

Processus de financement des startups innovantes au Maroc

Financing process for innovative startups in Morocco

Nour-Eddine ANGUER, (Doctorant)

*Laboratoire de Recherche en Science de Gestion des Organisations
 Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra
 Université Ibn Tofail – Maroc*

Laila BENNIS, (Enseignante chercheure)

*Laboratoire de Recherche en Science de Gestion des Organisations
 Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra
 Université Ibn Tofail - Maroc*

Kaoutar SABONI, (Doctorante)

*Laboratoire de Recherche en Science de Gestion des Organisations
 Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Kénitra
 Université Ibn Tofail - Maroc*

Adresse de correspondance :	Ecole Nationale de Commerce et de Gestion, Kénitra. Campus universitaire B.P : 1420. Kenitra - 14000. Téléphone : 0537329421 / 0537329422. Fax : 0537375637.
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	ANGUER, N.-E., BENNIS, L., & SABONI, K. (2024). Processus de financement des startups innovantes au Maroc. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(9), 618-630. https://doi.org/10.5281/zenodo.13856879
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: August 22, 2024

Accepted: September 26, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 9 (2024)

Processus de financement des startups innovantes au Maroc

Résumé :

Cette étude vise à analyser le processus de financement des startups innovantes au Maroc, en adoptant une approche pragmatique orientée vers le marché, tout en identifiant les défis associés et en examinant les initiatives proposées par les autorités pour surmonter ces obstacles. Dans cette optique, et dans un contexte mondial caractérisé par une évolution rapide de l'innovation et l'émergence de nombreuses startups cherchant à transformer et à bouleverser les services traditionnels, le financement de ces start-ups revêt une importance cruciale pour le développement économique et technologique du pays. Ces startups, souvent à l'avant-garde des ruptures technologiques, nécessitent des ressources financières substantielles pour transformer leurs idées novatrices en produits viables et commercialisables. Toutefois, le processus de financement des startups innovantes s'avère complexe et hautement compétitif, nécessitant un alignement entre les besoins en capitaux, les stratégies commerciales, et les soutiens adéquats. Les défis à relever sont nombreux, incluant la gestion des risques, les barrières réglementaires, une concurrence intense, ainsi que les difficultés liées à la levée de fonds. Cette recherche se concentre sur l'analyse du processus de financement des startups innovantes au Maroc, avec pour objectif de comprendre les mécanismes en jeu et d'identifier les acteurs clés impliqués dans la résolution des problématiques liées au financement. Dans ce cadre, notre étude se concentre sur l'exploration des étapes de financement des startups, en s'appuyant sur une revue de la littérature pour approfondir la compréhension des différentes phases et du processus de financement sur le marché, ainsi que l'identification des acteurs clés impliqués dans la résolution des défis liés au financement.

Mots clés : Innovation ; Startup ; Processus de financement ; Financement ; Réglementation.

Classification JEL : M13, G32

Type de l'article : Recherche théorique

Abstract :

This study aims to analyze the process of financing innovative startups in Morocco, adopting a pragmatic, market-oriented approach, while identifying the associated challenges and examining the initiatives proposed by the authorities to overcome these obstacles. With this in mind, and in a global context characterized by the rapid evolution of innovation and the emergence of numerous startups seeking to transform and disrupt traditional services, the financing of these startups is of crucial importance to the country's economic and technological development. These startups, often at the forefront of technological breakthroughs, require substantial financial resources to transform their innovative ideas into viable, marketable products. However, the process of financing innovative startups is complex and highly competitive, requiring alignment between capital needs, business strategies and appropriate support. The challenges are numerous, including risk management, regulatory barriers, intense competition, as well as the difficulties associated with raising funds. This research focuses on analyzing the financing process for innovative startups in Morocco, with the aim of understanding the mechanisms at play and identifying the key players involved in resolving financing-related issues. Within this framework, our study focuses on exploring the funding stages of startups, drawing on a literature review to deepen understanding of the different phases and process of funding in the market, as well as identifying the key players involved in resolving funding-related challenges.

Keywords: Innovation; Startup; Process of financing; Financing; Regulation.

Classification JEL: M13, G32

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction

Les startups axées sur l'innovation jouent un rôle essentiel dans le développement économique. Ces jeunes entreprises, souvent à la pointe des technologies émergentes et des modèles économiques disruptifs, nécessitent des ressources financières pour développer leurs idées et les transformer en réalités commerciales viables. Cependant, le processus de financement des startups innovantes est souvent complexe et semé d'embûches. De la recherche de fonds de démarrage aux levées de capitaux successives, chaque étape requiert une stratégie bien définie et une compréhension approfondie des mécanismes financiers, afin de surmonter les nombreux défis susceptibles d'entraver la croissance et le succès des startups. Parmi ces défis, l'accès au financement est l'un des principaux obstacles. Les investisseurs étant souvent réticents à soutenir des projets perçus comme risqués, surtout dans les phases initiales. De plus, la validation du marché représente un autre défi majeur, car il est crucial de prouver que l'innovation répond à un besoin réel et est acceptée par les consommateurs. Les questions de propriété intellectuelle ajoutent également une couche de complexité, nécessitant des efforts et des ressources significatifs pour protéger les innovations contre la contrefaçon. L'évolutivité de la solution innovante est un autre aspect délicat, exigeant des modèles d'affaires robustes capables de s'adapter à une croissance rapide. En parallèle, la compétition accrue et la menace d'imitation par des concurrents peuvent freiner la réussite des start-ups. Attirer et retenir des talents spécialisés, naviguer dans les réglementations complexes, et faire face à des obstacles liés à l'adoption technologique sont autant de défis que ces start-ups doivent surmonter.

