

Graines de patrons

Ils sont jeunes et partagent la même passion : l'entrepreneuriat et l'innovation ! En collaboration avec le Kluster de la Chambre française de commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM), programme d'accompagnement de start-up, nous vous faisons découvrir chaque mois des innovations de leurs managers.

MABANI.MA

Notre site compte plus de 2 000 experts du bâtiment



Fondateur
KARIM BELHAZI

Votre projet en quelques mots...

Mabani.ma est un site web qui répertorie les produits et matériaux de construction. Tout fabricant et fournisseur peut y ajouter son catalogue qui est consultable par tout professionnel du bâtiment ou un simple consommateur.

En quoi votre produit est-il innovant ?

C'est le premier annuaire de produits et matériaux de construction en libre accès. Aucun frais n'est exigé. Nous demandons uniquement aux utilisateurs de respecter les conditions d'utilisation de la plateforme. A travers notre site, nous encourageons les artisans à faire connaître leurs produits. Nous encourageons aujourd'hui dans notre base de données plus de 2 000 architectes et autres professionnels : ingénieurs spécialisés, maîtres d'ouvrages publics et privés, responsables achats...

Comment a commencé votre aventure ?

En tant qu'architecte libéral, j'avais une contrainte qui est commune à tous les exerçants, en particulier les délais très courts pour établir les cahiers de prescription des projets avant le lancement des appels d'offres pour les entreprises de construction. J'ai eu alors l'idée de créer un annuaire alimenté par les fabricants eux-mêmes, en évitant ainsi la perte de temps inutile à chaque fois qu'un professionnel recherche de la documentation technique relative à un nouveau matériau.

Votre dernier coup de gueule ?

Mon coup de gueule concerne le manque de soutien au Maroc des projets innovants. Le pays risque une perte de compétences portant des projets en quête de financement. Mabani.ma recherche sans cesse des artisans pour leur permettre de commercialiser leurs produits et de vivre dignement de leur métier. Au lieu d'utiliser toujours des produits industriels, beaucoup de clients préfèrent soutenir une économie durable, utilisant des matériaux et du savoir-faire local. Au final, le surplus payé pour des produits plus écologiques se révèle un investissement et permet à une population fragile de développer une activité économique.

Quelle a été la rencontre qui vous a aidé ?

Ce fut la visite de notre stand au Salon SIB d'Azdine Nekmouche, président du Conseil national de l'ordre des architectes. À la suite de cette rencontre nous avons reçu un appel de sa part pour nous encourager et nous soutenir davantage.

ROOM SERVICE

Tous les services d'un hôtel peuvent être incrémentés sur l'application



Fondateur
BADR ZITOU

Votre projet en quelques mots...

Roomservice est une application mobile dédiée au secteur hôtelier qui permet aux clients des conciergeries de louer de personnaliser leurs expériences, au sein et en dehors de l'établissement. Tous les services de l'hôtel sont digitalisés et incrémentés sur l'application, du All-in-one à portée de main et surtout en quelques clics.

Une application qui séduit et réduit considérablement les temps d'attente, personnalise le service et caractérise la conciergerie de lue par une touche magnifiée et sublimée.

Outre, son utilisation par le client final, les gérants des hôtels disposent d'un outil précieux de collecte de données et d'un observateur du comportement des clients.

En quoi votre produit est innovant ?

Notre application comprend plusieurs fonctionnalités : Roomservice, restauration, spa, expériences personnalisées... et bien d'autres en option.

Nous sommes en mesure de customiser les fonctionnalités de l'application selon les besoins et les services offerts par chaque établissement hôtelier. Nous pourrions par exemple ajouter un lecteur de réalité augmentée qui permet de lire tous les supports print en y intégrant du contenu publicitaire (vidéos, galeries photos, expériences sonores). Nous proposons aussi de générer des notifications push permettant au gestionnaire de l'hôtel d'informer les clients des différents événements ou manifestations organisés au sein de l'hôtel ou à proximité.

Comment votre aventure a-t-elle commencé ?

Le digital est pour moi une passion avant qu'il ne soit un métier à plein temps, c'est une opportunité d'investissement qui demande beaucoup de savoir-faire technique, un esprit novateur et surtout une communication efficace avec son groupe de travail.

Votre dernier coup de gueule !

Je ne peux pas dire que c'était toujours facile et fluide pour nous, nous avons commis certainement des erreurs que nous reconnaissons, nous en sommes sortis grands ! Mais comme toute autre start-up, nous galérons toujours face au manque des moyens de financements.

Votre dernier coup de cœur ? Qu'est-ce qui vous motive ?

Notre dernier coup de cœur est justement en relation avec le secteur hôtelier ! Nous venons de signer un partenariat avec un hôtel à Marrakech. Cette opportunité nous encourage à mener à bien notre projet et à développer notre offre de service.

LUXONIK

Notre technologie peut toucher toutes les surfaces fonctionnelles



Fondateur
FAYCAL LOURYAGLI

Votre projet en quelques mots...

Luxonik est pionnier de la technologie électroluminescente au Maroc, nous fabriquons des films lumineux pour transformer le miniset de l'affichage traditionnel.

En quoi votre produit est innovant ?

Nous sommes capables de rendre tous types de surfaces fonctionnelles, même les plus complexes. Nous proposons à travers notre solution une visibilité exceptionnelle des logos sur les véhicules, des habitages lumineux et attractifs sur les façades vitrées et du branding lumineux sur le textile.

Comment votre aventure a-t-elle commencé ?

L'aventure a commencé par un simple fil lumineux que j'ai placé sur un casque, juste pour le fun ! Impressionné et surtout interpellé, je me suis rendu compte qu'il était possible de proposer une solution de communication en utilisant cette technologie. Aujourd'hui, après avoir eu une première expérience professionnelle dans le management opérationnel et la relation client, j'ai décidé de lancer mon propre projet d'entrepreneuriat.

Racontez-nous votre dernier coup de gueule !

Nous essayons au quotidien de trouver des solutions pour éviter que le manque de financements prenne le dessus. Nous nous efforçons de transformer cette peur paralysante d'échouer à cause de l'aspect financier par l'interaction humaine, autrement, au lieu de pousser un coup de gueule nous cherchons des coups de cœur !

Quelle a été votre dernier coup de cœur ?

Le programme Kluster CFCIM et son club des Business Angels. Ils nous ont permis de gagner un temps énorme sur tous les aspects tant personnels que professionnels. Le Kluster c'est aussi des rencontres exceptionnelles, des moments d'euphorie et surtout une équipe formidable.

Le Kluster de la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM) est un programme d'accompagnement dédié aux jeunes entreprises innovantes. Accélérateur ayant pour ambition de répondre à la problématique de croissance et de financement des start-up. Cette structure soutient l'écosystème entrepreneurial en le rapprochant du réseau de la CFCIM composé d'experts, mentors, business angels et potentiels clients.

