

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 et le Cluster électronique, mécatronique et mécanique du Maroc (CE3M), nous vous faisons découvrir ce mois des innovations de trois managers dans le domaine du développement informatique, les services à domicile et l'agriculture.

Devcorp Notre application Paybreaker permet de générer des cartes virtuelles



Fondateur
REDA EL GANZRI

Votre projet en quelques mots ?

Devcorp est une start-up spécialisée dans le développement informatique et l'accompagnement à la digitalisation des entreprises. Nous avons également un Lab dans lequel nous développons des solutions innovantes, notamment «Logistix» dans le secteur du transport et de la logistique et «Paybreaker» dans la Fintech.

En quoi votre produit est-il innovant ?

Nous garantissons un time to market extrêmement court. D'autre part, nous essayons d'innover chaque année. Notre dernière réalisation est l'application Paybreaker qui permet de générer des cartes virtuelles à partir de cartes bancaires réelles afin de faciliter le partage de frais, d'éviter le plafonnement des cartes bancaires et d'éviter de divulguer ses coordonnées bancaires en ligne.

Comment votre aventure a-t-elle commencé ?

Dès mon plus jeune âge, j'ai toujours eu un goût pour l'innovation, l'aventure et le risque. En parallèle avec mes études, je travaillais en free-lance avec une entreprise dans laquelle j'avais fait un stage, et confiais certaines tâches à mes camarades de classe, contre une rémunération. Nous profitions des pauses entre les cours pour faire le point sur l'état d'avancement des projets. En 2012, j'ai créé ma première startup en France avant de venir m'installer au Maroc et créer Devcorp en 2014.

Votre dernier coup de gueule ?

L'un des plus gros problèmes auxquels nous faisons face aujourd'hui est celui du recouvrement. Malheureusement, je me retrouve obligé de me tourner vers le marché européen et international afin de faire croître la start-up. La solution serait d'appliquer des pénalités ou une législation qui force les entreprises à respecter leurs engagements en termes de délais de paiement.

Votre dernier coup de cœur ? Nous avons été sélectionnés avec 8 autres start-up pour représenter le Maroc au CES Las Vegas à l'Eureka Park, qui regroupait un grand nombre de start-up innovantes venues de partout : Corée, Chine, Japon, Égypte... ce qui nous a permis de voir à quel point les jeunes sont amateurs du digital et consacrent beaucoup de temps à innover et à construire des choses extraordinaires. Cette présence au CES m'a motivé à aller plus loin dans l'innovation et à croire, dur comme fer, aux futurs projets qui constitueront l'avenir du digital, que ce soit en Afrique ou dans le monde.

ColisDrop (www.colisdrop.com)

Avec ColisDrop, il est possible de faire des achats sur des sites marchands européens



Fondateur
SOUFIANE SAKHI

Votre projet en quelques mots ?

Nous offrons à nos clients une solution innovante qui leur permet de faire des achats sur n'importe quel site en Europe et de se faire livrer directement à domicile au Maroc.

En quoi votre produit est-il innovant ?

Avant ColisDrop, il n'y avait aucun moyen de faire des achats sur des sites marchands comme Amazon et de se faire livrer directement à domicile au Maroc. Nous offrons à nos clients un service qui leur permet d'avoir des adresses de livraison en France. Il suffit qu'ils passent leurs commandes sur n'importe quel site qui livre en France, et de les livrer dans nos locaux. Leurs commandes sont reçues chez nous en France et sont ensuite livrées à domicile au Maroc.

Comment votre aventure a-t-elle commencé ?

Un soir, j'essayais de commander des produits depuis un site marchand français et je me suis heurté à la problématique de livraison qui n'est tout simplement pas disponible pour le Maroc. J'ai eu l'idée de travailler sur une solution pratique pour permettre à des particuliers de commander depuis n'importe quel site qui livre en France et de se faire livrer directement à domicile au Maroc à un coût avantageux et dans des délais courts.

Votre dernier coup de gueule ?

Dans le cadre de notre activité, nous sommes amenés à travailler avec plusieurs partenaires et à coordonner plusieurs équipes pour garantir un acheminement fluide des commandes : c'est le challenge majeur auquel nous faisons face aujourd'hui. Tout le monde ne travaille pas de la même façon ni à la même cadence, et des fois un petit grain de sable peut entraver la machine et mener à des retards dans la livraison.

Votre dernier coup de cœur ? Quelle a été la rencontre qui vous a aidé ? Qu'est-ce qui vous motive ?

Au Maroc, aujourd'hui, il ya plusieurs organismes qui veillent à promouvoir un écosystème entrepreneurial sain, innovant et compétitif. Je tiens juste à remercier ces personnes, œuvrant dans l'ombre, pour leurs conseils, accompagnement et soutien inconditionnel.

AgriEdge Notre plateforme est à la disposition de près de 20 000 agriculteurs en Afrique subsaharienne



Fondateur
FAISSAL SEHBAOUI

Votre projet en quelques mots ?

AgriEdge est une plateforme digitale qui aide les agriculteurs à rationaliser leurs coûts en mettant à leurs services la puissance de l'intelligence artificielle et de la data provenant de satellites.

En quoi votre produit est-il innovant ?

AgriEdge, avec sa plateforme intégrée, combine une multitude de données venant de sources différentes et utilise des modèles hybrides combinant l'intelligence artificielle et le savoir-faire agronomique pour recommander à l'agriculteur l'action optimale à mener, le meilleur moment pour la mener et l'endroit exact où il faut la mener. Des recommandations pouvant réduire les coûts opérationnels de l'agriculteur jusqu'à 20%. Pour ce faire, l'agriculteur n'a besoin ni de connexion internet, ni de smartphone, ni d'avoir la possibilité de lire pour bénéficier de nos services.

Comment votre aventure a-t-elle commencé ?

Par une rencontre avec un agriculteur âgé qui essaie, malgré des

conditions difficiles, de maintenir sa terre en vie en la cultivant chaque année. Cette rencontre m'a donné envie d'aider l'agriculteur par le savoir-faire dont je dispose en modélisation analytique.

Votre dernier coup de gueule !

Quand nous sommes derrière la création de start-up et poussés par la passion, nous souhaitons voir rapidement des utilisateurs intéressés par ce que nous proposons. Un souhait qui n'est pas facilement atteignable, surtout dans un marché où l'asymétrie entre les pratiques usuelles et les nouvelles technologies est importante. La persévérance et l'amélioration continue de nos produits sont, de mon point de vue, les meilleures solutions pour y remédier.

Votre dernier coup de cœur ?

Notre premier agriculteur nous a été d'une grande aide avec ses conseils pertinents quant à notre solution. Cela nous a permis d'ajouter une touche innovante dans le développement de notre plateforme qu'on a appelée de l'Expérience Interactive. La rencontre qui m'a aidé c'était lors d'un séminaire à l'étranger où nous avons présenté le modèle Analytics que nous avons au niveau de la plateforme. J'ai rencontré une personne clé d'une organisation agricole. Des discussions ont mené à un partenariat nous permettant de mettre notre plateforme à la disposition d'environ 20 000 agriculteurs en Afrique subsaharienne. Ce qui me motive, c'est de voir un continent africain faisant du digital un outil stratégique pour le développement de son agriculture.

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.

