de mieux caractériser le phénomène de l'entrepreneuriat chez les jeunes au Maroc, un pays où cette catégorie de la population est fortement exposée au chômage. » Menée auprès de 455 jeunes de 15 à 24 ans, elle a également permis d'identifier les principaux obstacles à l'entrepreneuriat, qui représente un véritable moyen d'insertion professionnelle des jeunes.

Selon cette enquête, c'est le manque de capital de départ qui constitue l'obstacle majeur dans le processus d'entrepreneuriat pour les jeunes. Il est cité par 75,31 % des jeunes non-entrepreneurs. Viennent ensuite d'autres raisons : le manque d'expérience professionnelle, l'absence de connaissances et de compétences en entrepreneuriat, les contraintes administratives, le manque de conseils et d'orientation ainsi que le manque de relations professionnelles. Tous ces obstacles ont également pour conséquence un manque de préparation des porteurs de projets afin de rendre leur idée plus pertinente et surtout durable.

L'étude confirme aussi des constats relevés dans d'autres études : la création d'entreprise concerne davantage les hommes que les femmes. Le rapport « Global Entrepreneurship Monitor Morocco » publié en 2017 estime qu'il y a trois fois plus d'hommes que de femmes parmi les entrepreneurs. Deuxième constat important de l'étude : la majorité des entreprises créées est concentrée sur les deux régions de Rabat-Salé-Kénitra et Casablanca-Settat.



»»» La solution par l'incubation!

Les deux régions, poumons économiques du Maroc, offrent, en plus des opportunités de financement les plus avantageuses, une possibilité d'être accompagnés par les meilleurs incubateurs du pays. À Casablanca, l'espace Bidaya propose depuis 2015, un accompagnement de qualité qui a permis à des dizaines de startups d'installer durablement leurs business. Porté par le réseau international Groupe SOS Pulse, Bidaya peut s'appuyer sur l'expérience de ce réseau (créé il y a plus de 35 ans), afin de contribuer à la professionnalisation et au développement de l'entrepreneuriat social. Pour être éligibles au programme d'incubation, les structures doivent présenter un projet à impact social ou environnemental. Ainsi, l'espace se définit comme « spécialiste des startups en amorçage et de l'innovation sociale, environnementale et technologique, accompagne les entrepreneurs (es) dans l'élaboration et le développement de leurs projets d'entreprises à fort impact social ou environnemental. »

Bidaya opère en effet à travers quatre volets de soutien : inspiration, financement, évaluation et incubation. Il compte trois catégories de partenaires : les experts métiers, les grands groupes ainsi que des partenaires associatifs. Enfin, l'espace propose une méthodologie d'accompagnement qui s'est avérée bénéfique pour le développement de nombreux projets. Élaboration du business modèle, stratégie marketing, gestion de projets, constitution d'équipe, suivi stratégique individualisé, mises en relation, open innovation, mentorat, espace de coworking, soutien à la levée de fonds...

Bidaya offre tout ce qu'il faut pour la réussite des structures en stade d'amorçage.

Bidaya n'est qu'un exemple d'incubateurs parmi d'autres. À Rabat, Enactus, une structure plus ancienne lancée en 2003, a accompagné plus de 20 000 étudiants ainsi que, chaque année, 200 projets de développement durable.

Rattaché à l'Université Mohammed VI Polytechnique, U-Founders accompagne étudiants, chercheurs et entrepreneurs appartenant à l'écosystème de l'université afin de les transformer en chefs d'entreprise. Le programme d'accompagnement et de financement 212 Founders de CDG Invest s'adresse quant à lui aux entrepreneurs à haut potentiel pour faire émerger des startups d'envergure mondiale à partir du Maroc en s'appuyant notamment sur un réseau de mentors externes ayant un haut niveau d'expertise et des conseillers dotés de parcours d'entrepreneur. Puis, il y a Impact Lab, La Startup Factory, Afriquia 50 Sprints...

Toutes ces structures ont, en grande partie, contribué à l'émergence de ces startups à fort potentiel. Des bonnes pratiques qui gagneraient à être développées par les pouvoirs publics afin d'accompagner efficacement ces milliers de jeunes porteurs de projets en particulier dans les régions où ces incubateurs n'existent pas, en dehors de l'axe Casablanca-Kénitra. Le Programme intégré d'appui et de financement de l'entrepreneuriat (Piafe) peut offrir cette opportunité afin d'éviter une prise en charge à plusieurs vitesses des jeunes entrepreneurs.*

► Hicham Houdaïfa

Un show TV dédié aux startups

Deuxième saison cette année pour l'émission « Qui va investir dans mon projet? Spécial startups » sur la deuxième chaîne. Un programme à succès puisque la première édition a enregistré, selon 2M, plus de 2,5 millions de téléspectateurs par prime. Le concept : de jeunes entrepreneurs viennent défendre leurs projets sur le plateau de télévision face à des investisseurs potentiels. Le gagnant se voit octroyer un financement pour assurer la croissance de son entreprise. La première saison, pas moins de 24 startups, venues des quatre coins du pays, ont défendu crânement leurs chances devant un parterre de business angels. Ces derniers sont des investisseurs prêts à apporter des conseils, mais également un soutien financier afin de

contribuer à la réussite de ces startups. La 2^e saison qui s'est achevée le 4 janvier dernier a compté six primes diffusés chaque mardi ainsi que des capsules permettant de suivre au quotidien les candidats en coulisse. Selon les organisateurs, « en termes de levée de fonds, le succès était aussi au rendez-vous. 14 startups ont levé plus de 10 millions de dirhams entre business angels et prêts d'honneur de Tamwilkom (ex Caisse Centrale de Garantie). » Al Aoula n'est pas en reste puisque la première chaîne a lancé cette année « Chkoun Baghi Imchi Bezid ? », avec comme objectif de donner plus de visibilité à ces startups et d'encourager l'esprit d'entrepreneuriat chez les jeunes Marocains.

Un cuir pas comme les autres

Des jeunes femmes ont eu l'idée de travailler et de valoriser la peau de poisson, auparavant considérée comme un déchet. Cuimer a ainsi vu le jour. La startup s'est spécialisée dans un secteur à fort impact social et environnemental. Détails.



Pour les téléspectateurs marocains, Cuimer, c'est bien évidemment la grande gagnante de la deuxième saison de l'émission « Qui va investir dans mon projet? Spécial startups » sur 2M. En effet, Cuimer s'est distingué par un projet qui a séduit tout le monde. Un projet qui « réinvente le savoir-faire du cuir marocain et l'enrichit à travers l'exploitation d'un nouveau cuir exotique : le cuir de poisson ». Une victoire qui a été synonyme d'une levée de fonds de 1,3 million de dirhams octroyée par des investisseurs, mais aussi par le concours du fonds « Innov Invest » de Tamwilkom.

Après Bidaya, la CFCIM

L'histoire de Cuimer c'est aussi l'histoire d'étudiantes qui se sont connues dans le cadre d'un club d'entrepreneuriat social au sein de la Faculté des Sciences Économiques relevant de

l'Université Hassan II. « Nous devons faire face à deux problématiques : gérer les déchets des poissons et éviter l'extermination des reptiles pour leur peau. Nos recherches nous ont permis de conclure que la peau des poissons pouvait être transformée en un cuir aussi résistant que celui des reptiles. Un cuir haut de gamme, hypoallergénique, imperméable et écologique », nous raconte Aya Laraki, la fondatrice de la startup Cuimer, qui était alors une des startups incubées par Bidaya. Tout de suite après, Cuimer a rejoint le programme d'incubation Kluster CFCIM après avoir été sélectionnée suite à un appel à projets. Elle s'est ensuite installée dans les locaux de la CFCIM et y a bénéficié de formations, de mentoring et d'un accès à des investisseurs. « Nous avons été la première startup marocaine à faire partie des adhérents de la CFCIM », précise Aya Laraki.

