

Maroc Entrepreneurs

Séminaire de financement de projets de création d'entreprises innovantes au Maroc

2^e édition

**Le 23 mai 2006
à l'École Supérieure de Commerce de Paris - ESCP-EAP**

Compte-rendu rédigé par Houda Samir & Mariam Bouzoubaa

Le séminaire de financement de création d'entreprises innovantes au Maroc s'est déroulé mardi 23 Mai 2006 à l'ESCP-EAP, en présence de M. Fathallah Sijilmassi, Ambassadeur du Maroc en France et de M. Albert Ollivier, Président du Directoire de CDC Entreprises. Ce séminaire a été animé par M. Bruhat, consultant.

Après l'allocution de bienvenue de Mme. Delphine Monceau, Directrice délégué du programme Grande Ecole de l'ESCP-EAP, M. Fathallah Sijilmassi et M. Albert Ollivier ont rappelé l'importance de la création d'entreprise pour le dynamisme économique du Maroc et pour la création d'emplois, ainsi que les atouts de la coopération franco-marocaine en matière d'investissements.



Son Excellence M. Fathallah Sijilmassi



M. Albert Ollivier

A l'issue de la présentation du programme par M. Bruhat, la parole a été donnée aux différentes personnalités présentes lors de ce séminaire, à savoir les représentants de différents organismes de financement de projets de création d'entreprises au Maroc.

Cet état des lieux en matière d'initiatives franco-marocaines pour la promotion de l'entrepreneuriat au Maroc fut suivi par la présentation, par leurs porteurs, des 5 projets finalistes. Pour clôturer le séminaire, un débat avec la salle, suivi d'un cocktail, a permis d'enrichir les échanges entre entrepreneurs et financiers.

❖ Présentation des organismes de financement :

.: M. Amine Benhalima, Directeur Général de Fipar Holding (Groupe CDG)

La Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG) est le premier investisseur institutionnel du Maroc et joue un rôle primordial dans la dynamisation du tissu économique marocain, notamment par le biais du financement de projets de création d'entreprises au Maroc.

L'activité de la CDG, qui compte aujourd'hui près de 100 milliards de dirhams d'actifs sous gestion et 34 filiales opérationnelles, se répartit entre 3 grands domaines : banque-finance-assurance, gestion des fonds institutionnels et des retraites, et développement de grands projets territoriaux structurants



M. Amine Benhalima

La CDG concentre une partie de ses activités sur le Capital Investissement et offre une plateforme d'opportunités d'investissements tant nationaux qu'internationaux. Cette offre est basée sur :

- L'éclosion d'entreprises innovantes à forte valeur ajoutée, notamment dans les nouvelles zones industrielles.
- Le rôle de catalyseur de projets des investisseurs institutionnels.
- La consolidation des partenariats entre les différents acteurs.
- Le soutien des projets de co-développement avec d'autres pays.

La CDG est ainsi un acteur central du capital investissement, axe stratégique de développement économique au Maroc. Elle participe donc de manière directe ou indirecte à plusieurs fonds dont :

- Fonds Sindibad, fonds doté de 50 millions de dirhams, consacré au financement de projets situés dans une fourchette de 1 à 3 millions de dirhams.
- Averroès Finance, fonds de fonds doté de 30 millions de dirhams, tourné vers la région méditerranéenne, créé en août 2003 par CDC PME (Groupe Caisse des dépôts, France), Proparco (Agence Française pour le Développement), CEPAC (Groupe Caisse d'Epargne) et la BEI (Banque européenne d'investissement), destiné aux projets entre 10 et 30 millions de dirhams.
- Fipar Holding, société d'investissement totalisant 7 milliards de dirhams sous gestion, dédiée aux financement de projets dans une fourchette de 100 à 300 millions de dirhams.

.: M. Faïçal Lahlou, Directeur Général de Bank Al Amal

Bank Al Amal est une institution dédiée au financement des investissements des marocains résidant à l'étranger. Bank Al Amal a-t-elle été créée en 1989, dans un contexte d'intensification des flux migratoires entre la France et le Maroc, essentiellement orientés vers l'immobilier. Le rapatriement de fonds ayant un impact fort sur le développement du pays, la banque s'est donc positionnée vers les autres secteurs de l'économie marocaine.



M. Faïçal Lahlou

Cette banque, au capital de 500 millions de dirhams, est détenue à 25% par un consortium de banques partenaires, et à 75% par les MRE eux mêmes dont elle draine et soutient les projets en vue du développement économique et social du Maroc, mais aussi en vue de leur réinsertion dans leur pays d'origine.

