



31 DÉCEMBRE 2014

ANNE-SOPHIE MARTIN (562 ARTICLES)

0 COMMENTAIRE

PARTAGER

Cinq start-up qui feront le Maroc de demain

Ces structures ont développé des solutions pour l'économie collaborative, le partage de voitures, la facilitation des dons, l'accès à l'eau potable et le contrôle à distance des objets. La recherche de financements est la phase la plus compliquée.

Une dynamique nouvelle inspire les jeunes entrepreneurs marocains. Avec des espaces et communautés qui leur sont consacrés tels que StartUpYourLife, ils bénéficient d'un écosystème qui leur est de plus en plus propice pour développer leurs idées. Créé en mai 2013 à Casablanca, New Work Lab, laboratoire de l'entrepreneuriat qui réunit entrepreneurs et acteurs du digital, a par exemple déjà organisé plus d'une centaine de rencontres et conférences auxquelles ont participé plus de 4 000 personnes. Chaque mois, la structure organise notamment le Pitch Lab, sponsorisé par Inwi. Le concept est simple : 5 start-up sont invitées à pitcher (présenter rapidement leurs projets) et bénéficient ainsi d'une vitrine pour se faire connaître et éventuellement lever des fonds. Nous avons choisi 5 start-up, passées par le Pitch Lab, qui sont la preuve qu'une nouvelle génération d'entrepreneurs est en train d'émerger.

Sheaply, l'économie collaborative made in Morocco

Lorsque Yassine Ziad et Hicham Zarrouky étudiaient en France, ils ont souvent été confrontés, comme de nombreux MRE, au besoin urgent de recevoir ou d'envoyer des documents du ou vers le Maroc. Pour contourner le coût parfois exorbitant de la messagerie express traditionnelle, ils faisaient régulièrement le tour de leur entourage pour vérifier si une personne faisant le trajet dans le sens qui les intéressait pouvait remettre ou ramener l'objet tant attendu. Après avoir créé un groupe sur l'application mobile Whatsapp pour faciliter les recherches, les 2 compères ont voulu aller plus loin. «Il y avait un besoin et pas de solution. Dès fin mars de cette année, nous avons donc commencé à travailler sur la solution. Nous avons rapidement lancé une page Web pour valider le besoin et nous avons très vite constaté l'engouement», confie Yassine Ziad qui se consacre à 100%, avec son associé, au développement du projet. Lancée il y a 2 semaines, la plateforme, qui s'appuie sur le concept d'économie collaborative, met donc en contact voyageurs et personnes qui cherchent à faire transporter documents ou petits colis, moyennant quelques dirhams. «La grille de prix que nous avons établie dépend des destinations. Sur un trajet Europe-Maroc, la fourchette des prix est fixée entre 200 et 300 DH», explique M. Ziad. Plusieurs outils assurent la sécurité de la plateforme, de la vérification par pièce d'identité dès la première transaction à la sensibilisation des utilisateurs à vérifier constamment que l'objet transporté respecte les règles douanières, en passant par un système de notation et de commentaires des inscrits. Quant aux 2 fondateurs, ils se rémunèrent à raison de 20% sur la transaction. Cinq jours après sa création, la plateforme comptait déjà plus de 500 inscrits. «Nous fonctionnons avec nos fonds propres depuis le début. Techniquement, la plateforme peut continuer à vivre mais il faut la développer à travers de nouveaux canaux (application mobile) et fonctionnalités. Nous avons un plan de développement sur 3 ans. Nous sommes en contact avec des investisseurs de différentes tailles, marocains et de la région MENA, mais nous n'avons rien de concret pour l'instant. La porte est donc ouverte», conclut M. Ziad.