Au début de son aventure, la team Cuimer a focalisé ses efforts sur la recherche et développement pour garantir la bonne qualité de cuir. Ensuite, elles ont commencé à fabriquer des gammes de haute maroquinerie en cuir de poissons. « Nous récupérons les peaux de poisson chez les industriels et les usines de fumage de saumon. Puis, nous les traitons naturellement dans une tannerie à Casablanca », explique Aya Laraki. Les produits sont confectionnés à la main par des artisans. Les peaux sont traitées par un tannage naturel, 100 % végétal. Cuimer dispose actuellement d'une large gamme de produits : des portefeuilles aux bracelets à montre en passant par les porte-cartes, les porte-clés, les étuis à passeport, les sacs à main et les jaquettes. « Nous sommes présents sur le net à travers notre site et sur les réseaux sociaux où on propose nos articles à la vente. Nous participons également à des salons et assurons même la livraison à domicile. Aujourd'hui, nous travaillons sur l'internationalisation de la marque avec les business angels de 2M », conclut Aya Laraki. *

► Hicham Houdaïfa

Nadari, les lunettes pour tous

Une nouvelle enseigne fraîchement implantée promet de bouleverser le secteur de l'optique avec à sa tête deux jeunes entrepreneurs marocains, Nawfal Bernoussi et Nil Amara. Portrait



Des lunettes en 10 minutes et à 100 dirhams c'est possible, grâce à Nadari, une jeune entreprise qui ambitionne de révolutionner le marché marocain de l'optique. Derrière ce projet, Nil Amara et Nawfal Bernoussi, deux jeunes Marocains qui se sont lancés en 2019 dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Nadari est aujourd'hui le premier acteur 100 % marocain du secteur à intégrer l'industrialisation et la commercialisation de ses lunettes au sein d'un même espace, et ce, dans un délai compressé de 10 minutes et à des prix extrêmement compétitifs.

Comment est née l'idée? Nil Amara nous raconte : « En 2015 j'habitais à Paris et j'ai eu besoin d'acheter des lunettes, sauf qu'après mon passage chez l'opticien, je me suis retrouvé avec 80 euros sur mon compte bancaire. C'est à ce moment que j'ai découvert une petite startup qui proposait des lunettes à 10 euros en 10 minutes.

C'était l'expérience client la plus bouleversante que j'ai eue dans ma vie. Quelque temps après, cette fois-ci au Maroc, j'ai accompagné ma mère chez l'opticien et en première gamme on lui a proposé un budget de 6 000 dirhams. Je me suis souvenu de la startup française et j'ai décidé de creuser le dossier. Les lunettes coûtent trop cher : pourquoi? Sachant qu'il est possible en Europe de tomber sur un prix d'achat de 10 euros », explique Nil.

Il commence alors par contacter la fameuse startup « Lunettes pour tous » et à visiter plusieurs opticiens pour comparer les montures, les verres et les prix. Suite à cela, il embarque pour la Chine et fait la tournée, pendant près d'un mois et demi, de tous les fournisseurs de montures et de verres. « En fait, ce sont les mêmes usines qui produisent les montures en utilisant la même matière première, pour toutes les marques, que ce soit des marques de luxe ou pas », précise Nil. Convaincu que son idée tient la route, il décide de se lancer avec Nawfal Bernoussi dans l'aventure avec pour objectif : fournir une paire de lunettes de vue de qualité à tous les Marocains.

Pour financer leur projet, ils se rapprochent des banques pour bénéficier du programme Intelaka, mais leur dossier est rejeté à deux reprises alors qu'ils répondaient à tous les critères et qu'ils remplissaient toutes les conditions. Ils essayent alors de voir du côté des autres programmes de financement, sans succès. Refusant de lâcher l'affaire, ils investissent toutes leurs économies pour financer leur première boutique et obtiennent des facilités de paiement auprès de certains fournisseurs.

Une persévérance qui se révèle payante

Fin 2019, ils immatriculent leur société et signent leur premier bail en février 2020. Pour fêter cela, nos deux jeunes décident de faire un petit voyage à l'étranger. À peine arrivés, la Covid-19 fait son apparition,

les frontières ferment et voilà que Nil et Amara se retrouvent, à l'instar de milliers de Marocains, bloqués à l'étranger. Pendant 6 mois, nos deux jeunes entrepreneurs continuent à travailler à distance pour qu'ils puissent, à leur retour, enfin concrétiser leur rêve. Mais une nouvelle problématique se pose : l'approvisionnement en verres est soumis à une autorisation d'importation de la part du Ministère de la Santé, car le verre est considéré comme un dispositif médical. Résolus à ne pas se laisser abattre, Nil et Nawal arrivent à dénicher un fournisseur de verre local.

En juillet 2020, nos deux jeunes rentrent enfin au Maroc et entament l'aménagement de leur premier magasin, dont l'ouverture est prévue pour décembre 2020. Entretemps, leur projet est sélectionné pour la nouvelle émission de 2M « Qui veut investir dans mon projet ? », dont la diffusion était prévue quelques jours avant l'ouverture de leur première boutique.

« L'émission nous a donné l'impulsion que notre produit nécessitait. Très vite, nous avons reçu nos premiers clients et nous avons prouvé que notre projet n'était pas une promesse en l'air », souligne Nil. Dans le cadre de l'émission, Nil et Nawal trouvent un terrain d'entente avec des business angels, dont Ilan Benhaïm, co-fondateur et Partner de Veepee, Mehdi Alaoui de LaFactory et Nawal Khayati de Valyans qui décident d'accompagner la jeune startup.

Nadari fait rapidement ses preuves. Après un premier magasin à Casablanca, Nil et Amara ouvrent un deuxième à Rabat et un troisième est en cours d'installation à Salé. Aujourd'hui, la startup table sur une stratégie de croissance rapide qui permettra l'inauguration d'ici 2023 de 20 points de vente à travers le Maroc et, à terme, sur le continent africain. *

► Dounia Z. Mseffer



Pip Pip Yalah, la nouvelle alternative de mobilité durable et sécuritaire

Première application marocaine de covoiturage intervilles, Pip Pip Yalah propose un service innovant et flexible, basé sur l'économie collaborative. Sa vocation : développer et participer à l'éclosion d'une mobilité éthique et durable. Détails.



De gauche à droite : Otman Harrak et Hicham Zouaoui

© DR

L'idée de Pip Pip Yalah voit le jour en 2013 lorsque Hicham Zouaoui, encore étudiant à Kénitra, fait quotidiennement la navette, en train ou en autocar, pour rejoindre le lieu de son stage de fin d'études à Rabat, une situation qui pèse sur ses finances et lui qui lui cause beaucoup d'inconfort. Il lui vient alors l'idée de proposer un système de co-voiturage au Maroc. Il commence ainsi par convaincre ses amis et connaissances et crée un groupe sur Facebook qui, très vite, prend de l'ampleur. Le petit cercle de covoitureurs se transforme, au fil des années, en une incroyable communauté, dépassant à ce jour les 400 000 membres.

