

## L'Institut CDG et 212 Founders de CDG Invest se penchent sur l'avenir des startups fintechs au Maroc

Pour le second rendez-vous de son cycle de conférences « Regards vers le futur », édition 2021, l'Institut CDG a organisé le mardi 25 mai une rencontre en ligne dédiée à l'écosystème marocain des startups fintechs et ce, en partenariat avec 212 Founders de CDG Invest.

Modéré par Youssef Mamou, Program director de 212 Founders - CDG Invest, le webinaire a réuni quatre experts qui ont échangé leurs expériences et points de vue sur le thème « Quel avenir pour les startups fintechs au Maroc ? » :

- Abdelhakim Agoumi, directeur du pôle services à la clientèle et canaux alternatifs de CIH Bank
- Abdeslam Alaoui Smaili, directeur général de HPS
- Yassine Regragui, expert en fintech et ex-cadre dirigeant de la société Alipay du groupe Alibaba
- Jean-Michel Huet, associé au cabinet BearingPoint

Mettant en lumière la réalité de l'écosystème des fintechs au Maroc, la rencontre a offert un éclairage nouveau sur la profondeur du marché national, la nature des interactions entre ses différents acteurs, mais aussi ses contraintes et ses perspectives d'évolution.

Plusieurs questions ont été soulevées à cette occasion, notamment celles ayant trait à l'évolution et à la transformation des usages des clients, à l'agilité des acteurs en place, ainsi qu'aux aspects relatifs à la réglementation. La rencontre a été également l'occasion d'échanger autour des ingrédients de la réussite et des mesures d'accompagnement à mettre en place afin de favoriser l'éclosion de l'écosystème des fintechs au Maroc.

Le débat a fait émerger plusieurs idées qui ont fait consensus parmi les experts qui ont pris part au webinaire :

- 1.** La fintech est un moyen d'innover et de développer de nouveaux usages pour les clients, mais aussi de nouvelles manières de construire des partenariats entre entreprises. Le champ investi ne se limite pas aux moyens de paiement et de transferts de fonds, il concerne d'autres volets, notamment l'assurance et le financement ;
- 2.** Les fintechs ont investi des créneaux où les banques ne pouvaient pas offrir leurs services de manière optimale. Le facteur technologique est certes important, mais l'autonomie et l'agilité le sont encore plus pour faire émerger de nouvelles idées. Aujourd'hui, les banques rattrapent leur retard et innovent en partenariat avec les fintechs, notamment via des solutions d'open banking. Elles se positionnent naturellement elles-mêmes en tant que fintechs au service des nouveaux usages de leurs clients ;
- 3.** Le secteur de la fintech marocain accuse un certain retard par rapport à d'autres pays africains. Ceci est largement dû au bon niveau de bancarisation au Maroc et à la préférence prononcée des utilisateurs pour le cash. Le changement des habitudes de paiement est un fait sociologique qui prend du temps. L'adoption de solutions de paiement mobile par les grandes banques de la place pourrait néanmoins positivement influencer les habitudes des utilisateurs ;
- 4.** Le développement de l'écosystème des fintechs au Maroc est tributaire de la volonté des banques à partager leur expertise, leur savoir-faire, leurs données clients ainsi que leurs agréments avec des startups porteuses de projets innovants. Le partage des données clients en open banking est crucial pour le développement du secteur ;
- 5.** La réglementation marocaine fait adhérer l'ensemble des utilisateurs à un système de confiance. Elle ne pose pas de freins particuliers au développement des fintechs. Toutefois, la place gagnerait à formaliser un cadre réglementaire pour l'open banking. Le développement de l'écosystème bénéficierait également de la mise en place d'une plateforme unique, conjointement par l'ANRT et Bank Al-Maghrib, regroupant tous les acteurs (banques, opérateurs télécom, startups, etc.) où chacun pourrait proposer une offre de services relevant de son segment ;
- 6.** L'Etat a un rôle à jouer pour faciliter l'adoption de nouveaux usages, notamment en étant lui-même utilisateurs de ceux-ci ;
- 7.** Il faut développer l'esprit d'innovation, d'entrepreneuriat et de prise de risque chez les jeunes et les moins jeunes. Innover ne se limite pas à proposer de nouvelles idées, mais aussi à savoir « vendre » ces idées : trouver des mentors, convaincre des partenaires, monter des business plans, chercher et assurer des financements, etc. Les marocains ont une relation malsaine avec l'échec. Celui-ci ne doit pas être considéré comme une fin fatale, mais plutôt comme faisant partie du processus d'apprentissage !
- 8.** Enfin, le marché marocain étant exigu, le développement de champions nationaux de la fintech passe par l'international : il faut investir les autres marchés régionaux, particulièrement les marchés africains.

## **À propos de l’Institut CDG**

L’Institut CDG se veut un vecteur de transformation de l’information en nouveaux savoirs partagés, pouvant enrichir et conforter le Groupe CDG dans la connaissance de son environnement socio-économique et dans ses pratiques. L’Institut CDG promeut un espace de réflexion à même de favoriser l’éclosion d’idées innovantes et de solutions constructives dans le cadre des grands débats nationaux.

## **À propos du Programme 212 Founders**

Programme d’accompagnement et de financement pour accélérer le développement de sa startup au Maroc et à l’international, développé par CDG Invest, la branche investissement du Groupe CDG. A travers sa stratégie d’investissement minoritaire dans les secteurs et les entreprises à fort potentiel de développement, CDG Invest participe à la transformation structurelle de l’économie marocaine.

## **Contact Presse :**

M. Sami SABER  
[sami.saber@prmediacom.com](mailto:sami.saber@prmediacom.com)  
+212 661 399 976