Bank Al-Amal consent des prêts participatifs et / ou des crédits à long et moyen terme sous les critères d'éligibilité suivants :

- Être un marocain résidant en France et ayant un projet de création d'entreprise hors immobilier et négoce, deux secteurs où les placements des MRE sont déjà prépondérants.
- La quotité maximale est fixée à 40% du projet, pour un encours maximal de 5 millions de dirhams.
- Les deux modes de financement proposés diffèrent quant à l'aide qu'ils apportent au porteur de projet : si les prises de participation donnent à la banque droit à un maximum de 20% du capital du projet, les prêts participatifs eux ont un effet de levier qui rend l'accès au financement plus facile.

Ainsi, Bank Al Amal a consenti 16 milliard de dirhams de prêts, touchant tous les secteurs, tout en prenant soin à ce que les montages financiers soient adéquats : éviter l'endettement immodéré des MRE, et valoriser leurs économies, tout en en faisant bénéficier leur pays où les opportunités ne manquent pas.

.: M. Mohamed Bouatou, Directeur Général du Fonds Sindibad

Le Fonds Sindibad est un fonds d'investissement doté de 50 millions de dirhams, dont le tour de table est constitué d'institutionnels et d'entreprises, marocaines et françaises (Caisse de Dépôts et de Gestion, Caisse de Dépôts et de Consignations, Banque Européenne d'Investissement, ONA, Maroc Télécom). Ses réalisations comprennent un programme de valorisation des projets lancé avec l'appui des États-Unis et la fondation d'Agro Tech, technopole agro-alimentaire de la région Sous Massa Draâ. Le Fonds Sindibad a par ailleurs pour ambition de créer un incubateur au Maroc.



M. Mohamed Bouatou

Mais la vocation première du Fonds Sindibad reste de financer la création d'entreprises innovantes au Maroc. En 36 mois d'activité, le fonds a déjà financé six projets portés par des marocains ou de français installés au Maroc, investissant ainsi 74% des fonds qui lui sont disponibles. Le Fonds Sindibad intervient par une prise de participation minoritaire de l'ordre de 10 à 40 % dans le projet, celle-ci ayant vocation à être cédée par la suite, dans un délai inférieur à 5 ans.

M. Bouatou a souhaité insister sur les efforts fournis par le Maroc, qui travaille à constituer un cadre favorable à l'investissement tant par des réformes profondes (plan Emergence, plan Azur) que par des assouplissements du point de vue légal, comme la loi sur le Capital Risque en faveur des PME - PMI , ou encore la loi de Finance 2006 qui prévoit exonérations et mesures incitatives.

.: M. Karim Taghi, Chef du Cabinet du Ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie

M. Karim Taghi, Chef du cabinet du ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie, est venu présenter une des réformes clé du gouvernement : le Plan Émergence. Le développement du Maroc comporte, tel qu'il est vu par le gouvernement actuel, trois volets, auxquels correspondent trois plans de réformes bien définis : l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH), le plan Azur et le plan Émergence. Ces plans et les lots de projets qui les accompagnent stimulent un essor économique palpable au Maroc et multiplient les horizons.



M. Karim Taghi

Commandé par le gouvernement au cabinet Mc Kinsey, le Plan Émergence a pour objectif de définir la stratégie compétitive du Maroc. Il vise en particulier à l'identification des secteurs de base du développement industriel du Maroc, qu'ils soient traditionnels ou innovants.

Les secteurs traditionnels du développement industriel au Maroc sont et sans surprise: le textile et l'agro-alimentaire. Mais d'autres secteurs moins conventionnels représentent un réel potentiel pour le Maroc. Découle de ce constat la volonté de faire un ciblage volontariste sur les moteurs de croissance d'une part, et d'autre part de mettre à niveau le reste de l'économie marocaine. Ces deux éléments constituent les piliers stratégiques du Plan Émergence.

Le ciblage des moteurs de croissance concerne tout d'abord l'offshoring : le marché des call-centers par exemple, déjà bien implanté au Maroc, a la particularité de s'être développé sans l'intervention de l'État et d'être ouvert aussi bien au marché français qu'espagnol. Des centres régionaux vont ainsi être lancés en partenariat avec la CDG pour accueillir les activités d'offshoring : Casa shore, Rabat, Marrakech et Tanger. Ces zones visent des filières back-office en comptabilité et finance, ressources humaines et informatique. Le Maroc bénéficierait alors, par des délocalisations vers ses villes, d'un transfert de technologie précieux. M. Taghi a d'ailleurs annoncé que les négociations étaient déjà en cours avec des entreprises aussi prestigieuses qu'Atos Origin, Cap Gemini, BNP Paribas et Tata Consulting. Récemment désignée comme meilleure destination nearshore francophone, Casablanca reflète parfaitement cette tendance de développement de l'offshoring. A l'été 2007, sera ainsi livrée Casa shore, avec ses plateaux de bureaux, des initiatives en terme d'IGR, la formation des employés, l'installation des équipements télécoms nécessaires... Puis suivront les autres plateformes ainsi que des zones de développement thématiques dont la création est déjà entamée, notamment dans le Nord.