Ces utilisateurs sont notamment séduits par la convivialité du voyage, un prix réduit en moyenne de 40 % par rapport aux autres moyens de transport ou encore pour l'aspect écologique du concept.

Face au succès que connaît le groupe, Hicham décide de quitter son emploi pour se consacrer à 100 % à son projet. En 2018, son ami d'enfance, Otman Harrak, le rejoint comme associé. Au cours de l'été 2019, ils lancent leur application de covoiturage intervilles, basée sur l'économie collaborative, Pip Pip Yalah. L'opération a un tel succès auprès des membres du groupe de covoiturage qu'une grande partie l'adopte aussitôt. Dès le premier mois, l'application se classe parmi les Top téléchargements sur Play store et réunit plus de 20 000 utilisateurs.

Une solide communauté

« C'est la communauté du groupe qui a nous permis de construire une vraie culture d'adhésion associée à la marque avant de lancer notre application, dans une époque où le covoiturage était encore méconnu du grand public et sans concurrence. Notre objectif aujourd'hui, à travers l'application, est de développer la culture du covoiturage au Maroc et de participer à l'éclosion d'une mobilité éthique et durable, tout en garantissant la sécurité de nos utilisateurs via un système de vérification de leur identité », explique Hicham Zouaoui. Pour garantir la sécurité des utilisateurs, Pip Pip Yalah vérifie l'identité de chaque utilisateur (numéros de téléphone, emails, et CINs), offre la possibilité aux membres de donner leur avis sur la qualité du voyage, gère les retards et les annulations et fait des rappels pour les contrôles des voitures avant chaque voyage.

Pour concrétiser leur projet, Hicham et Otman effectuent deux levées de fonds entre 2019 et début 2020 et arrivent à intégrer un des plus grands incubateurs au monde, Station F, qui compte une communauté de plus de 1 000 startups et propose 30 programmes d'accompagnement.

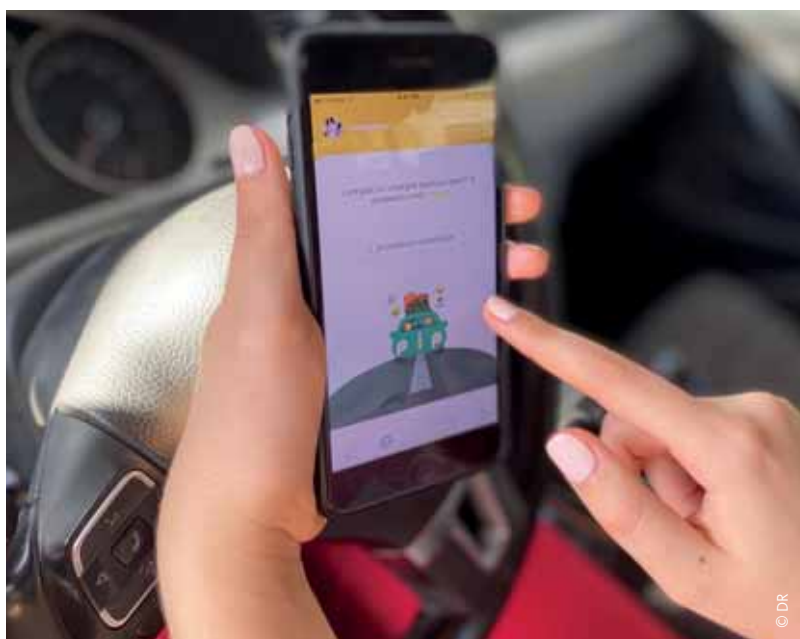
C'est à ce moment que la pandémie de Covid-19 arrive et entraîne l'arrêt des déplacements pendant 4 mois. Au lieu de se morfondre, Hicham et Otman décident de « profiter de cette pause » imposée par la pandémie pour faire une refonte de l'application et revoir leur business model afin de monétiser la startup en lançant un module de paiement qui permet aux utilisateurs de payer leurs covoiturages par carte bancaire. En juillet 2020, à l'issue du confinement, la nouvelle version de l'application est lancée. Et en décembre 2020, Hicham et Otman sont sélectionnés pour participer à l'émission diffusée sur 2M, « Qui veut investir dans mon projet ? ». Une opportunité qui leur permet de présenter leur application auprès de milliers de téléspectateurs, et de leur faire découvrir une nouvelle alternative aux moyens de transport classiques.

Cette occasion leur permet également d'intégrer dans le tour de table le Business Angel Ilan Benhaïm, cofondateur de Vepeen. Et la même année, Pip Pip Yalah remporte le prix de la meilleure application de l'édition 2020 des Maroc Web Awards.

Aujourd'hui, en à peine deux ans d'existence, Pip Pip Yalah figure toujours dans le Top 5 des

téléchargements de Google Play Store au Maroc et regroupe plus de 200 000 utilisateurs, en plus des 400 000 utilisateurs à travers le groupe Facebook. « L'amélioration continue de nos services à destination de nos utilisateurs reste donc notre priorité et notre challenge permanent et notre ambition est de passer à l'international d'ici fin 2022 », conclut Hicham Zouaoui.

► Dounia Z. Mseffer



Kluster CFCIM

Le Kluster CFCIM est un programme d'accompagnement de startups lancé en 2017 par la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM). Il a été labellisé par le fonds Innov Invest de Tamwilcom (ex-CCG) et permet aux jeunes entrepreneurs de bénéficier d'un dispositif d'accompagnement de 18 mois (mentoring et expertises, visibilité et networking, financement, espaces de coworking, formation).

Multisectoriel et dédié aux projets en phase d'amorçage, le Kluster CFCIM a accompagné 30



**Kluster
CFCIM**

startups depuis sa création, dont une vingtaine toujours en cours d'accompagnement. Le Kluster CFCIM a fédéré une communauté de partenaires engagés pour soutenir l'entrepreneuriat et les startups accompagnées : BMCI, Cosumar, Tectra,

Roland Berger, la French Tech Maroc...

Le montant total de soutien financier pour les startups, dans le cadre du partenariat avec Tamwilcom (ex-CCG) depuis 2019, est de 2,3 millions de dirhams (distribué sous forme de subventions).

Clément Faugeras, Chargé de Mission Kluster CFCIM.

Green Watech, pour démocratiser l'accès aux services d'assainissement

Résoudre l'un des défis mondiaux qu'est l'accès à l'assainissement pour tous, tel est le défi que s'est lancé Salma Bougarrani en mettant en place une solution économique et efficace pour le traitement et la réutilisation des eaux usées pour l'irrigation des légumes destinés à la consommation humaine. Portrait.



« **G**reen Watech est une entreprise sociale marocaine qui propose des stations d'épuration et de réutilisation des eaux usées clé en main. Notre objectif est de démocratiser l'accès à un service d'assainissement adéquat pour toutes et tous en Afrique et en particulier pour la population rurale et para urbaine afin de leur permettre l'accès au droit fondamental : l'accès à l'eau et aux services d'assainissement », explique Salma Bougarrani, cofondatrice et Directrice Générale de Green Watech, startup fondée en 2018 et spécialisée dans l'assainissement.