Malgré ces défis, plusieurs opportunités de financement s'offrent aux startups innovantes. Ces options incluent le capital-risque, les business angels, les subventions publiques, et plus récemment, des modèles alternatifs tels que le crowdfunding. Toutefois, chaque source de financement impose ses propres exigences et attentes, ce qui peut constituer un défi supplémentaire pour les entrepreneurs.

Plusieurs solutions stratégiques peuvent être déployées pour surmonter les défis du financement des startups innovantes. L'accompagnement par des incubateurs constitue une approche clé, car ces structures offrent non seulement des ressources physiques et un environnement collaboratif, mais aussi un accès à des services spécialisés telles que le conseil stratégique, le coaching en développement commercial et la mise en relation avec des investisseurs, accélérant ainsi la maturation des projets (Spigel, 2017). En parallèle, le mentorat par des experts de l'industrie permet aux entrepreneurs de bénéficier d'une expertise sectorielle précieuse, en les aidant à naviguer dans des environnements concurrentiels, à éviter des erreurs fréquentes et à affiner leurs stratégies de marché. Ces mentors, forts de leur expérience et de leurs réseaux, facilitent également l'intégration des startups dans des écosystèmes d'affaires influents. De plus, le développement de réseaux solides avec des investisseurs et des partenaires stratégiques est essentiel pour garantir un accès durable aux ressources financières et aux opportunités de collaboration. Ces relations favorisent non seulement la levée de fonds, mais elles créent également des synergies propices à l'innovation ouverte, où les startups et leurs partenaires partagent des ressources et des connaissances pour co-crée des solutions technologiques avancées. En intégrant ces trois leviers – incubateurs, mentorat et réseaux – les startups améliorent leurs chances de succès dans un environnement hautement compétitif et en constante évolution.

De ce fait, l'objectif de cette présente communication est de répondre à la question suivante :

Quelles sont les solutions proposées par l'État marocain pour faciliter l'accès au financement des startups axées sur l'innovation ?

Afin de répondre à cette problématique, notre approche méthodologique repose sur l'exploitation de données secondaires, en particulier les rapports émanant des organismes

nationaux et internationaux de contrôle et de régulation, se rapportant à la réglementation des services liés à l'innovation et au degré d'importance du financement des startups axées sur l'innovation. Parallèlement, nous avons effectué une exploration de la revue de littérature concernant les différentes phases de financement et de développement des startups en innovation. L'objectif de cette démarche est d'identifier les obstacles rencontrés par ces startups, ainsi que les mesures adoptées par l'État pour remédier à ces défis.

Ceci étant et dans le cadre de notre présentation, nous nous concentrerons sur trois axes principaux. Premièrement, nous aborderons le contexte général du financement des startups. Ensuite, nous examinerons en détail le processus de financement des startups au Maroc, et enfin, nous présenterons les initiatives recommandées par les autorités pour relever les défis liés au financement des startups dans le pays.

2. Contexte général du financement des start-ups : Synthèse de la revue de littérature

2.1. Qu'est-ce qu'une start-up axée sur l'innovation ?

Schumpeter, en 1942, attribue une grande valeur à l'innovation, la considérant comme un élément clé pour stimuler le progrès et la croissance. Derrière cette innovation se trouvent les porteurs de projets qui introduisent des idées novatrices sur le marché pour encourager le progrès et la croissance. Les gouvernements ont compris l'importance de ces projets innovants et ont classifié ces initiatives émanant de start-ups, telles que définies dans la Silicon Valley dans les années 1920 : de jeunes entreprises en phase de démarrage avec un potentiel d'accélération et de croissance significatif.

Du point de vue théorique, la start-up est définie comme étant une organisation temporaire à la recherche d'un modèle d'affaires industrialisable, rentable et permettant la croissance (Steve Blank, 2010). On comprend que l'objectif d'une start-up est de créer un nouveau marché innovant à travers un modèle d'affaires original qui stimule l'innovation et propose des solutions novatrices.

Du point de vue pratique, selon le Global Entrepreneurship Monitor (2021), une start-up est "une nouvelle entreprise avec moins de cinq ans d'existence, qui se distingue par une offre unique, un modèle économique original ou des processus novateurs".

Il est crucial de comprendre que ces nouvelles entreprises apportent des solutions innovantes sur le marché pour stimuler l'évolution et la croissance. Cependant, elles doivent également surmonter des défis majeurs, notamment en ce qui concerne le financement et son processus.

