



DOSSIER DE PRESSE

3 OCTOBRE 2019

CDG INVEST ET LE PROGRAMME 212 FOUNDERS LANCENT LA PREMIÈRE PROMOTION DES FONDATEURS DE STARTUPS POUR L'ANNÉE 2019.

Dans le cadre du déploiement de la nouvelle stratégie de la Caisse de Dépôt et de Gestion, qui s'est fixée pour priorité stratégique le développement et la montée en gamme du tissu productif marocain, CDG Invest, la branche investissement du Groupe CDG dédiée à l'investissement stratégique dans des projets de développement en phase avec les défis du Royaume, a mis en place le programme 212 Founders pour faire émerger des startups à dimension mondiale à partir du Maroc. Dans le cadre du déploiement de la nouvelle stratégie de la Caisse de Dépôt et de Gestion, qui s'est fixée pour priorité stratégique le développement et la montée en gamme du tissu productif marocain, CDG Invest, la branche investissement du Groupe CDG dédiée à l'investissement stratégique dans des projets de développement en phase avec les défis du Royaume, a mis en place le programme 212 Founders pour faire émerger des startups à dimension mondiale à partir du Maroc.



Avec une vocation de soutien aux entrepreneurs à haut potentiel pendant les phases d'amorçage et d'accélération, en leur apportant le financement et l'accompagnement nécessaires à leur croissance et à leur internationalisation, le programme 212 Founders s'inscrit dans la durée et prépare une montée en puissance progressive grâce à une capitalisation sur les expériences acquises.



LANCEMENT DE LA PREMIÈRE PROMOTION DE FONDATEURS

La première promotion 212 Founders qui démarre en septembre 2019 est composée de 20 startups sélectionnées parmi près de 1000 candidats, un nombre qui témoigne du dynamisme entrepreneurial de la jeunesse marocaine et confirme la pertinence du positionnement du programme 212 Founders.

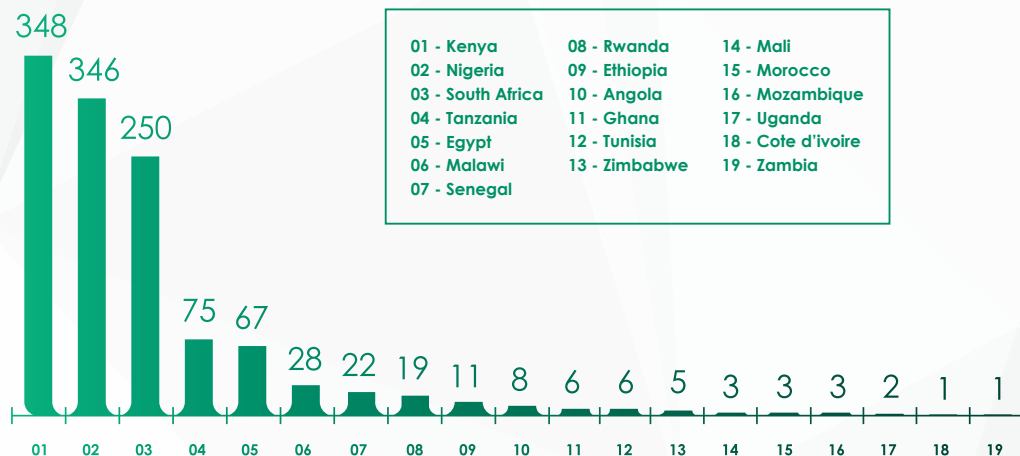
L'ÉCOSYSTÈME DE STARTUPS AU MAROC

Riche d'un vivier exceptionnel de talents formés dans les meilleures écoles marocaines et étrangères, l'écosystème des startups au Maroc reste embryonnaire par rapport à d'autres économies de la région MENA et en Afrique. En termes de levées de fonds, les startups marocaines n'ont mobilisé que 3 millions de dollars US en 2018, contre plus de 50 millions en Egypte et 200 millions au Kenya. De nombreuses initiatives publiques et privées ont été mises en œuvre pour réaliser pleinement le potentiel du Maroc en matière d'entrepreneuriat, notamment le programme Innov de la Caisse Centrale de Garantie. Le programme 212 Founders vient compléter ces initiatives et enrichir les dispositifs existants pour accélérer le développement de l'écosystème des startups au Maroc.