Basée sur une technologie low cost et eco-friendly, Green Watech propose pour le milieu rural et principalement les zones enclavées des systèmes de traitement des eaux usées pour les particuliers, pour les filières semi-collectives et les sites de 10 à 10 000 personnes.

« Notre solution innovante Filtre à Sol produit des eaux usées de haute qualité conforme aux normes d'irrigation de catégorie A et peuvent être utilisées en toute sécurité dans l'irrigation des cultures à destination humaine. L'application de ce procédé offre une solution écologique, durable, efficace et économique en raison de son coût réduit d'investissement et d'entretien », poursuit Salma.

En effet, grâce cette technologie, les coûts d'implémentation sont réduits de 30 à 35 %, les frais de maintenance de 70 à 80 % et l'utilisation d'engrais chimiques de 30 % à 40 %. Aucune facture d'électricité n'est à payer, la consommation en eau est réduite d'environ 70 % via la réutilisation des eaux usées traitées en irrigation.

Des milliers de villages marocains concernés

« Au Maroc, 32 000 villages n'ont pas accès à un système d'assainissement adéquat, soit près de 15 millions de Marocaines et Marocains. Les eaux rejetées sont néfastes pour la santé des populations et sur l'environnement. C'est pour résoudre cette problématique que j'ai décidé de m'investir dans ce domaine. Aujourd'hui, notre solution permet de réduire les effets des rejets d'eaux usées, en particulier les maladies de l'eau, de protéger les ressources en eau, d'accroître la sensibilisation à la préservation de l'environnement et de promouvoir l'éducation des enfants dans les écoles rurales en fournissant un bon service d'assainissement », précise Salma, titulaire d'un doctorat en traitement avancé de l'eau de l'Université Mohammed V et de l'Université de Leipzig en Allemagne. Salma possède par ailleurs une expérience professionnelle à l'échelle internationale, notamment en Afrique, en Asie et en Europe et dans diverses facettes de l'industrie de l'eau. En 2018, elle a reçu le Grand Prix de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (UNIDO-CLEANTECH) ainsi que le Grand prix Méditerranée du Futur de la Région Sud en France.

Pour lancer son projet, Salma intègre un programme hollandais Orange Corners géré au Maroc par l'incubateur Bidaya et son projet remporte en 2021, le prix OCIF (Orange Corners Innovation Fund) organisé par l'Ambassade des Pays-Bas au Maroc. « C'est ce qui nous a permis de nous faire connaître et d'avoir les investissements nécessaires. Nous avons aussi bénéficié d'un programme de la Caisse centrale de Garantie à travers les produits Innov Idea et Innov Star », explique Salma. Aujourd'hui, Green Watech, en plus de contribuer au développement de l'agriculture et la santé publique en participant d'une part à l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population rurale et d'autre part, à la protection de l'environnement en limitant la pollution générée par l'absence du traitement des eaux usées, offre également des

opportunités d'emploi pour la population locale en participant à des travaux d'ingénierie lors de la conception de la station d'épuration des eaux usées ainsi que par le développement du secteur agricole.

« Nous faisons également de la formation et de la sensibilisation auprès des populations des villages où nous installons nos stations pour que ces derniers puissent les reprendre et en assurer l'entretien. Près de 7 000 personnes ont été touchées depuis que nous avons commencé. L'objectif est que ces stations, qui ont une durée de vie de 20 ans, soient pérennes », souligne Salma. Actuellement, Salma est l'ambassadrice officielle du Next Einstein Forum au Maroc, présidente de l'Africa Science Week, une initiative qui vise à promouvoir la science et la technologie sur le continent africain, et tout récemment elle a été sélectionnée parmi les huit Marocaines finalistes de Women in Africa54 (WIA54-2021) et élue révélation développement durable en Afrique. *

► Dounia Z. Mseffer



Accompagner les élèves autrement

Schoonect met les élèves au centre du processus de l'apprentissage à travers des outils favorisant la curiosité, l'autonomie et l'esprit critique. Découverte.



Comment faire en sorte que les enfants puissent penser par eux-mêmes tout en travaillant en groupe ? Comment apprendre à travers des challenges et faire de l'approche ludique un facteur de motivation ? C'est pour répondre à ces défis que Schoonect a été créée.

À la tête de cette structure, Ghita El Kasri, diplômée de la prestigieuse école Essec, qui a décidé de troquer sa carrière dans la finance pour une nouvelle dans l'éducation. Après une première expérience en tant que consultante auprès des banques d'investissement chez IBM, elle découvre le monde de la tech, et plus précisément de la blockchain qui est à la base de la cryptomonnaie. « Avec mon frère et d'autres investisseurs, nous avons fondé UnitedCoin, une startup à Miami. Nous avons été incubés à Guadalajara au Mexique pendant deux ans. Par la suite, nous avons décidé de rentrer au Maroc et de créer une nouvelle startup qui a du sens pour mon

pays et pour l'Afrique. Et l'éducation s'imposait de fait pour nous », explique Ghita El Kasri.

Une question essentielle

Schoonect voit ainsi le jour il y a de cela un an et demi. « Déjà à 18 ans, j'avais mis en place à Paris ma première startup spécialisée dans les cours d'accompagnement scolaire avec pas moins de trois classes de 30 personnes. » L'idée avec Schoonect, c'est de rendre les élèves plus actifs dans l'apprentissage, de développer leur curiosité, leurs soft skills, et donc des compétences transversales. « Toute connaissance commence par une question. Donc, la base de notre accompagnement scolaire, ce sont les questions des apprenants. » C'est donc en s'appuyant sur les questions des élèves que des fiches de cours sont réalisées par des professeurs. Les exercices sont proposés sous la forme de challenges et les élèves sont invités à se corriger entre eux. « On travaille avec des petits groupes de six apprenants, le nombre parfait pour apprendre ensemble. Les niveaux vont de la sixième à la terminale. L'objectif est de rendre les élèves les plus autonomes possible. Nous organisons également des lives avec l'enseignant afin d'aller plus loin dans les matières, mais aussi pour les aider à mieux gérer leurs stress ou à travailler leur motivation. »

Aujourd'hui, Schoonect rassemble plus de 300 utilisateurs actifs. La startup jouit en outre de l'apport d'ESSEC Venture, « une vraie validation auprès des parents et des écoles marocaines et africaines. » Mais Ghita El Kasri compte aller plus loin, notamment en accompagnant les changements attendus dans l'école publique marocaine, à travers l'axe dédié au renforcement de l'autonomie de l'élève, y compris en dehors de l'école. « Nous avons l'ambition de travailler sur le chantier de l'abandon scolaire en mobilisant nos ressources en vue de l'autonomisation, de l'engagement et de l'épanouissement des élèves. » *

► Hicham Houdaïfa

La révolution logistique en marche

Fondée fin 2018, Freterium est une plateforme collaborative de gestion et de suivi du transport routier de marchandises dont la côte ne cesse de monter. Détails.

Il y a tout d'abord cette actualité. La startup marocaine Freterium a été choisie cette année pour intégrer le programme Y Combinator. Fondé en 2005, Y Combinator est le plus célèbre des incubateurs de startups au monde. Il a investi dans pas moins de 3200 entreprises avec un fonds de départ de 125 000 dollars et un programme de trois mois durant lequel les entrepreneurs ont accès à des séminaires et à des entretiens pour lancer ou développer leur entreprise. En échange, Y Combinator récupère 7 % du capital. Un tour d'horizon des précédentes startups qui ont bénéficié de l'incubateur californien permet de juger de l'importance de cette sélection. Airbnb, Dropbox, Twitch, Stripe, Coinbase ou encore DoorDash font partie de ces marques qui ont été initialement incubées et accompagnées par Y Combinator.