2.2. Importance de la compréhension du financement des start-ups innovantes

2.2.1. Valeurs ajoutées des start-up innovantes

Les start-ups proposent des solutions innovantes pour résoudre des problèmes actuels. Elles intègrent de nouvelles technologies et méthodes susceptibles d'améliorer la qualité de vie et l'efficacité, tout en générant des emplois et en dynamisant l'économie locale. De plus, elles attirent des talents diversifiés et hautement qualifiés, facilitant ainsi une collaboration étroite avec les universités, les institutions de recherche, les accélérateurs et incubateurs et d'autres entreprises pour développer des projets novateurs. Ces partenariats peuvent engendrer des avancées technologiques significatives. (Simona G-V., Isabelle R. 2020).

Toutefois, le partenariat constitue un élément central pour la réussite d'un projet innovant et disruptif, comme l'a souligné la littérature antérieure, notamment en ce qui concerne le rôle majeur des incubateurs (Spigel, 2017 ; Isenberg, 2010 ; Engel et Teece, 2012). Ces derniers jouent un rôle crucial non seulement dans la réussite des projets, mais aussi dans le développement des startups et leur capacité à attirer davantage de financements pour leur expansion.

2.2.2. Les chiffres mondiaux des start-ups en 2024

Selon le Global Startup Ecosystem Index : Top Countries (2024)¹, et sur la base de l'algorithme élaboré par Startup Blink, qui évalue les startups à l'échelle mondiale selon trois critères : le montant de financement obtenu, le nombre de startups et le nombre d'investisseurs. L'Amérique et les pays anglophones demeurent le principal hub mondial pour les startups.

En 2024, les États-Unis se classent comme le principal centre mondial d'innovation, dépassant leur concurrent le plus proche, le Royaume-Uni, par un facteur de trois. Cette position dominante est largement due à leur environnement propice à l'innovation technologique, leurs cadres réglementaires favorables, et leur culture de soutien aux startups. Le fait que l'anglais soit la langue prédominante renforce également leur attractivité pour les entrepreneurs internationaux. Le modèle américain de capitalisme de libre marché offre des opportunités de financement, un soutien aux startups, et une tolérance élevée au risque, avec des lois sur la faillite avantageuse. Cela contraste avec les répercussions financières et de réputation de l'échec entrepreneurial dans d'autres pays. Les écosystèmes américains sont soutenus par un réseau étendu de capital-risque, d'investisseurs providentiels, et de mentors de qualité comme ceux de Y Combinator. De plus, les grandes universités américaines fournissent une recherche avancée et attirent des talents étrangers, renforçant ainsi les écosystèmes d'innovation.

Selon le rapport de Startup Blink (2024), le Maroc, actuellement classé 92e au niveau mondial, révèle un certain recul en termes d'émergence de startups et de financement. Les villes marocaines se classent comme suit : Casablanca en tête, suivie par Rabat, puis Agadir et enfin Marrakech. Casablanca se distingue particulièrement, avec un score total cinq fois supérieur à celui des deux autres villes, indiquant une centralisation notable. Cette ville a enregistré une évolution positive, se rapprochant du top 300 mondial, ce qui explique la croissance du financement au Maroc en 2023 par rapport à 2020, comme le rapporte le document.

Bien que le secteur de l'innovation reste un enjeu crucial au Maroc, il est évident que le financement et la présentation des idées jouent un rôle significatif, comme l'indiquent les chiffres de 2023 par rapport à ceux de 2020, toujours selon le rapport de Startup Blink (2024). Cette dynamique est en grande partie attribuable au soutien accordé aux entrepreneurs marocains, notamment à travers l'initiative Maroc PME, qui encourage les petites et moyennes entreprises. En outre, en 2022, le gouvernement a lancé MoroccoTech pour promouvoir le secteur numérique et positionner le Maroc comme un centre numérique international. Parallèlement, l'organisation à but non lucratif StartUp Maroc œuvre pour stimuler l'entrepreneuriat dans le pays. TechnoPark soutient la création et la croissance des entreprises dans les domaines des TIC, des technologies vertes et des industries culturelles, avec ses quatre sites à Casablanca, Agadir, Rabat et Tanger.

Malgré les initiatives et le soutien gouvernemental ainsi que les opportunités disponibles au Maroc, l'écosystème national des startups fait face à des obstacles majeurs qui freinent sa croissance. Ces défis incluent des problèmes économiques et sociaux tels que le faible accès à l'éducation et aux soins, ainsi que des lacunes dans le financement des startups et la législation. La problématique réside dans le manque de clarté sur le financement des startups, avec les entrepreneurs se tournant souvent vers les institutions bancaires traditionnelles sans garanties adéquates, ce qui entraîne des refus de financement. Il est important de noter qu'il existe divers types de financement et des processus spécifiques pour soutenir les startups.

¹ Report Startup Blink (2024), « Global Startup Ecosystem Index ».

https://www.aen.pr.gov.br/sites/default/arquivos_restritos/files/documento/2024-05/startupecosystemreport2024.pdf

3. Processus et type de financement des start-ups

Le processus de financement des startups axées sur l'innovation diffère de celui des entreprises commerciales ou industrielles en raison du niveau de risque élevé associé à ces projets. Comment se déroule le processus de création d'un projet innovant sur le terrain, et quelles sont les étapes clés de ce parcours ?