TOTAL DES MONTANTS LEVÉS PAR LES STARTUPS PAR PAYS EN MILLION DE \$ EN 2018

3 pays (Kenya, Nigéria et Afrique du Sud) représentent 78% du montant des levées



LA VISION 212 FOUNDERS

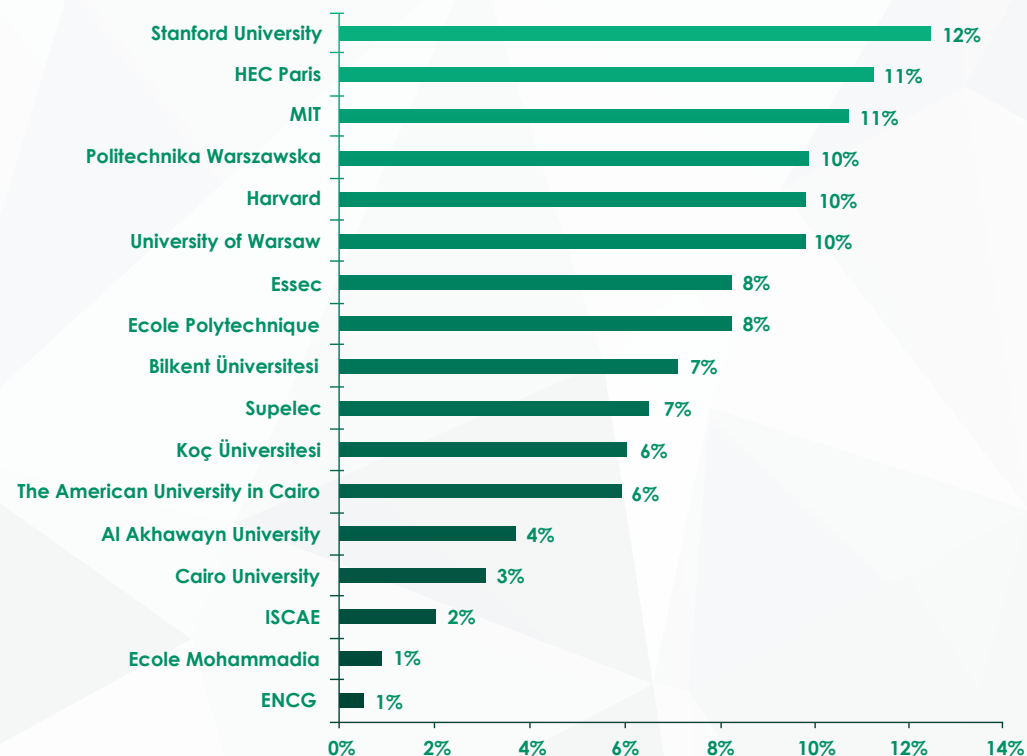
Le programme 212 Founders vise à exercer un impact structurant sur l'écosystème des startups au Maroc en nouant des relations fortes avec l'ensemble de ses acteurs (incubateurs, fonds d'investissement, écoles et universités, centres de recherche, initiatives publiques, etc). Ces collaborations avec les acteurs de l'écosystème interviennent à tous les stades du programme, notamment au niveau du sourcing des projets, du financement et du partage d'expérience.

Le programme 212 Founders aspire également à contribuer à rehausser les standards d'accompagnement et de financement de l'ensemble de l'écosystème startups au Maroc. Il vise à catalyser le développement de l'industrie nationale du capital risque en alimentant le flux de transaction (dealflow) des fonds d'investissement actifs au Maroc, à travers des opérations de co-investissement.

D'un point de vue structurel, le programme a été spécifiquement conçu pour attirer et accompagner les talents marocains vers l'entrepreneuriat en leur proposant une gamme complète de prestations dignes des meilleurs écosystèmes startups dans le monde :

- Un accompagnement de haut niveau délivré par des entrepreneurs et des mentors de niveau international
- Un financement allant de 1 à 3 MDH en contrepartie d'une prise de participation, à des conditions favorables pour les startups (« entrepreneur friendly »)
- L'accès à un réseau national et international pour faciliter le développement des startups accompagnées.