Carmine, le premier service de partage de voitures au Maroc

Début janvier, la circulation à Casablanca pourrait bien changer, pour le meilleur cette fois. C'est en effet dans les semaines à venir que sera lancée la phase test du premier service de voiture partagée (ou auto-partage) au Maroc, un concept qui séduit déjà des millions d'utilisateurs aux Etats-Unis et en Europe, mais également au Mexique et en Turquie. Importé par Mohamed Mrani Alaoui, son DG, le concept de Carmine cible principalement les jeunes actifs qui n'ont pas les moyens d'acheter un véhicule, mais il pourrait aussi bien attirer petites entreprises, familles et particuliers qui n'ont besoin d'un véhicule que ponctuellement ou encore voyageurs en transit. Pour commencer, Carmine s'appuiera sur un parc de 10 véhicules neufs de 5 places, et de 5 emplacements sur des axes stratégiques de la métropole. «Plus qu'un simple service, notre concept ambitionne de développer une communauté d'automobilistes qui lui sera bien particulière. Lorsque le projet atteindra une taille critique, on pourra ainsi réduire le nombre de véhicules en circulation», envisage ainsi M. Alaoui qui a créé en mars dernier la société à laquelle il se consacre à 100% et qui a bénéficié de la première génération des entreprises accompagnées par CEED Morocco. Pour utiliser Carmine, il suffit de devenir membre du service. Trois formules d'abonnement, à partir de 600 DH, seront proposées aux utilisateurs. L'utilisateur paiera ensuite chaque heure consommée, incluant toujours 15 km, à partir de 62 DH. A partir de 8h consommées, le tarif devient alors journalier et est appliqué pour 120 km. Une fois membre, l'utilisateur bénéficie d'un accès personnel à la plateforme où il peut choisir son véhicule et d'une carte magnétique qui permet de débloquer l'accès au véhicule lui-même. Un boîtier présent dans le véhicule permet à l'utilisateur d'en faire l'état des lieux avant de le conduire. «Un tel concept demande beaucoup de fonds. Il est prévu d'ouvrir notre capital mais nous voulons d'abord prouver le concept et le marché. Notre ambition est de disposer d'un parc de 60 véhicules pour 2 400 membres en 2015 et de 300 véhicules une fois que nous serons rodés. Nous voulons également étendre le concept à Rabat, Tanger et Marrakech et nous ambitionnons de mettre en place des véhicules électriques», espère M. Alaoui. Et nous avec.

Safa, le filtre à eau fabriqué par des femmes au foyer

Qui dit start-up dit aussi entreprise sociale. En combinant recherche et développement et micro-entrepreneuriat, le projet Vernet, imaginé dans les laboratoires de l'Ecole Mohammadia d'ingénieurs par une équipe de 9 étudiants faisant partie de la communauté Enactus Morocco, est le parfait exemple de ce qu'est une entreprise sociale. En réfléchissant dès le début de cette année aux différents problèmes sociaux auxquels sont confrontées les populations en difficulté au Maroc et ailleurs, ces 9 entrepreneurs en herbe ont décidé de se concentrer sur la question de l'accès à l'eau potable. En septembre dernier, ils lançaient ainsi le filtre Safa. «Nous nous sommes inspirées d'autres filtres mais nous avons mis au point notre propre modèle qui permet un traitement physique et chimique de l'eau», explique Kaoutar Abbahaddou, membre du projet et étudiante en 2e année de génie MIS à l'EMI. La solution aura nécessité 6 mois de développement avec la participation du Centre anti-poison et de pharmacovigilance, l'Institut national d'hygiène et les professeurs de l'EMI, et un mois d'implémentation. Aujourd'hui, le filtre est fabriqué par 3 femmes dans les régions d'Aït Hbib et Ouled Jerrar. Utilisable pendant 2 ans et très facile d'entretien, ce produit dont le prix est fixé à 100 DH est à base d'argile et de bois notamment. Une partie des recettes revient aux fabricantes et à l'équipe du projet. Le projet est en cours de déploiement à Tamatirt (Asni), Ghriiss (Erfoud) et Moulay Brahim (Marrakech). «Notre objectif est de toucher 0,5% de la population qui n'a pas accès à l'eau potable en Afrique d'ici 3 ans et de former 1 300 femmes micro-entrepreneurs. Quelques membres du projet sont également partis au Burkina Faso et nous travaillons à déployer le modèle en Mauritanie», confie Mme Abbahaddou. Décidément très inspirée, l'équipe du projet est d'ores et déjà en phase de prototypage d'un système de filtration qui serait alimenté par l'énergie solaire. La production de cette nouvelle trouvaille pourrait démarrer dans les prochains mois.