Autre indicateur d'importance : sur les 20 000 candidatures reçues annuellement par l'incubateur, seulement 300 sont finalement sélectionnées. « Nous sommes très fiers de

l'attention que nous porte Y Combinator et honorés d'avoir été sélectionnés. C'est une chance formidable qui s'ouvre à nous sachant que nous sommes en phase d'accélération à l'international. Grâce à cette visibilité, nous espérons inspirer les jeunes et contribuer à faire du Maroc la prochaine Startup Nation du continent » déclaraient alors Mehdi Cherif Alami et Omar El Kouhene, les deux co-fondateurs de Freterium. Résultat de ces trois mois d'incubation : Freterium a suscité l'intérêt d'une entreprise américaine Flexport spécialisée en logistique, avec à la clé, une levée de fonds. Ce qui donne l'opportunité aux fondateurs de la startup marocaine, d'investir toute la région MENA, avec comme point de départ, l'ouverture d'un bureau à Dubaï.

A la base, 212Founders

Cette belle aventure a commencé, il y a de cela trois ans, quand Mehdi Cherif Alami et Omar El Kouhene, tous les deux ingénieurs ont créé Freterium, dans un objectif d'optimisation des chaînes logistiques. Le duo va avoir un coup de pouce majeur, en faisant partie de la première cuvée de 212Founders, le programme d'accompagnement et de financement de CDG Invest. Cette étape permet à la startup de bénéficier d'une première levée de fonds. La plateforme collaborative de Freterium propose une solution intuitive qui, selon son site web, « transforme votre gestion du transport en remplaçant les processus manuels par des opérations entièrement digitalisées. » Les clients de la plateforme, industriels, distributeurs, logisticiens et e-commerçants, ont la possibilité d'accéder de manière instantanée « à des informations de livraison prédictives et en temps réel. » La plateforme leur promet ainsi de planifier, expédier et suivre leurs livraisons en quelques minutes. Aujourd'hui la plateforme compte, entre autres, parmi ses clients Centrale Danone, Jumia, Marjane, Managem ou encore Cosmos... *

► Hicham Houdaïfa



L'ISCAE célèbre son 50^e anniversaire à l'occasion du Carrefour du Manager

Les 22 et 23 décembre derniers a eu lieu la 37^e édition du Carrefour du Manager, un événement marqué par la célébration des 50 ans de l'ISCAE. Placée sous l'égide du Ministère de l'Industrie et du Commerce, la rencontre a été organisée par le Groupe ISCAE, en partenariat avec la CFCIM. Elle a réuni de nombreuses personnalités, dont trois ministres ainsi que les anciens directeurs de l'établissement, venus spécialement pour l'occasion.



« **L**e capital humain à l'ère de l'économie numérique », tel était le thème de la 37^e édition du Carrefour du Manager. Ce rendez-vous incontournable de l'emploi attire chaque année de nombreux étudiants et jeunes diplômés venus rencontrer leurs futurs recruteurs et déposer leurs CV.

Cette année, l'événement a été marqué par la célébration du 50^e anniversaire de l'ISCAE. À cette occasion, trois ministres étaient présent : Ryad Mezzour, Ministre de l'Industrie et du Commerce, Abdellatif Miraoui, Ministre de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche Scientifique et de l'Innovation et Younes Sekkouri, Ministre de l'Inclusion Économique, de la Petite Entreprise, de l'Emploi et des Compétences.

La rencontre a débuté par la session plénière, au cours de laquelle Nada Biaz, Directrice Générale du Groupe ISCAE a notamment

déclaré : « [l'ISCAE est] une école pionnière qui s'est voulue, dès le début des années 70, un espace d'inclusion, de diversité - de diversité des genres et d'origines sociales -, un tremplin vers un avenir meilleur, un laboratoire d'excellence académique et générateur d'impact managérial et économique. Quel honneur pour moi d'avoir l'opportunité unique de rendre hommage aux bâtisseurs de l'ISCAE puisque nous avons la chance d'avoir parmi nous aujourd'hui tous ses directeurs depuis sa création en 1971, dont quatre ici présents et trois dont les familles sont présentes en mémoire à leur âme éternelle et à leur indélébile empreinte. » Jean-Pascal Darriet, Président de la CFCIM, a ensuite déclaré, s'adressant aux lauréats dans la salle : « le monde professionnel est en mouvement perpétuel et il doit se réinventer, s'adapter dans des délais contraints. Votre formation vous a permis d'appréhender les problématiques d'entreprise et d'y répondre.



(...) Que vos ambitions vous portent vers le salariat ou l'entrepreneuriat, vous rencontrerez de nombreux défis. Vous devrez les surmonter afin d'atteindre vos objectifs et de continuer en permanence à évoluer pour affronter un monde en mutation permanente et rapide. »

Le capital humain, levier du nouveau modèle de développement Ryad Mezzour est ensuite intervenu en rappelant notamment que « le Maroc s'inscrit dans un nouveau modèle de développement dont l'objectif est très simple : être un pays développé d'ici 2035. (...) L'objectif aujourd'hui est de se dimensionner pour conquérir le monde. Il est fini le temps où les Marocains se concentrent, comme nos fondateurs, sur la construction du Maroc. Le Maroc a franchi beaucoup d'étapes. Il s'est dimensionné pour être ouvert sur un marché de deux milliards de personnes. Le Maroc aujourd'hui doit avoir les managers qui ont déjà les qualifications, mais qui doivent avoir l'ambition d'aller conquérir ces marchés. » Abdellatif Miraoui, a ensuite rappelé les enjeux du capital humain dans le contexte actuel : « Nous avons pris conscience que tout se joue sur ce ressort du capital humain et, quand on regarde autour de nous, ce n'est ni le pétrole, ni le gaz qui font qu'une nation prospère. Finalement c'est l'être humain qui devient central et c'est ce qui nous incite aujourd'hui à revoir nos méthodes d'enseignement, nos méthodes de formation. Parce que tout se joue là-dessus. »

Lors de la dernière allocution d'ouverture, Younes Sekkouri a souligné : « La question de l'emploi se pose aujourd'hui, car, en définitive, nous préparons le capital humain pour qu'il soit inséré dans un marché de l'emploi qu'on ne maîtrise pas toujours. Ce dernier fait l'objet d'une équation entre l'offre et la demande qui n'est pas seulement locale, mais aussi internationale et qui subit les aléas de la conjoncture, de la géopolitique... ».

Ensuite, un hommage a été rendu aux anciens directeurs de l'ISCAE, qui se sont vu remettre un trophée en récompense de leur engagement en faveur de l'école. La rencontre s'est poursuivie par un panel composé de Ryad Mezzour, Younes Sekkouri, Lotfi Sekkat, PDG de CIH Bank, Hassan Bahej, PDG d'IBM Maroc, et Mohamed Ben Ouda, Chairman & CEO d'Aba Technology et modéré par Nada Biaz.