% DES DIPLÔMÉS QUI DEVIENNENT ENTREPRENEURS (LINKEDIN)



UNE MÉTHODOLOGIE EN ADÉQUATION AVEC LES BESOINS DES ENTREPRENEURS

La méthodologie d'accompagnement est fondée sur le principe de la personnalisation pour répondre aux besoins spécifiques de chaque startup. Les porteurs de projets sont conseillés par deux entrepreneurs: un membre de l'équipe 212 Founders (l'Entrepreneur Advisor) et un entrepreneur expérimenté dans le même domaine d'activité (le Mentor).

Le programme 212 Founders se distingue par sa structuration originale en deux phases :

- Phase d'incubation (phase I) : les startups intégrant le programme bénéficient d'un accompagnement permettant de les préparer au comité d'investissement
- Phase d'accélération (phase II) : après le comité d'investissement, les startups ayant obtenu un financement entrent en phase d'accélération et continuent de bénéficier d'un accompagnement qui visera à les mener jusqu'au prochain tour de financement (communément appelé Série A).

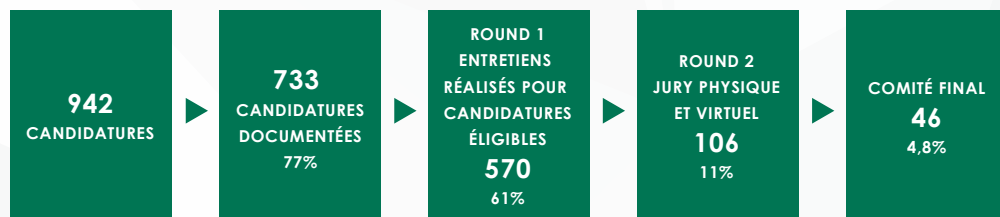
L'ACCOMPAGNEMENT, CLÉ DU SUCCÈS ENTREPRENEURIAL

La richesse et la qualité de ses prestations font de 212 Founders un précurseur au Maroc. Programme d'accélération par excellence, 212 Founders apporte une réponse intégrée à l'ensemble des besoins des startups en phase d'amorçage. Cet investissement dans l'accompagnement représente l'essence du programme, et la condition indispensable pour attirer les meilleurs talents vers l'entrepreneuriat et faire émerger des startups à dimension mondiale à partir du Maroc.

UN PROCESSUS DE SÉLECTION TRANSPARENT ET EXIGEANT

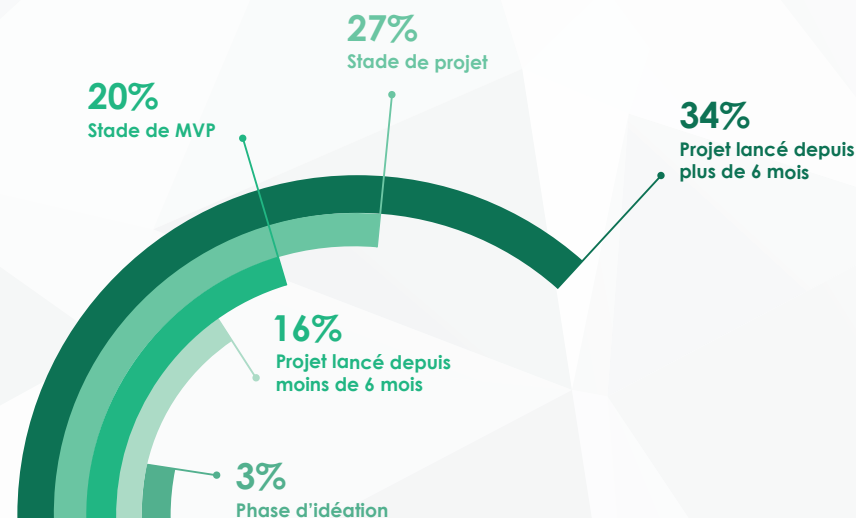
Lancé en mai 2019, l'appel à candidature 212 Founders a drainé 942 candidatures, ce qui témoigne de l'engouement rencontré par le programme auprès des entrepreneurs marocains. Parmi les projets soumis, 571 ont fait l'objet d'entretiens téléphoniques et 106 ont été sélectionnés pour la phase de pitch (présentation synthétique par le candidat de son projet entrepreneurial). Le comité d'investissement du programme, composé de représentants de la Caisse de Dépôt et de Gestion et de membres externes (investisseurs professionnels et entrepreneurs), a examiné 46 dossiers pour en sélectionner les 20 qui constitueront la première promotion de 212 Founders.