3.1. Les étapes de création et de lancement d'une startup axée sur l'innovation

La création d'une start-up axée sur l'innovation passe par plusieurs phases clés :

Phase d'idéation : Cette première étape vise à définir clairement l'idée en explorant le besoin, le service, l'offre et le concept. L'équipe fondatrice s'efforce de connecter cette idée au terrain en élaborant un Business Model Canvas solide, tel que défini par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur en 2011. L'objectif est de transformer l'idée en une preuve de concept (POC) pour évaluer sa viabilité technique et commerciale.

Phase de recherche et développement (R&D) : À ce stade, l'idée est convertie en un produit minimum viable (MVP) par le biais de prototypes et de tests sur le terrain. Le concept de MVP, introduit par Frank Robinson en 2000 et développé par Eric Ries en 2008, désigne la version d'un nouveau produit qui permet à une équipe de recueillir le maximum d'apprentissages validés sur les clients avec un minimum d'effort. L'idée est de créer une version économique du concept pour recueillir des retours d'utilisateurs, afin de perfectionner le produit ou le service.

Phase de validation du marché : Cette étape, souvent désignée par l'acronyme PMF (Product-Market Fit), a été popularisée par Marc Andreessen en 2007. Le PMF représente le moment où une start-up trouve un bon marché pour un produit qui répond aux attentes de ce marché. Cela signifie que le produit ou service proposé correspond parfaitement aux besoins d'un segment de marché cible, que les clients y trouvent de la valeur, l'utilisent régulièrement, et sont prêts à payer pour l'obtenir.

En complément de ces étapes, il existe la phase de financement, où des fonds additionnels sont levés pour soutenir la croissance de la startup en accord avec les phases précédemment décrites. Quelles sont donc les étapes de financement d'une startup axée sur l'innovation, et quel est le processus de financement ?

3.2. Phases de financement et types de financement des start-ups

3.2.1. Sources et phases de financement des startups

Les startups axées sur l'innovation évoluent dans un contexte de risque qui dépasse largement les limites du financement bancaire traditionnel. En raison de ce niveau de risque élevé, ces start-ups ne correspondent pas à la clientèle habituelle des institutions financières bancaires, car elles ne peuvent offrir ni garantie ni sûreté quant à la réussite de leur projet ou de leur activité. C'est pourquoi d'autres acteurs, tels que les incubateurs, les accélérateurs et les business angels, sont impliqués dans leur accompagnement. Ces intervenants jouent un rôle crucial dans la réussite des startups en facilitant la levée de fonds, souvent soutenue par des initiatives étatiques visant à faciliter leur financement à travers différentes phases : pré-amorçage, amorçage, développement initial et capital-risque.

Le financement des startups axées sur l'innovation suit généralement plusieurs étapes clés, chacune adaptée aux différents stades de développement de l'entreprise.

D'abord, les fonds personnels et le Love Money.

Ces fonds personnels sont généralement constitués des économies de l'entrepreneur ou de capitaux provenant de ses proches. Le terme "Love Money" est apparu aux États-Unis dans les années 1960 et désigne les levées de fonds auprès de la famille et des amis. Ces deux catégories de financement sont souvent sollicitées au démarrage de la startup, notamment

durant les phases d'idéation et de preuve de concept (POC).

Ensuite, le financement par subventions et aides publiques. Ce type de financement est généralement concentré dans la phase de développement du produit minimum viable (MVP). Les gouvernements mettent en place des fonds et des subventions spécialement conçus pour cette étape, afin de lancer le produit test et les prototypes. Au Maroc, le Fonds Innov Invest, géré par Tamwilcom et mis en place en 2017, a été conçu pour renforcer l'offre de financement pour les startups innovantes. Il a financé plus de 500 startups jusqu'à fin 2023. L'objectif du FII est de couvrir l'ensemble des premiers stades de l'entrepreneuriat innovant jusqu'au capital-risque, en partenariat avec des structures d'accompagnement qui soutiennent ces startups à chaque phase de financement (idéation, pré-amorçage, amorçage, développement initial, et capital-risque).

Puis, la levée de fonds via des programmes de financement. Lorsque la startup a atteint son Product-Market Fit (PMF), elle aura besoin de développer davantage son produit ou service. Grâce à des fonds de financement, la startup peut lever des capitaux significatifs via des programmes axés sur le développement initial ou le capital-risque. Ces programmes sont souvent réalisés en partenariat avec des structures d'accompagnement qui, grâce à leur expertise, certifient le développement de la startup pour entamer les procédures de déblocage des fonds gérés par des organismes compétents, comme Tamwilcom, CDG Invest, ou UM6P Ventures.

Et enfin, le financement par les Business Angels : Le terme "Business Angels" est apparu aux États-Unis dans les années 1970. Il désigne des investisseurs providentiels qui apportent non seulement des fonds, mais aussi leur expertise et leurs réseaux aux startups innovantes.