L'après-midi et le lendemain, différents ateliers, conférences, et keynotes ont été organisés. À l'issue de l'événement, le prix Youth Entrepreneurship Award a été remis à l'équipe d'étudiants de la filière business et ingénierie IT portant le projet RSE le plus innovant. Wissal Gouara et Ilham Aboufaras ont ainsi été récompensées pour leur projet MEUBLETHIQUE, un concept novateur de tabourets produits à partir de pneus recyclés. *



Réunion d'information sur les prix de transfert

Le 7 décembre dernier, la CFCIM a organisé une réunion d'information sur le thème : « Problématique des prix de transfert entre évolutions réglementaires et pratiques d'affaires ». La rencontre a été animée par Mehdi El Fakir, Expert-comptable et Directeur associé du cabinet Ad Value Audit and Consulting, Abdelaziz Arji, Vice-Président de la Commission Services aux Entreprises de la CFCIM, Expert-comptable, Auditeur, Commissaire aux comptes et Fondateur du cabinet Eurodefi - Audit. La rencontre, qui s'est déroulée en présentiel et en distanciel via la plateforme My CFCIM a été modérée par Nesrine Roudane, Présidente de la Commission Juridique et Fiscale de la CFCIM et Managing Partner chez Roudane & Partners Law Firm. *



Réunion d'information sur l'entretien annuel d'évaluation



Le 2 décembre dernier, la CFCIM a organisé une réunion d'information sur le thème : « Éclairage sur l'entretien annuel d'évaluation ». La rencontre, qui s'est déroulée en présentiel et en distanciel via la plateforme My CFCIM, a été animée par Driss Salioui, Directeur Général du Cabinet Intuition Conseil Management et modérée par Salaheddine Sabik, DRH du Groupe Tectra et Président de la Commission Relations Sociales, Emploi et Formation Professionnelle de la CGEM Tanger, Tétouan, Al Hoceima. Cette réunion est la première d'un nouveau cycle dédié au middle management. *

After-Work CFCIM à Casablanca

Le 13 décembre dernier, a eu lieu le dernier After-Work CFCIM de l'année. Près de 70 personnes se sont ainsi retrouvées à l'hôtel Barceló Anfa Casablanca. Cette rencontre a été l'occasion pour les participants d'enrichir leur carnet de contacts dans un cadre décontracté et d'échanger avec des décideurs venus d'horizons divers. *



Découvrez les commissions de la CFCIM

Le saviez-vous ? En tant qu'adhérent, vous avez la possibilité de rejoindre la commission de votre choix et de participer ainsi activement à la vie de la CFCIM. Vous pouvez en effet apporter votre expertise et votre contribution aux différents groupes de travail et projets développés par les commissions. Les commissions se réunissent tous les mois (en présentiel et distanciel, dans le respect des règles sanitaires en vigueur). *

Liste des commissions ouvertes aux adhérents de la CFCIM :

- Commission Juridique et Fiscale
- Commission Capital Humain
- Commission Éducation, Formation et Emploi
- Commission Services aux Entreprises
- Céréales et membre du Bureau de la CFCIM



► Contact
Sofya Benchekroun
sbenchekroun@cfcim.org

La CFCIM signe une convention de partenariat avec la Chambre Africaine de Commerce et de Services

Le 12 novembre dernier, à Dakhla, la CFCIM a signé une convention de partenariat avec la Chambre Africaine de Commerce et de Services (CACS). La convention a été signée par Jean-Pascal Darriet, Président de la CFCIM et Abdelmounaim Faouzi, Président de la CACS.



Mission collective en partenariat avec Bpifrance

Du 21 au 25 février prochain, la CFCIM organise dans le cadre de la Team France Export et en partenariat avec Bpifrance une mission de prospection dédiée à l'industrie 4.0, à la décarbonation industrielle, à l'efficacité énergétique et à l'éco-construction.

Une quinzaine d'entreprises française opérant dans ces secteurs devrait participer à cette mission qui inclut notamment un séminaire d'information, des visites de sites ainsi qu'un programme de rendez-vous B to B. *

bpifrance

Le Comité de financement du Kluster CFCIM accorde le financement Innov Idea de TAMWILCOM à trois startups

Le 10 décembre dernier, le Comité de financement du Kluster CFCIM s'est réuni afin de sélectionner les projets éligibles à la subvention Innov Idea de TAMWILCOM (ex-CCG). Pour rappel, le Kluster CFCIM est le partenaire de ce programme pour le soutien financier des startups permettant de faire bénéficier aux projets lauréats une subvention d'un montant de 100 000 à 200 000 dirhams. Les membres du Comité sont ainsi chargés d'évaluer leur caractère innovant, leur potentiel économique ainsi que la pertinence de l'octroi d'une telle subvention pour le bon développement et la réussite de leur projet.

Trois startups, déjà accompagnées par le Kluster, ont présenté leur projet devant le jury : TADWIR (coopérative spécialisée dans la collecte in situ des déchets et le recyclage), GREEN IRRIG (startup qui a développé un système de drainage souterrain plus économique en eau que les systèmes de nano-irrigation classiques) et SOLAR iCLEANER (startup qui développe des robots autonomes de maintenance et de nettoyage des centrales solaires). Elles ont toutes décroché à l'unanimité l'accès à la subvention Innov Idea de TAMWILCOM. *



Hommage

La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) a le grand regret de vous faire part du décès, le 28 décembre dernier au matin, de l'un de ses plus fidèles collaborateurs, Monsieur Khalid IDRISSE KAITOUNI, Directeur de l'appui aux investisseurs et à la création d'entreprise.

Durant plus de 20 ans, Khalid Idrissi Kaitouni a activement participé à la mise en place de projets structurants au sein de la CFCIM, notamment la création du Centre de Médiation pour l'Entreprise (CME) dont il a été l'initiateur. Il a également largement contribué au succès d'événements majeurs tels que les Forums d'Affaires Maroc-France de Laâyoune et de Dakhla ou encore des Journées Économiques de Paris et d'Essaouira.

L'ensemble des administrateurs et collaborateurs de la CFCIM lui rendent aujourd'hui hommage et présentent leurs plus sincères condoléances à sa famille et à ses proches. *



SAP anime deux réunions d'information sur la transformation digitale à Tanger et à Agadir

SAP Afrique Francophone a organisé en partenariat avec la CFCIM deux réunions d'information sur le thème « Transformation digitale de l'entreprise marocaine : Quels enjeux? Quelle démarche? ». Les rencontres ont eu lieu le 14 décembre dernier à la Délégation Régionale de la CFCIM à Tanger et le 16 décembre dernier à la Délégation Régionale de la CFCIM à Agadir. Elles ont respectivement été animées par Mohamed Ahazzam, Directeur avant-vente et Mohamed Hatta, Senior Presales Advisor au sein de SAP Afrique Francophone. *



Réunion d'information sur la cybersécurité à Meknès

Le 23 décembre dernier, la Délégation Régionale de la CFCIM à Meknès a organisé une réunion d'information sur la cybersécurité. La rencontre, qui s'est tenue au Centre Régional d'Investissement, avait pour thème : « La sensibilisation à la cybersécurité et la loi 09-08 ». Elle a été animée par Mohamed Amine Lemfadli, expert en sécurité et conformité à la loi 09-08 et fondateur de Trust & Security Consulting et a rassemblé une quarantaine de participants. *