Mescadeaux.ma et Cotizi, tout pour le cadeau

Il y a quelques semaines, la Banque alimentaire a récolté un peu plus de 300 000 DH via Cotizi pour venir en aide aux victimes des intempéries dans le Sud du Maroc. Rapide, simple et efficace, ce système de collecte d'argent en ligne a de quoi séduire. L'aventure commence en août 2013 avec le lancement du site Mescadeaux.ma qui se positionne comme le premier site e-commerce dédié à l'univers des cadeaux en aidant les particuliers, comme les jeunes mariés, à créer une liste de cadeaux et en générant des idées de cadeaux en fonction de l'occasion célébrée et du destinataire du cadeau. Grâce aux dizaines de partenariats noués, tels que Carrefour des Livres, Samsung, Apple ou Dar Lfakia, ce site propose une offre large, livrable partout au Maroc et disponible également dans les boutiques partenaires. «Petit à petit, nous avons commencé à créer de nouvelles fonctionnalités telles que le générateur de prénoms, la création d'un blog mariage, ou l'aide à la création d'événements. Nous avons également eu l'idée de toucher les entreprises. Un site dédié aux cadeaux d'entreprises sera donc prochainement lancé», confie M. Guerraoui, un des co-fondateurs. C'est de cette réflexion qu'est né en août dernier Cotizi, pensé d'abord comme un moyen de rassembler une cagnotte pour faire un cadeau commun. Une fois collecté, l'argent peut être converti en bon-cadeau utilisable dans une boutique partenaire ou en carte-cadeau valable sur le site Mescadeaux.ma. La cagnotte pouvait également être versée sur le compte du destinataire, Mescadeaux.ma récupérant au passage une commission sur le montant versé, mais l'option n'est pour l'instant pas disponible. La raison est que le système est considéré comme un appel public aux dons que seules les associations d'utilité publique sont autorisées à lancer. La loi marocaine ne connaît pas encore le crowd-funding. Mais Soufiane Guerraoui ne perd pas espoir : «Cotizi est un super projet et a beaucoup de potentiel même si nous n'en sommes qu'aux balbutiements». Aujourd'hui, ce site est donc orienté sur le volet social en collectant gratuitement de l'argent en ligne pour le compte d'associations et d'ONG qui lui ont donné mandat. Jusqu'au 31 décembre, il collecte ainsi des fonds pour aider les sinistrés du Sud marocain pour le compte de l'association El Baraka Angels. En 2015, la plateforme pourrait se développer en dehors du Maroc, notamment en Afrique de l'Ouest.

Imote, la start-up marocaine qui n'a rien à envier à celles de la Silicon Valley

Tout est allé très vite pour Imote. Née en février de cette année, cette petite télécommande n'est pas encore commercialisée que déjà elle fait beaucoup parler d'elle. L'idée est née tout naturellement. Lorsqu'un ami lui demande s'il est possible de contrôler une application Smartphone via un appareil externe, Ali Lakrakbi, co-fondateur d'Imote, lui propose une petite télécommande à bouton unique. Se rendant vite compte des possibilités qu'offre cette solution, il ne perd pas de temps et conçoit un premier prototype fonctionnel. Basé sur la dernière technologie Bluetooth Low Energy, Imote est en réalité un porte-clés intelligent à usage multiple constitué d'un seul bouton et constamment connecté à votre Smartphone. «Quand vous ne savez pas où est votre téléphone, vous appuyez sur le bouton et il sonne immédiatement. Inversement, il est possible d'utiliser l'application installée sur le téléphone pour localiser le porte-clés», explique Ali Lakrakbi. L'utilisation de cette petite télécommande va encore bien au-delà. Elle intègre la détection de mouvement qui lui permet, par exemple, d'être utilisée pour contrôler, sans se déplacer, la lecture de musique sur son Smartphone. Elle permet également de prendre des selfies à distance ou de réserver un taxi. «Nous avons réalisé jusqu'à aujourd'hui 11 prototypes. Nous sommes aujourd'hui en discussion avec des usines marocaines pour que la fabrication se fasse ici», confie M. Lakrakbi. Après avoir levé 30000 dollars auprès de l'accélérateur TURN8 de Dubaï, les 2 fondateurs de la start-up s'apprentent à lancer une campagne de crowd-funding destinée au Maroc et à l'international, afin de couvrir les frais de fabrication des premiers modèles. L'objet sera vendu aux crowd-funders 49 dollars, soit 440 DH environ, avant d'être commercialisé à un prix public prévu de 79 dollars, soit 709 DH. Soutenu par StartUpYourLife et reconnue comme l'une des 10 meilleures start-up africaines lors du dernier Websummit qui s'est tenu à Dublin en novembre dernier, Imote n'a jusque-là eu aucun mal à susciter l'intérêt des investisseurs.

Anne-Sophie Martin