Afin d'identifier les moteurs de croissance et les facteurs clés de succès, le Plan Émergence a été élaboré au regard d'un benchmarking effectué sur 4 pays dont le Mexique (pour ces maquiladoras) et ont conclu à l'existence de 7 pôles de développement stratégiques :

- **L'automobile** : proximité de l'Espagne et de la France, pour un objectif de 7 millions de véhicules, et un potentiel de 300 millions d'euros.
- **L'aéronautique** : ce secteur a connu une belle explosion ces dernières années au Maroc. Tandis qu'il comptait en 1999 seulement 2 entreprises, il représentait, en 2005, 2200 emplois, 60 millions d'euros et des entreprises aussi prestigieuses qu'EADS et Safran. Par ailleurs, le Maroc a entamé la création d'un pôle aéronautique, d'où un besoin spécifique en ressources humaines et en formation pour que le pays s'installe sur toute la filière y compris la Recherche et Développement.
- **L'agro-alimentaire et les produits de la mer**: le défi est bien sûr d'abord de baisser la dépendance à la pluie par l'installation de systèmes d'arrosage ultramodernes. Il s'agit de plus de :
 - Renforcer le positionnement du Maroc sur le segment des fruits et légumes, surtout depuis l'émergence de nouvelles filières à valeur ajoutée comme le bio ou les plats cuisinés, tout en jouant sur les miracles du marketing, à l'image du succès incroyable de « l'haricot vert du Maroc » chez Mark & Spencer.
 - Miser sur les produits clés du Maroc que sont l'huile d'olive, l'argan et le jus d'orange.
 - Créer des pôles de compétitivité agricoles.
 - Monter en gamme dans l'exploitation des ressources halieutiques.
 - Produits de la mer : Faire du Maroc un hub de transformation et de commercialisation à l'instar du Hub de Boulogne Sur Mer
- **L'artisanat** : il est nécessaire d'encourager l'exportation, notamment vers les États-Unis, pour que le secteur gagne en visibilité. Le Maroc doit également veiller à contrôler la traçabilité des produits.
- **Le textile** : au regard de la concurrence de la Chine et des accords de libre échange avec la Turquie, la survie de ce secteur passe par une montée en gamme au niveau du design et du stylisme.
- **L'électronique** : Il s'agit principalement de l'électronique embarquée (que l'on trouve dans les voitures par exemple). Ciblage sur la sous-traitance électronique.

Il est important de noter que le plan Émergence est avant tout un plan de développement des régions dont les retombées prévues sont de +1,6% de croissance du PIB sur 10 ans.

La modernisation compétitive du tissu existant: La modernisation compétitive est un axe stratégique qui comporte aussi des enjeux sociaux. Elle se base sur un travail d'encadrement qui comporte : l'assistance technique managériale, l'accès au financement et la reconfiguration de l'environnement direct du tissu PME. La réalisation du *plan Émergence* cette fois-ci tient à ce ciblage des secteurs, à la modernisation compétitive du tissu économique, mais aussi, et il ne faut pas les oublier, à la persévérance dans des chantiers fondamentaux comme l'INDH.

❖ Témoignages d'investis du fonds Sindibad :

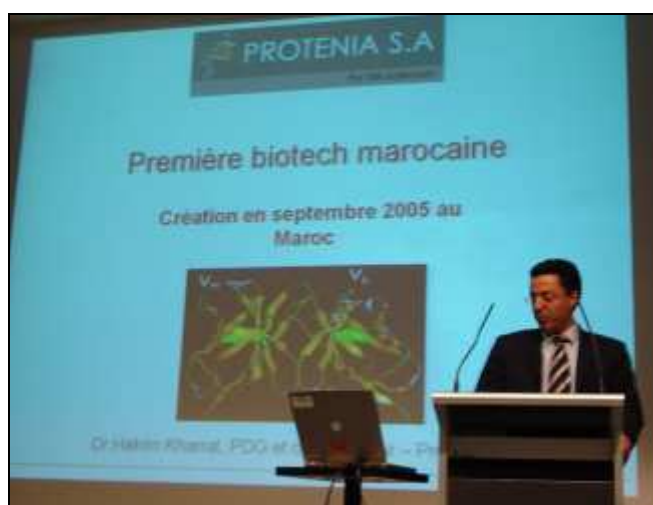
Par la suite, deux entrepreneurs ayant bénéficié du soutien du Fonds Sindibad ont pris la parole pour partager leur expérience.