Il convient de noter que pour réussir un projet innovant et entamer les procédures de demande de subventions, de dons et de levée de fonds, une startup doit suivre des étapes spécifiques et répondre à certaines conditions. Les gouvernements ont créé un écosystème comprenant divers acteurs, structures d'accompagnement et incubateurs, dont l'objectif est de fournir un soutien en mentorat, en ressources et en financement. Ce soutien vise à accélérer la croissance des startups, à les qualifier et à les accompagner tout au long des différentes phases de développement.

Le rôle de la startup axée sur l'innovation est de proposer une idée novatrice et de se tourner vers ces structures d'accompagnement et d'accélération pour affiner et concrétiser son projet sur le marché, comme l'illustre le tableau suivant :

Tableau 1 : Liste des structures d'accompagnement par phase au Maroc 2024

Phases	Structures d'accompagnement
Phase idéation	Enactus Morocco
	Incubosoter
	Univers Startup et Entrepreneur "USEE"
	Euromed Innovation Center
	Cluster Enr
Phase d'incubation	Réseau Entreprendre Maroc
	StartUp Maroc
	Emerging Business Factory
	R&D Maroc
	CE3M
Phase Pré accélération	Impact Lab
	Seed To Scale Studio
Fonds Seed/ Venture capital	Emtech VC
	Mitc Capital
	Azur Partners

Sources : Données collectées par nos soins à partir des rapports des organismes compétents au Maroc (2024).

3.2.2. Opportunités de financement collaboratif pour les start-ups au Maroc

Conformément à la loi 15-18 relative au financement collaboratif, qui « permet aux entrepreneurs souhaitant lancer des start-ups de solliciter des financements auprès du public via des plateformes en ligne » (Bennis L. & Anguer N., 2023). Grâce à cette législation, les start-ups disposent désormais d'une alternative de financement via ces plateformes (Stephen Ross et al., 2021). L'exemple de la société AKKAN², première société de crowdfunding agréée au niveau national en 2024, illustre cette opportunité, étant dédiée à la collecte de dons pour le soutien de projets au Maroc.

Le financement collaboratif demeure un sujet d'actualité en raison de sa spécificité fondée sur l'aspect collectif, et se décline en trois modalités selon la loi 15-18 : investissement, prêt avec ou sans intérêt, ou don. Cependant, le développement des fintechs au Maroc connaît certains retards, notamment en raison de défis tels que l'usage répandu des transactions en espèces, les risques de désintermédiation pour la fintech marocaine, ainsi que des questions de régulation (Anguer N. & Bennis L., 2024). La réussite des fintechs au Maroc dépend non seulement des aspects techniques et opérationnels, mais aussi de facteurs comportementaux liés à l'éducation financière, comme l'a souligné A. Lusardi (2019). Les autorités s'efforcent de traiter cet aspect de manière holistique afin de réduire progressivement l'utilisation des espèces, tout en favorisant le développement des fintech et l'adoption de services financiers innovants.

3.2.3. Processus de financement en temps réel des start-ups innovantes par Tamwilcom

En 2017, le ministère de l'Économie et des Finances, à travers TAMWILCOM, a mis en place le Fonds Innov Invest (FII). Tamwilcom est chargé de gérer les instruments de financement de ce fonds, couvrant l'ensemble des premiers stades de l'entrepreneuriat innovant. Son dispositif de soutien est conçu pour faciliter la transition des startups vers le Seed Funding, en offrant un continuum de financement adapté à chaque stade d'avancement du projet.

Phase de Pré-amorçage :

Pour la phase de création, également appelée pré-amorçage, Tamwilcom collabore avec un réseau de partenaires pour offrir une gamme de services complémentaires aux startups, couvrant les stades d'idéation, d'incubation, de pré-accélération et d'accélération.

Phase d'Iidéation :

Durant cette phase, les structures d'accompagnement partenaire encouragent et soutiennent le développement de nouveaux produits et concepts innovants, visant à résoudre des problématiques de marché ou à répondre à des besoins spécifiques. Ils organisent des événements axés sur l'entrepreneuriat, des sessions de formation et de coaching pour aboutir à la preuve de concept (POC) et facilitent l'accès aux sources de financement.

Phase d'Incubation :

Une fois que les idées se concrétisent avec une preuve de concept (POC), la phase d'incubation prend le relais. Les startups sont accompagnées pour développer un produit au stade du Minimum Viable Product (MVP), en passant par la phase de prototypage. Tamwilcom, à travers ses partenaires, met en place le financement nommé TECH START, sous forme de subvention allant jusqu'à 400 000 DH, couvrant jusqu'à 80 % des dépenses.

Phase de Pré-accélération :

Cette phase concerne les startups ayant déjà dépassé le stade du MVP et cherchant à lancer leurs produits sur le marché. Les structures partenaires offrent un programme d'accompagnement combiné à un financement nommé TECH BOOST, sous forme de prêt d'honneur allant jusqu'à 750 000 DH, couvrant jusqu'à 80 % du coût du projet.

² <https://www.lebrief.ma/akkan-epopee-premiere-plateforme-de-crowdfunding-marocaine-interview-151246/>

Phase d'Accélération :

Pour les startups en phase de croissance rapide, Tamwilcom propose un prêt innovation appelé TECH SCALE, sous forme de dette mezzanine combinée à un apport en equity des accélérateurs partenaires. Tamwilcom étend également son engagement en offrant un soutien au réseau de business angels, afin de structurer leurs activités et mieux soutenir les startups à fort potentiel.