TUNNEL DE SÉLECTION



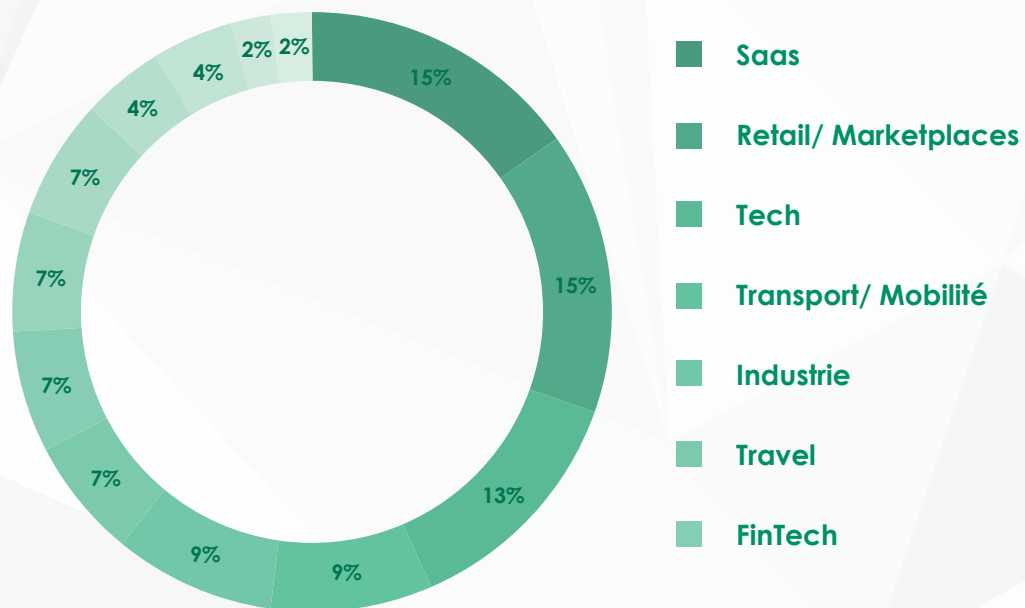
20
STARTUPS
INCUBÉES
SUR UN TOTAL DE
942 CANDIDATURES
2,1%

À différents niveaux de maturité, les candidatures reçues couvrent des secteurs très variés. Les catégories d'activité les plus représentées sont les solutions SaaS (Software as a Service, des logiciels pour entreprises commercialisés sous forme d'abonnement), les sites de E-commerce et les places de marché (applications web commerciales).

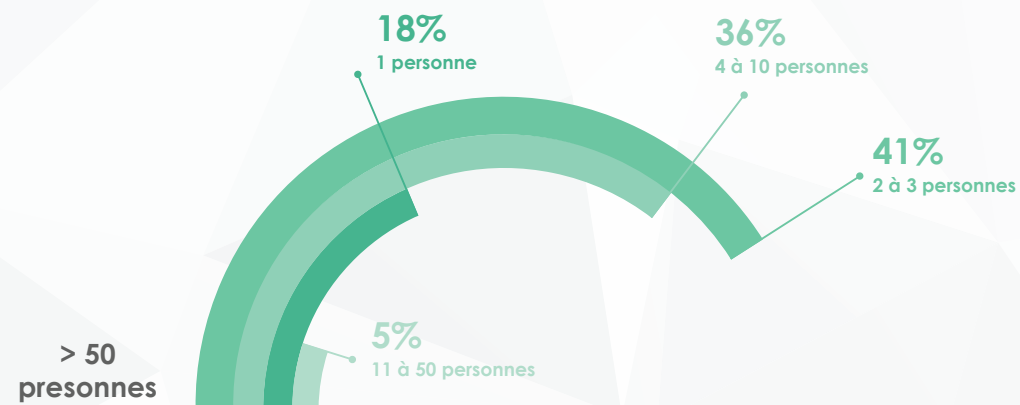


Niveau de maturité des startups qui ont postulé

SECTEURS CLÉS



ÉQUIPE



Effectifs des startups candidates

Par ailleurs, le programme 212 Founders se démarque par son ouverture aux fondateurs de toutes nationalités, la diversité est ainsi placée au cœur du processus de sélection. Aussi, le pourcentage de fondatrices de startups qui se sont portées candidates est de 20%, ce qui correspond au pourcentage de femmes porteuses de projets ayant été sélectionnées pour cette première promotion.