À Oujda, la communauté d'affaires se retrouve à l'occasion d'un After-Work CFCIM



Le 16 décembre dernier, la Délégation Régionale de la CFCIM à Oujda a organisé un After-Work au restaurant L'bateau. La rencontre, qui a rassemblé une trentaine de personnes, a été l'occasion pour les participants d'échanger dans un cadre convivial et de rencontrer de futurs clients ou fournisseurs potentiels. *

After-work CFCIM à Rabat

La dernière édition des After-work a rassemblé près de 80 personnes, le 2 novembre dernier à l'hôtel Sofitel Rabat Jardin des Roses. Au programme de cette rencontre networking : échanges avec de potentiels partenaires dans un cadre convivial et décontracté. *



Le Coin des Adhérents

Nouveaux adhérents à la CFCIM

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE
Adhérents Commerce			
MILA ROSES MAROC		CASABLANCA	
INFOBIP	Solutions cloud saas et cpaas	CASABLANCA	
WESTERN BROS	Développement informatique, marketing digital, branding, e-commerce, import et export des services	LAAYOUNE	
LES CAFES KAA		CASABLANCA	

Adhérents Industrie			
BAB NAKHIL EX SOTRAVO IMMOBILIER		CASABLANCA	05 22 22 94 41
PERTIA INTERNATIONAL	Fabrication et équipements unités mobiles médicales et formation, ambulance, consommable et matériel médical.	RABAT	
IZIPROTEINE		INEZEANE AIT MELLOUL	
TADWIR		SAFI	
MAG POWER		CASABLANCA	
MARKET INOX	Entreprise de travaux divers construction	CASABLANCA	
FLUIDE ET AUTOMATISME MAROC		TANGER	
L'ORCHIDEE NEGOCE		SETTAT	
PRYLE INDUSTRIES		CASABLANCA	
PROTOMAIN SARL		CASABLANCA	
I2T MAROC	Imprimeur d'étoffes ou fils impression sur tissu	FES	08 08 53 77 22

Adhérents Services			
LA CENTRALE DE TRAVAUX DE COMMERCE	Travaux de bâtiment, de construction, de revêtement, de peinture, de menuiserie métallique et aluminium, de menuiserie en bois, travaux d'électricité, de plomberie et sanitaire, de climatisation et entretien, d'étanchéités, travaux de plâtrerie	CASABLANCA	05 22 75 69 43
SCRH GROUP	Intérim recrutement et transport	CASABLANCA	05 22 99 48 67
HOTEL DU GOLF DE MOGADOR	Sofitel mogador est une marque d'hôtels de luxe basée à essaouira	ESSAOUIRA	05 24 47 94 00
VEEPLY	Importateur et intégrateur de solutions télécom pour les entreprises et professionnels.	CASABLANCA	05 20 50 56 73
EL MOUMEN CONSEIL	Conseil de gestion, expert comptable, entrepreneur de la gestion d'exploitations de services (audit, formation, offshoring).	MARRAKECH	
BUYPRO MAROC	Conseil, bureau d'études, d'enquête et de recherche. Conseil de gestion.	RABAT	
SMPS	Prestation de service	CASABLANCA	05 22 39 00 26
BOX COM		CASABLANCA	05 22 21 99 33
CLEVER COUNCIL INSTITUTE		CASABLANCA	05 20 51 02 15

SOCIÉTÉS	ACTIVITÉ PRINCIPALE	VILLE	TÉLÉPHONE
LABORATOIRE AL AZHAR	Laboratoire d'anatomie pathologique	FES	05 35 62 22 23
DOUM OFFICIAL	Commissionnaire exportateur de produits artisanaux négociant production et confection de tous produits d'artisanat.	MARRAKECH	
QUALIUP	Laboratoire d'analyse chimique ou industrielle	AGADIR	
CABINET D'ARCHITECTURE KOMIHA		CASABLANCA	05 22 47 01 51
EXPERTAX CONSULTING	Conseil juridique	CASABLANCA	
CEC SYSTEMS		CASABLANCA	05 23 32 09 52
MYFAIR	Editeur de logiciels pour les événements virtuels	RABAT	
STE CIVILE PROFESSIONNELLE D'AVOCATS ZS	Droit du travail, droit des assurances, droit des affaires, droit immobilier.	RABAT	
CENTRE DE BIOLOGIE SOUISSI	Laboratoire d'analyses médicales	RABAT	
L'ABRIVE SARL		CASABLANCA	
EDUCASTREAM SUCCURSALE		KENITRA	
TRIP EXPRESS	Transport routier national et international	TEMARA	
EXPERTISE HASSAN HILI (E2H)	Expertise et comptabilité, arbitrage et médiation	CASABLANCA	



CHAMBRE FRANÇAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MAROC

My CFCIM

Votre communauté d'affaires à portée de main

Disponible sur votre mobile store










Ciblez vos contacts



Participez aux live



Exposez vos produits et services

« Chers partenaires, mobilisons-nous pour accompagner durablement la résilience de nos entreprises. Motivés par un engagement sociétal et environnemental fort, contribuons ensemble aux actions vigoureuses à mener pour saisir les opportunités de relance. »

Jean-Pascal DARRIET - Président de la CFCIM

Le Coin des Adhérents

Merci à nos adhérents premium !

La communauté d'affaires de nos adhérents Premium s'agrandit !
La CFCIM a le plaisir d'accueillir de nouveaux membres et remercie les anciens pour leur fidélité et leur soutien.

DARKYN®



Distributeur officiel :



AFRICA
First Assist



**CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC**

Contacts CFCIM

Service Commercial

► Nadia Aziz
Tél. : 05 22 20 90 90
naziz@cfcim.org
► Salma Litim
Tél. : 05 22 43 96 21
slitim@cfcim.org
► Karim Batata
Tél. : 05 22 43 96 12
kbatata@cfcim.org

Club Premium

► Séloua El Maataoui
Tél. : 05 22 43 96 11
selmaataoui@cfcim.org

Déplacements Professionnels

► Chantal Maurel
Tél. : 05 22 20 10 10
cmaurel@cfcim.org

Service Marketing & Communication

► Fatima-Ezzahra Jamil
Tél. : 05 22 43 29 80
fejamil@cfcim.org

Appui aux Investisseurs et à la Création d'Entreprise

► Siham Moussaoui
Tél. : 05 22 43 96 38
kidrissi@cfcim.org

Pôle Salons et Événementiel

► Nadia Aziz
Tél. : 05 22 20 90 90
naziz@cfcim.org

Missions de Prospection sur les Salons Professionnels en France et à l'International

► Nadwa El Baïne
Tél. : 05 22 43 96 23
nelbaine@cfcim.org

Pôle CFCIM-Team France Export

► Khadija El Idrissi
Tél. : 05 22 20 90 90
kelidrissi@cfcim.org
► Abba Bennouna
Tél. : 05 22 43 96 33
abenouna@cfcim.org

Centre de Médiation pour l'Entreprise

► Siham Moussaoui

Tél. : 05 22 43 96 38
centredemediation@cfcim.org

Parcs Industriels

► Mounir Benyahya
Tél. : 05 22 59 22 04
parcsindustriels@cfcim.org

Campus de Formation

Ecole Supérieure des Affaires de Casablanca

► Amine Barkate
Tél. : 05 22 35 02 12
abarkate@cfcim.org

CEFOR Entreprises

► Rédouane Allam
Tél. : 06 67 03 03 25
rallam@cfcim.org

Délégations Régionales

Agadir
► Maryam Sidat
Tél. : 05 28 84 41 91
agadir@cfcim.org

Dakhla
► Selma Zighem
Tél. : 06 11 33 00 03
dakhla@cfcim.org

Fès
► Wissale Naaza

Tél. : 05 35 94 30 36
fes@cfcim.org

Marrakech

► Siham Belain
Tél. : 05 24 44 94 91
marrakech@cfcim.org

Meknès

► Noura Moustir
Tél. : 05 35 52 22 10
meknes@cfcim.org

Laâyoune

► Mimouna Tolba
+212 (0)6 66 28 43 33
laayoune@cfcim.org

Oujda

► Abdenbi El Bouchikhi
Tél. : 05 36 71 05 71
oujda@cfcim.org

Rabat

► Bouchra Chlih
Tél. : 05 37 68 24 29
rabat@cfcim.org

Tanger

► Karima Khdim
Tél. : 05 39 32 22 22
tanger@cfcim.org

Bureau de Paris

► Faïza Hachkar
Tél. : 0033 1 40 69 37 87
paris@cfcim.org



My CFCIM

Votre communauté d'affaires à portée de main

Disponible sur votre mobile store



On en parle aussi...