Financement en Capital-risque :

Pour les startups en développement qui doivent atteindre la phase de Product-Market Fit (PMF), accéder à de nouveaux marchés ou entreprendre un déploiement à grande échelle, Tamwilcom déploie des fonds de capital-risque au stade Seed et Venture Capital. Cette offre en equity est accompagnée de financement non dilutif via les produits Innov RISK, sous forme d'avance remboursable, et Innov DEV, sous forme de prêt participatif³.

Sur la base de notre recherche et de notre interaction avec Tamwilcom dans le cadre du processus de financement des start-ups innovantes, nous constatons que l'offre de financement proposée par Tamwilcom pour ces jeunes pousses est soutenue par une gamme de produits basée sur le fonds Innov Invest (FII). De plus, la participation des acteurs du marché, axée sur l'incubation et l'accompagnement de ces start-ups, joue un rôle crucial, comme nous l'avons montré précédemment.

L'enjeu principal réside dans la demande pour ces offres et dans la définition des projets innovants lors de la phase de preuve de concept (POC), laquelle constitue un obstacle majeur pour les porteurs de projets lors des séances de pitch et des présentations de plans d'affaires.

4. Les initiatives recommandées par les autorités pour surmonter les défis liés au financement des startups au Maroc

4.1. Les principaux défis liés au financement des start-ups au Maroc

D'après nos recherches et en s'appuyant sur notre expertise sur le terrain, les startups au Maroc sont confrontées à quatre principaux défis liés au financement, tant au niveau opérationnel qu'en termes de conception de leur projet.

D'abord, l'accès au financement est limité, car les projets innovants ont souvent un faible taux de réussite, rendant l'obtention de prêts bancaires particulièrement difficile, voire impossible, pour les startups en phase initiale. Le niveau élevé de risque associé à la réussite du projet, combiné à l'absence de garanties ou de sûretés fournies par les porteurs de projet, complique encore davantage l'accès au financement.

Ensuite, un autre défi est l'inadéquation des plans d'affaires. Les plans présentés par les porteurs de projet ne répondent souvent pas aux besoins du consommateur marocain. Cette inadéquation est principalement due aux spécificités du niveau de vie, de la croissance économique, et du développement du pays. Par exemple, une startup proposant des services de paiement sans liquidités peut rencontrer des difficultés, car les consommateurs marocains ont une préférence marquée pour le cash. Ainsi, la réussite de ces startups peut être influencée par des facteurs exogènes liés au développement économique, ce qui peut entraver leur accès au financement.

Le troisième défi concerne le manque de talent et le faible niveau d'expérimentation. Les porteurs de projets doivent souvent faire face à des exigences techniques élevées. Le manque d'expertise sur le terrain, ainsi que la gestion des risques externes tels que le financement du

³Pour bénéficier des offres et solutions proposées par Tamwilcom, un portail a été mis en place permettant de contacter directement les structures d'accompagnement via le lien suivant : <https://www.innovinvest.ma/>

terrorisme, le blanchiment d'argent, la cybercriminalité, et la corruption, peuvent affecter négativement leur capacité à sécuriser un financement.

Enfin, le défi lié à la réglementation et à l'obtention des agréments est crucial. Les startups doivent souvent obtenir des agréments pour démarrer leurs activités. Les autorités compétentes examinent leurs projets et leurs modèles d'affaires afin d'évaluer leur impact sur le système réglementaire national et international. Le cadre réglementaire demeure un enjeu majeur, non seulement pour les porteurs de projets, mais aussi pour les autorités en charge de la réglementation, car il doit s'adapter aux produits ou services innovants proposés.

4.2. Solutions proposées par l'État marocain

4.2.1. Élaboration des fonds et des organismes conçus pour les start-ups

L'État et divers organismes collaborent activement pour élaborer des stratégies d'accompagnement et de financement en faveur des jeunes start-up innovantes au Maroc. Parmi eux, neuf organismes clés se distinguent en jouant un rôle moteur dans l'accélération du processus de levée de fonds.

Tableau 2: Liste des fonds et organismes de financement au Maroc

Fonds et Organismes	Date de création	Région
AZUR INNOVATION FUND	2019	Casablanca
CEED MAROC	2013	Casablanca
AB ACCELERATOR	2018	Casablanca
UM6P VENTURES	2019	Casablanca
KLUSTER CFCIM	2017	Casablanca
MAROC NUMERIC FUND	2010	Casablanca
SEAF	1989	Casablanca
CDG INVEST	2005	Rabat
TAMWILCOM	1949	Rabat

Source : Donnée collectées sur le site www.start-up.ma/organismes-de-financement-de-startup

Il est important de souligner que le Maroc dispose d'une infrastructure solide propice à l'innovation, que ce soit à travers la mise en place de fonds dédiés au financement des start-ups ou à leur accompagnement.