TROMBINOSCOPE




Suheyl BENHAMOU

- Al Akhawayn


Software & hardware de vérification et d'extraction de données automatisées de documents officiels (e.g., cartes d'identités)



Imad EL MANSOUR

- Université hassan I : M1 et M2 en ingénierie informatique (réseaux et sécurité)

Fournir des solutions innovantes pour les Courses Express, la Logistique E-Commerce : de la livraison au tracking





Nouredine AMRANI

- MBA Ponts et chaussées

Ed-all est spécialisé dans le développement de solutions innovantes au service de l'éducation



Amine SLIMANI

- ESCP Europe

1^{ère} marketplace en ligne de produits bio et naturels au Maroc, c'est aussi une solution logistique et commerciale pour les producteurs de produits bio, naturels et produits du terroir






Ayoub HARIJ

Ecole nationale d'électricité et de mécanique de Casablanca




Gestion complète des process liés aux déplacements d'un salarié dans une entreprise (de la demande du collaborateur à la saisie automatique des notes de frais)



**Kenza ABABOU
Othmane AKHERRAZ
Reda BELKEZIZ**

- ESCP Europe
- Polytechnique
- Polytechnique

CRM pour les petits commerçants couplé à un programme de fidélité



Saad JITTOU

ENCG Marrakech

Solution permettant de programmer des itinéraires en transport en commun dans les villes africaines en B2B et B2C





**Mehdi CHERIF ALAMI
Omar EL KOUHENE**

- McGill
- Centrale Supélec

Plateforme de visibilité et exécution transport en temps réel. Freterium permet aux industriels, retailers et logisticiens de collecter automatiquement des informations prédictives et en temps réel sur tous leurs flux.






TROMBINOSCOPE

Emna MAKNI
Salma AMMOR

- EDHEC Business School
- EDHEC Business School





Outils de gestion pour le contenu et la logistique permettant aux grands comptes de gérer leurs produits sur les marketplaces africaines

Salma BOUGARRANI
Lahbib LATRACH

- Doctorat à la faculté de sciences de Rabat
- Université Cadi Ayyad Marrakech



Solution lowtech brevetée de filtration des eaux usées à destination des communes rurales

Saad KEMMOU
Otmame KEMMOU

- Drexel University
- Al Akhawayn


Logiciel de gestion à destination des TPME

Moncef CHLOUCHI

- Polytechnique

Caisses enregistreuses digitalisées pour les TPME






Hafed AZIZ
Youssef LAMLIHE

- ESC Marrakech




Job board avec propositions immédiates de candidats qualifiés aux recruteurs

Nizar ABDALLAOUI MAANE


- ESSEC

Plateforme de mise en relation acheteurs / vendeurs de voitures avec un aspect tiers de confiance

Reda BAKERTIT


Plateforme de gestion et de mise en relation entre les affrêteurs, les logisticiens et les conducteurs d'autocar



Sophia ALJ

- McGill University

Plateforme de réservation de rdv et outil de gestion interne pour les dentistes



TROMBINOSCOPE

	 <p>Application d'aide aux médecins</p> <p>Imad CHAKRI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faculté de médecine et de pharmacie Oujda
 <p>ASSIL BERNOSSI Ahmed CHAMI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sorbonne • ISIMA 	<p>Outil de conversion du visiteur dédié aux sites internet des hôteliers</p>  
	 <p>Solution de stabilisation des réseaux wifi pour les hôteliers couplée avec un outil de CRM</p> <p>Yassin ARFANE Ismail ABOUDEINE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Institut Supérieur du Génie Appliquée • ENCG Marrakech
 <p>Plateforme de digitalisation de l'agent immobilier avec une commission fixe</p> <p>Anouar AKKEROUACH Oussama SBAI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le Wagon • Ecole supérieure d'Ingénieurs en Génie électrique 	 