L'association du mois

AMSAT

40 ans de prise en charge pointue des personnes trisomiques



L'Association Marocaine de Soutien et d'Aide aux personnes Trisomiques (AMSAT) déploie un impressionnant panel d'actions au bénéfice des personnes en situation de handicap mental, et en particulier des personnes trisomiques. À partir de son Centre SAR le Prince Moulay Rachid à Rabat, son équipe de 38 personnes prend en charge environ 300 usagers par an. Des services médicaux, sociaux, psychologiques, aux activités sportives et culturelles, en passant par la sensibilisation, l'AMSAT donne toutes les clefs aux enfants et jeunes trisomiques et à leurs parents pour un plein épanouissement. L'association bénéficie de plus de 40 ans d'expérience. La prise en charge débute souvent par un simple accueil au centre. Les professionnels de l'AMSAT vont faire le point sur les besoins du jeune en situation de handicap mental ou de sa famille. Les personnes trisomiques ont besoin d'un accompagnement adapté, alors que leur handicap s'accompagne généralement d'exigences médicales et psychologiques bien spécifiques. Les familles sont ainsi dirigées vers les services de l'AMSAT ou des intervenants externes les plus appropriés : kinésithérapeute, psychologue, médecin, assistant social... L'association met aussi tout en œuvre pour une bonne insertion des personnes trisomiques, à travers un soutien scolaire, des ateliers d'art, des loisirs, des sorties...

Elle organise également des activités sportives qui peuvent parfois mener à la participation des jeunes pris en charge aux Special Olympics, une compétition dédiée aux personnes en situation de handicap. L'AMSAT a aussi mis en place deux formations socio-professionnelles : jardinage et entretien des espaces verts, et cuisine et traiteur. Pour cette dernière, elle a créé un restaurant pédagogique ouvert au public. Il existe de nombreux moyens de soutenir l'association, que l'on soit particulier ou entreprise. Cela peut passer par un don, du mécénat, et un système de parrainage de l'association que celle-ci vient de mettre en place. Un soutien indispensable pour que l'association, reconnue d'utilité publique, pérennise ses innombrables actions au service des personnes en situation de handicap !

► Contact

www.amsat.ma

Instagram : [association.amsat](https://www.instagram.com/association.amsat)

LinkedIn : Association Marocaine de Soutien et d'Aide aux personnes Trisomiques

Pour le parrainage et le soutien :

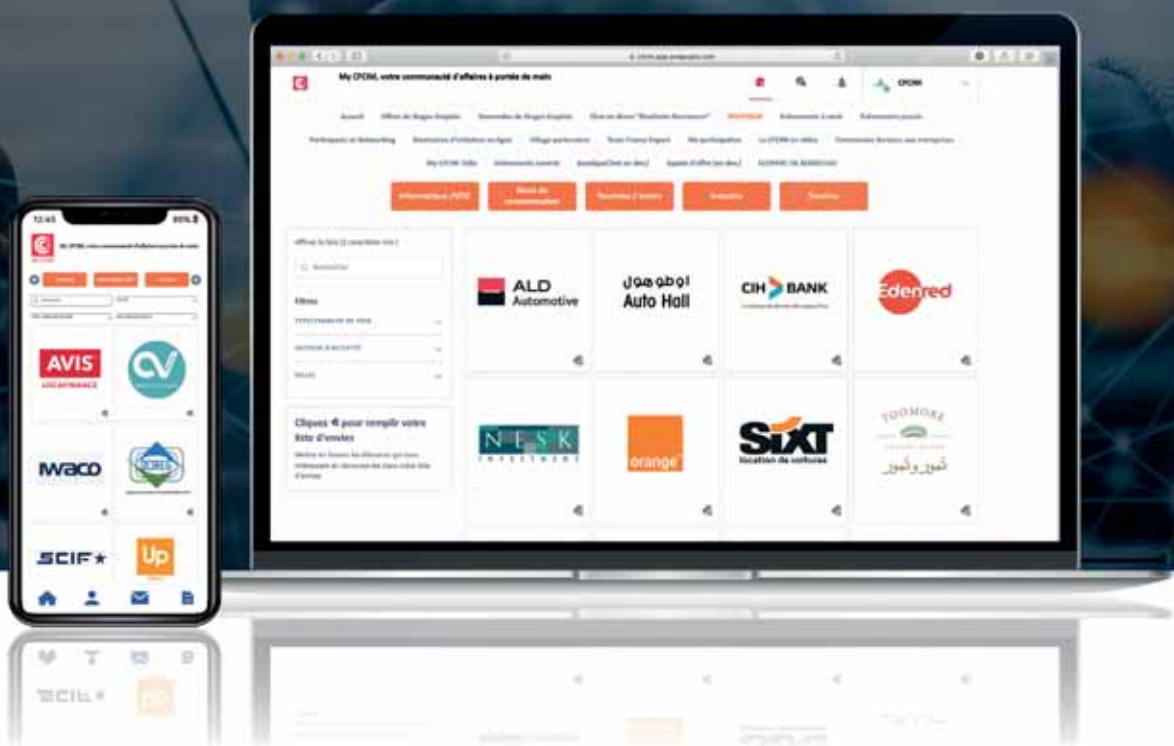
06 61 60 99 94

amsat.parrainage@gmail.com



NOUVEAU : LA BOUTIQUE My CFCIM

**Boostez votre activité commerciale
via votre Boutique B2B 100% en ligne**



Mise en relation entre
vendeurs et acheteurs



Vitrine d'exposition
personnalisée



Base de données
qualifiée d'acheteurs



Visibilité sur nos supports
de communication

Partenaires Majeurs



BNCI
GROUPE BNP PARIBAS



inforisk
BASE D'INFORMATION LEGALES

dun & bradstreet
WORLDWIDE NETWORK



Partenaires

Soutien Institutionnel



EULER HERMES
ACMAR



Fidarc
Grant Thornton
L'instinct de la croissance





مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC
ENTREPRISES



**À TOUS CEUX QUI CONTRIBUENT
À L'ESSOR DE L'ÉCONOMIE NATIONALE**

TOUTE NOTRE EXPERTISE POUR SOUTENIR VOTRE ENTREPRISE



Accompagnement
et Conseil



Solutions
de Financement



Solutions Cash
Management



Commerce
International