4.2.2. Programmes d'incubation et d'accélération

Le Maroc, à travers ses plans stratégiques, a donné naissance à des acteurs clés visant à faire évoluer l'écosystème de l'innovation, notamment par le biais d'incubateurs et d'accélérateurs, comme illustré dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Exemples des incubateurs et accélérateur au Maroc

Incubateurs & Accélérateur	Date de création	Région
STARTUP MAROC	2011	Casablanca
NEW WORK LAB	2012	Casablanca
TECHNOPARK	2001	Casablanca
MRTB	2022	Casablanca
MEDIA DIGITAL INVEST	2018	Casablanca
HSEVEN – H7	2017	Casablanca
SB3S	2023	Casablanca
SKYTREND	2018	Casablanca
ACCELAB	2021	Rabat
DARE Inc.	2014	Rabat
EMRGING BUSINESS FACTORY	2015	Marrakech

Source : Donnée collectées sur le site <https://www.start-up.ma/organismes-d-accompagnement>

Ces incubateurs et accélérateurs proposent des programmes d'accompagnement, des espaces de travail collaboratif et des opportunités de financement aux startups innovantes, en les soutenant tout au long des différentes phases de création et de financement, ainsi que dans l'élaboration d'un business model solide et prometteur

4.2.3. Compétences techniques et atouts essentiels pour stimuler les start-ups

Dans le bouillonnant paysage de l'innovation au Maroc, la réussite ne découle pas uniquement d'idées disruptives ou de lignes de code révolutionnaires, mais tout autant des compétences de ceux qui les dirigent. La levée de fonds, étape cruciale dans le parcours d'une start-up, se profile comme un terrain où le défi du manque de compétence prend des contours. Dans cette optique, le déficit de compétences au sein de l'équipe dirigeante émerge comme un obstacle majeur influençant considérablement la perception des investisseurs. Associé à des risques accrus, ce défi peut entraver la capacité d'une start-up à attirer les financements nécessaires pour son expansion et sa pérennité. Comme le cas d'une start-up fintech et comme l'a souligné M. Yassine Regragui⁴ en 2023, le manque de compétences techniques pourrait constituer un facteur de blocage. « Les compétences dans ce domaine sont largement insuffisantes sur le marché marocain. Des cursus spécialisés en fintech existent dans les écoles marocaines, mais ils ne sont pas encore très répandus ». Il en va de même pour les supports techniques. « Nous nous reposons davantage sur des infrastructures européennes et américaines, parfois onéreuses ou difficilement accessibles pour certains. Il est nécessaire de développer des solutions locales dans ce sens ».

Ce défi en matière de compétences peut entraver l'innovation et le processus de levée de fonds, nécessitant ainsi des efforts pour renforcer les compétences et les capacités dans ce domaine. Cependant, avec le plan stratégique national de la transition numérique à l'horizon 2030, trois chiffres clés ont été mis en avant dans ce contexte en 2023 : la formation annuelle de 45 000 talents dans le numérique, la conversion de 50 000 jeunes vers les métiers du numérique, ainsi que l'accueil de 6 000 nouveaux talents étrangers par an dans le secteur numérique. Ces initiatives pourraient inciter les investisseurs à considérer sérieusement l'investissement dans les start-ups.

Le manque de compétences techniques constitue un défi complexe nécessitant une approche globale. Alors que les start-ups cherchent à attirer des investissements et à maintenir leur compétitivité dans un environnement en constante évolution, investir dans le capital humain s'impose comme une nécessité incontournable pour garantir un avenir prometteur pour l'innovation.

4.2.4. Cadre réglementaire de l'innovation au Maroc

Le cadre réglementaire au Maroc aborde plusieurs aspects, notamment la protection des consommateurs, la prévention du blanchiment d'argent et du financement du terrorisme, la cybersécurité, la gestion des risques, et la conformité aux normes internationales. Les autorités marocaines cherchent à équilibrer l'innovation et la croissance du secteur de l'innovation avec la nécessité de préserver la stabilité et la confiance des consommateurs.

Bien que le gouvernement ait lancé des plans stratégiques pour soutenir les start-ups axées sur l'innovation, le cadre réglementaire reste incitatif et peu contraignant. De ce fait, la Banque centrale a mis en place un guichet unique "One Stop Shop Fintech" pour accompagner les fintechs dans les questions réglementaires, et d'autres initiatives visent à assurer la stabilité et à protéger les consommateurs.

⁴ Yassine Regragui, expert Fintech et Paiement, basé à Paris, et ex-cadre d'Alipay, Alibaba et Deloitte.

5. Conclusion

En définitive, les défis liés au financement des start-ups au Maroc illustrent un paysage complexe où l'innovation rencontre des réalités spécifiques. Les principales difficultés incluent le manque de ressources financières, les perceptions des investisseurs qualifiés, le contexte numérique et technologique en développement, le cadre réglementaire contraignant, ainsi que la croissance et le développement du pays. Pour favoriser la croissance des start-ups au Maroc, il est essentiel d'aborder ces problématiques de manière proactive. Cela pourrait passer par une sensibilisation accrue aux avantages des services innovants et par la mise en place d'incitations pour attirer talents et investissements dans divers secteurs. En adoptant de telles mesures, le Maroc pourrait renforcer sa position dans le paysage de l'innovation en Afrique et au niveau mondial, en exploitant pleinement les opportunités offertes par ce secteur.

