



## ENTREPRISES

# Maroc PME verrouille son business model

• **Objectif: 135.000 emplois pour 22 milliards d'investissement d'ici 2020**

• **1er Conseil d'administration de l'agence sous sa nouvelle mouture**

**M**AROC PME (l'ex-Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise (ANPME) est sur un tournant stratégique en 2016. Elle vient de tenir son conseil d'administration, entamant ainsi sa première année complète dans sa nouvelle feuille de route, lancée dans le cadre contractuel 2015-2020 établi avec l'Etat.

Les engagements sont importants: 135.000 emplois à créer, à terme, pour un montant de 22 milliards d'investissements. Pour y arriver, l'agence a dû entièrement revoir son business model pour l'adapter aux nouveaux paradigmes d'industrialisation du Royaume, à travers l'approche d'écosystèmes métier. Elle s'est dotée d'un nouvel organigramme et a déployé de nouvelles solutions, censées mieux correspondre à une cible qui,

jusqu'à-là, ne semblait pas encore se retrouver dans la panoplie des programmes d'appui. Ce dernier aspect est d'ailleurs l'un des trois gros changements dans le nouveau modèle économique de l'agence. Il porte justement sur le développement

### Maroc PME et Bricoma montent un écosystème d'auto-entrepreneurs

**M**AROC PME et le spécialiste de la grande distribution spécialisée, Bricoma, se lance dans le développement d'un écosystème entrepreneurial autour du statut de l'Auto-entrepreneur au profit des artisans de services. Une première opération d'accompagnement de ces artisans vient de démarrer. Peintres, électriciens, mécaniciens, plombiers, jardiniers et menuisiers seront ainsi accompagnés par les deux structures pour formaliser leurs activités dans le cadre du statut de l'auto-entrepreneur. L'opération inclut des séminaires de sensibilisation et de formation au profit de ces actifs. Une quinzaine de villes ont été ciblées à travers le Royaume. Ces artisans de services bénéficieront de nombreux autres avantages à la faveur de l'écosystème en cours de mise en place. 12.000 artisans de services sont ciblés par cette action que mèneront Bricoma et Maroc PME sur une période de 3 ans. □

de programmes d'appui à l'investissement (Imtiaz Croissance et Istitimar-Croissance), alignés sur les écosystèmes et les territoires, en capitalisant sur les solutions existantes. Les premiers mois d'expérimentation de ces deux outils se révèlent assez concluants. Les premiers appels à projet ont été massivement soutenus par la cible PME. Chiffres à l'appui, on parle de 220 candidatures déposées

pour Imtiaz-Croissance (clôturé le 15 novembre dernier), soit quelque «4 milliards de DH en demande d'investissement, à raison de 20 millions de DH en moyenne par projet», selon le management de Maroc PME. «Istitimar-Croissance», la ver-

sion TPE de la prime à l'investissement, a aussi dépassé la barre des 150 dossiers reçus en candidature au programme (cf. L'Economiste N°4627 du 14 Octobre 2014). La nouvelle offre de l'agence intègre aussi des solutions de soutien à la compétitivité (Prestations de services et Prestations TPE). L'idée est d'agir sur certaines lacunes managériales chez les petits entrepreneurs. Enfin, avec le re-

cord des 6.000 requêtes déposées pour bénéficier du statut d'auto-entrepreneur (cf. L'Economiste N°4718 du 29 février 2016), l'agence est sûre d'accroître sa force de frappe.

Par ailleurs, la mise en synergie des partenaires pour relayer l'action de l'agence en particulier dans les régions du Royaume et la capitalisation sur les impacts enregistrés, sont les deux autres axes majeurs de la nouvelle démarche Maroc PME. Pour les responsables de l'agence, «le recours au partenariat dans le déploiement des offres est essentiel pour la convergence institutionnelle. Cette synergie vise la recherche de complémentarités, pour une proposition de valeur globale lisible pour les entrepreneurs». L'organisme s'attaque aussi à la dématérialisation de ses services, en lançant son «agence digitale» avec l'objectif de faciliter l'accès aux offres et d'améliorer la productivité des collaborateurs. Cela passe par la mise en place d'un portail de dématérialisation, de diverses plateformes collaboratives et d'une palette assez diversifiée d'e-services. □

Safall FALL

*Pour réagir à cet article:  
courrier@leconomiste.com*