Il s'agit de M. Schuller, créateur de RXR, société de conception et de production de protections pour les « action sports » basée sur l'innovation combinée du textile et du PVC. M. Schuller a notamment souligné le rôle du Fonds Sindibad dans l'accompagnement de son projet, et le soutien de celui ci quand à la définition d'une ligne stratégique pour RXR ainsi que dans sa gestion au quotidien.



M. Schuller

Le second entrepreneur, M. Kharrat est le créateur de Protenia, société spécialisée dans la production de molécules thérapeutiques. C'est après une première expérience réussie de création d'entreprise en France en 1992 que M. Kharrat a décidé de créer une filiale de production au Maroc, débouché naturel de son entreprise de R&D basée à Toulouse. M. Kharrat a souligné l'importance et du soutien du Fonds Sindibad, de Bank Al Amal, ainsi que de l'incubateur de l'université Al Akhawayn.



M. Hakim Kharrat

❖ Présentation des projets sélectionnés par Maroc Entrepreneurs :

La seconde partie du séminaire a été consacrée à la présentation des projets de création d'entreprises innovantes au Maroc, sélectionnés par Maroc Entrepreneurs, avec l'aide de M. Thierry Bruhat, consultant spécialisé.



M. Amine Khalil

Après une présentation des activités de Maroc Entrepreneurs, Amine Khalil, Président de Maroc Entrepreneurs a expliqué le déroulement du processus de sélection. Sur 120 dossiers retirés, 5 ont été retenus et présentés lors du séminaire :

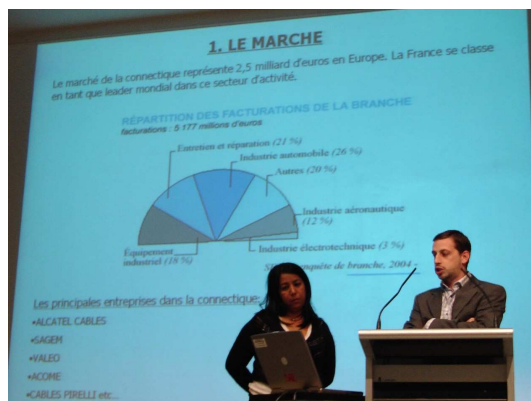
- **ELSA , End of Life Services for Aircrafts**

M. Abderrahim Doghmi a présenté son projet de création d'une entreprise de démantèlement d'avions en fin de vie.



▪ **Mecathec**

M. Grout et Mme El Hadbi ont présenté leur projet de création d'entreprise spécialisée dans la production d'outils de sertissage pour le secteur de la connectique, à destination des industries automobile et aéronautique.



▪ **Mosaic's System**

Ms. Bonnetaud, Dzerahovic et Chardigny ont exposé le projet de création d'entreprise de mosaïque grâce à un procédé breveté permettant un rendu plus esthétique et un gain en temps de pose de mosaïque.



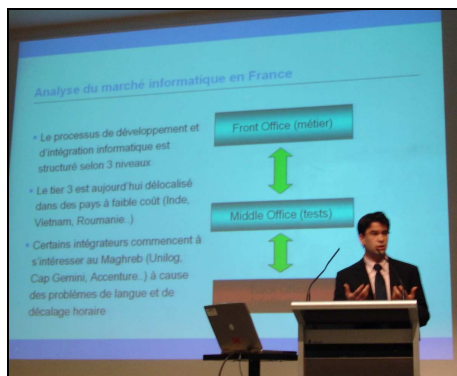
▪ **Option Service Telecom**

M. Laredo a exposé son projet de création de la filiale marocaine de son entreprise basée en France, spécialisée dans le développement de service VoIP destiné aux PME.



▪ **ValueTech**

M. Ramdani, ingénieur chez IBM, a exposé son projet de création d'une entreprise d'offshoring de services IT.



❖ **Débat avec la salle : « Comment accroître le nombre de créations d'entreprises innovantes au Maroc »**

La présentation des projets a été suivie d'un débat avec la salle au cours duquel les participants ont pu interpellé les responsables présents sur divers sujets et préoccupations. Ont notamment été soulignés les points suivants :

- Moyens d'actions rapprocher les entrepreneurs de l'administration et des institutions bancaires marocaines.
- La difficulté de trouver des données complètes et à jour pour faire des études de marché.
- Développement du secteur des secteurs porteurs (nanotechnologies)

❖ **Clôture du séminaire**

Le séminaire a été suivi d'un cocktail, moment privilégié d'échanges entre porteurs de projets, institutionnels, financiers et membres de Maroc Entrepreneurs.

L'équipe Maroc Entrepreneurs espère vous retrouver à la
prochaine édition du Séminaire de Financement

