



Technopark Vivier de l'innovation

Lieu. Pour les start-ups, les portes sont souvent fermées ou à peine entrouvertes. Ce n'est pas le cas de celles du Technopark, devenu passage obligé de centaines de jeunes entreprises.

« **P**our les start-ups, l'accès au foncier urbain de qualité est hors de prix » relève Omar Balafrej, quadra centralien nommé en 2008 à la tête du Technopark, un des rares espaces qui propose des locaux adaptés aux jeunes entreprises à des prix abordables. Initialement prévu pour être le siège de l'administration des douanes, le Technopark réunit aujourd'hui entre ses murs 200 entreprises technologiques qui génèrent plus de 700 millions de dirhams de chiffre d'affaires annuel, soit 10% du marché des technologies de l'information et de la communication (TIC). En outre, l'espace propose des services adaptés aux besoins des petites structures qui facilitent la vie des 1500 salariés de ce Goldorak géant qui surplombe Casablanca. Le parc a également ouvert à Rabat en plein centre ville, et un troisième espace devrait voir le jour à Tanger d'ici un an. En tout, le Technopark a accueilli en 12 ans plus de 600 entreprises. L'édifice central propose un environnement de travail apprécié des jeunes entrepreneurs : la moitié des entreprises du Technopark sont des startups. Certes, chaque année amène son lot de

départs : une cinquantaine de petites structures remplacent d'autres qui quittent les lieux parfois pour s'agrandir ailleurs, ou parce que le modèle américain ne s'adapte pas encore à la conjoncture économique locale.

Un accès difficile au marché

« Pour toute start-up, il y a des difficultés à décrocher un premier client. Au Maroc, c'est peut-être encore plus dur qu'ailleurs dans le secteur des TIC car les gros donneurs d'ordre que sont l'Etat, les banques et les entreprises télécoms ont du mal à faire confiance aux petites entreprises », explique le DG du Technopark. Difficile donc d'accéder au marché.

En ce qui concerne le financement, « les banques ne prêtent pas aux start-ups, il a fallu chercher d'autres types de financement. Nous avons aujourd'hui le Réseau Entreprendre Maroc qui offre des prêts d'honneur allant jusqu'à 100 000 DH, le Centre Marocain de l'Innovation qui gère pour le compte de l'Etat, les appels à projet Intilak et Tatwir, subventions remboursables d'1 million de dirhams, et le Maroc Numeric Fund, seul fonds de capital amor-

cage au Maroc dont les tickets moyens avoisinent les 3 millions de dirhams ».

Il en appelle au goût du risque et note que les start-ups qui réussissent ne sont pas nécessairement celles qui viennent avec des idées révolutionnaires, mais souvent celles qui savent résoudre un problème intelligemment à travers un concept original. Les porteurs de projets innovants qui s'installent au Technopark vivent dans un vrai écosystème entourés de cabinets de conseil, d'associations professionnelles telles que l'ASTEC, l'APEBI, l'AFEM, le CJD, Maroc Numeric Cluster. Ceci dit, Omar Balafrej reste réaliste sur les chances de grosses réussites matérielles de ses protégés : « je vois passer une cinquantaine de start-ups par an. Peu des startups que j'ai eu le plaisir de rencontrer sont aujourd'hui très riches, financièrement parlant. Certains ont échoué et repris un emploi salarié avant de se relancer dans une nouvelle entreprise, d'autres souffrent financièrement en tant qu'entrepreneurs mais n'abandonneraient pour rien au monde cette chose assez inestimable qu'est la liberté de l'entrepreneur. Avant de lancer sa première entreprise, il n'y a à mon sens qu'un seul conseil qui vaille vraiment, évaluer combien on est prêt à perdre si jamais cela ne marchait pas. Si le montant est raisonnable, il faut foncer. Vous ne pouvez pas être déçus! ». ■ NAJAT SGHYAR

**170 ENTREPRISES TECHNOLOGIQUES
QUI GÉNÈRENT 700 MILLIONS DE DIRHAMS
DE CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL.**