Les défis ne doivent pas être perçus comme des obstacles insurmontables, mais comme des catalyseurs pour stimuler l'innovation, la collaboration et une croissance durable.

En dépit de la complexité du processus de financement des start-ups, il serait une grave erreur de négliger ce secteur. Les défis financiers que ces jeunes entreprises rencontrent, tels que l'accès aux capitaux, la validation du marché, et la protection de la propriété intellectuelle, ne doivent pas masquer l'énorme potentiel qu'elles représentent. Les start-ups ne sont pas simplement des acteurs marginaux ; elles jouent un rôle crucial en tant que moteurs d'innovation, de disruption technologique et de création d'emplois. Grâce à leur capacité à explorer de nouveaux marchés et à proposer des solutions innovantes à des problèmes contemporains, elles constituent un pilier de l'économie de demain.

Investir dans leur développement, que ce soit à travers des fonds de capital-risque, des business angels ou des dispositifs de financement public, est non seulement une stratégie pour soutenir la croissance économique, mais également un impératif pour rester compétitif dans un monde en constante évolution. Les dynamiques financières qui régissent ce secteur, bien qu'elles soient complexes, offrent de nombreuses opportunités pour les investisseurs avertis et les structures publiques. Comprendre ces mécanismes et s'y adapter permet de soutenir l'émergence de solutions novatrices qui pourraient transformer des secteurs clés tels que la santé, la finance, l'énergie, ou encore les technologies de l'information.

Le succès des start-ups aujourd'hui pourrait bien redessiner le paysage entrepreneurial des prochaines décennies, en favorisant une économie plus agile, plus résiliente et mieux adaptée aux défis du futur. C'est pourquoi, malgré les obstacles rencontrés, il est essentiel de continuer à soutenir et à encourager ce secteur dynamique. Il ne s'agit pas seulement de suivre une tendance, mais de préparer l'économie mondiale aux grandes transformations à venir.

Nous espérons que cette étude servira de base pour des recherches futures sur les opportunités et les processus de financement ainsi que sur les défis auxquels les start-ups au Maroc sont confrontées. Elle offre une perspective constructive, tant pour les start-ups marocaines, en les guidant dans l'élaboration de stratégies favorisant l'innovation et le développement, que pour l'État marocain, en lui fournissant des pistes pour créer des stratégies et des modèles visant à établir un environnement réglementaire favorable et à encourager l'innovation.

Références :

- (1). Alexander Osterwalder et Yves Pigneur (2011), « Business model nouvelle génération ». Pearson, ISBN 2744064874, 288 pages.
- (2). Anguer, N-E. & Bennis, L. (2024) « Fintech fundraising challenges in Morocco », Revue Internationale du chercheur « Volume 5 : Numéro 1 » pp : 274-293.

- (3). Bennis, L., et Anguer, N-E. (2023) « Encourager l'innovation tout en assurant la stabilité : Les enjeux de la régulation des fintech au Maroc », Revue Française d'Economie et de Gestion, « Volume 4 : Numéro 10 », pp : 246-264.
- (4). Boston Consulting Group (2023), stratégie de transition numérique « Maroc numérique 2030 ».
- (5). Eric Ries (2008), « Lean startup ». Pearson, ISBN 2744066405, 328 pages.
- (6). Isenberg, D. J. (2010), How to start an entrepreneurial revolution, Harvard Business Review, 88 (6), pp: 40 50.
- (7). Jerome S. Engel & David J. Teece, 2012. "John Freeman: entrepreneurship and innovation defined--a personal remembrance," Industrial and Corporate Change, vol. 21(1), pages 245-248.
- (8). Joseph SCHUMPETER (1942), « Capitalisme, Socialisme et Démocratie ». Payot (1990), ISBN 2228883177, 454 pages.
- (9). Lusardi A., (2019), "Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications", Swiss Journal of Economics and Statistics, 155(1), pp. 1–8.
- (10). Marc Andreessen (2007), part 4: «The Only Thing That Matters », 190 pages.
- (11). Rapport d'activité de Tamwilcom 2023.
- (12). Report Global Entrepreneurship Monitor (2020/2021), 214 pages.
- (13). Report Startup Blink, « Global Startup Ecosystem Index », 2024, {https://www.aen.pr.gov.br/sites/default/arquivos_restritos/files/documento/2024-05/startupecosystemreport2024.pdf} (Consulté le 15/08/2024).
- (14). Simona G-V., Isabelle R. (2020), « Impact des parties prenantes et de l'innovation collaborative sur la création de valeur des start-ups incubées : le cas des incubateurs d'affaires roumains », 2020/2 (N° 62), pages 129 à 160.
- (15). Spigel, B. (2017), The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. Entrepreneurship Theory and Practice, 41(1), pp 49-72.
- (16). Stephen R., and al., (2021), «Fundamentals of Corporate Finance », 13th Edition, 1008 pages.
- (17). Steve Blank (2010), « What's a Startup? First Principles », {<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>} (Consulté le 30/06/2024).