

Présentation

Maroc Numeric Fund

Sommaire

Vocation

- A. Vocation et objectif
- B. Compléter l'écosystème du secteur

Opportunité

- A. Problématique des PME
- B. Les opportunités créées par les nouvelles tendances de l'économie numérique

Stratégie

- A. Intégrer l'écosystème pour accéder aux opportunités et construire le « deal-flow »
- B. Définition du positionnement de Maroc Numeric Fund
- C. Maroc Numeric Fund dans la chaîne de financement

Gestion du fonds

- A. Processus d'investissement
- B. Maroc Numeric Club

Investissement

- A. Greendizer
- B. NETpeas
- C. Soukaffaires.ma

Vocation

Vocation : Promotion et financement de la création d'entreprise

Une composante du plan Maroc Numeric 2013

Vision : Etre catalyseur de la création et la croissance de technologie au Maroc et du développement d'une industrie qui soit innovante et compétitive.

Vocation : Contribuer au développement du secteur dans le cadre de Maroc Numeric 2013 ;
Promouvoir l'entrepreneuriat ;
Accompagner la création et la croissance d'acteurs locaux avec une attention spéciale envers ceux qui présentent un fort potentiel à l'export ;
Apporter un financement d'amorçage permettant aux entreprises marocaines de taille modeste de se lancer et de réaliser avec succès la première phase de leur développement.

Mission : Financer les jeunes entreprises TIC en prenant des participations minoritaires ;
Partager les risques avec l'entrepreneur ;
Accompagner l'entrepreneur dans son projet.

Vocation : Un soutien pour les jeunes entreprises du secteur TIC

Maroc Numeric Fund, premier fonds d'amorçage spécialisé du secteur

Identité :

- ✓ Taille de 100 MDhs ;
- ✓ Actionnaires : l'Etat marocain (à travers MITC, société gestionnaire du Technopark), la BMCE Bank, Attijari WafaBank, la Caisse de Dépôts et de Gestion et la Banque Centrale Populaire ;
- ✓ Particularité : premier fonds d'amorçage spécialisé dans le secteur des technologies de l'information pour le secteur, l'un des plus grands fonds dédié purement au financement d'amorçage en Afrique.

Objectifs:

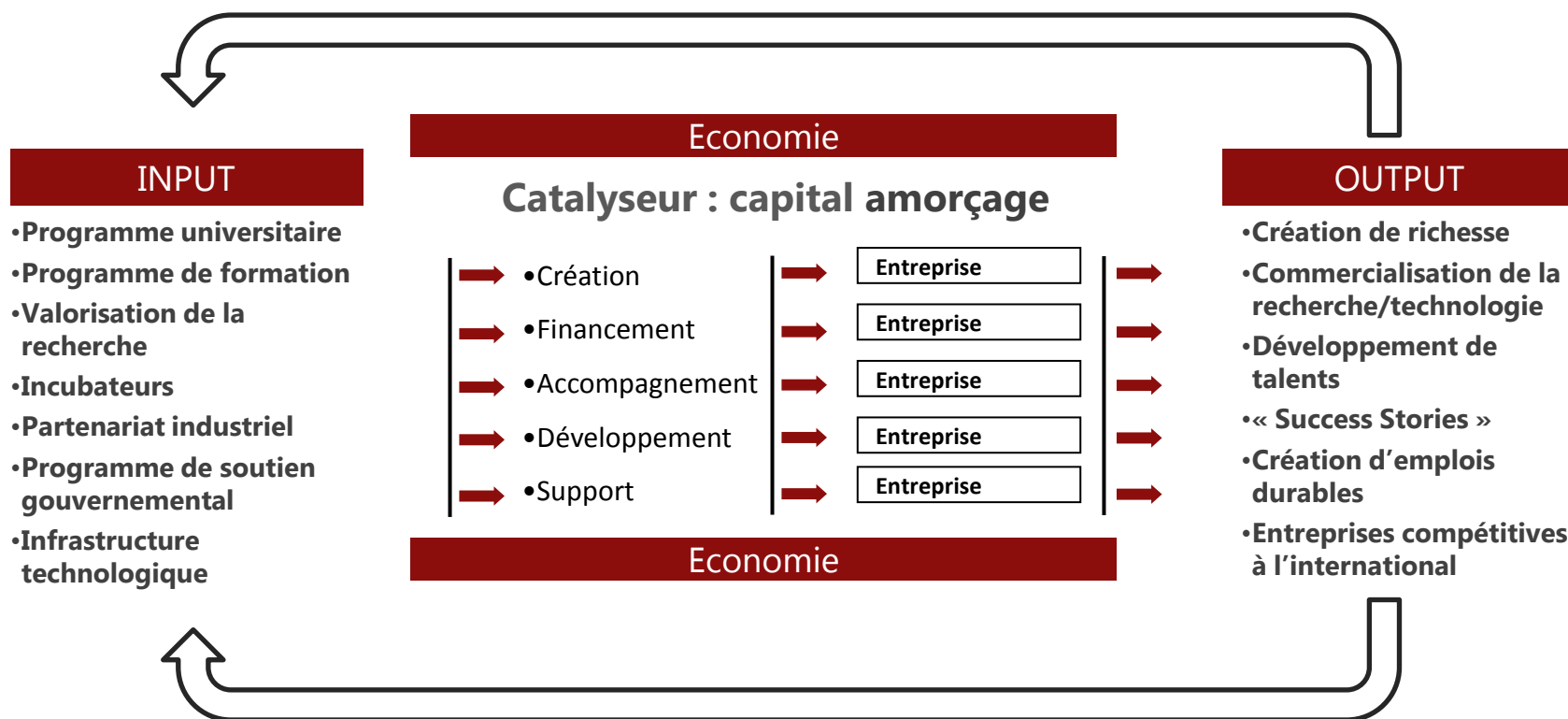
- ✓ Réaliser 30 investissements sur la durée de vie du fonds ;
- ✓ Maximiser le couple nombre de projet/rentabilité pour jouer sur la dimension statistique ;
- ✓ Capitaliser sur cette première expérience et ses premiers résultats pour mobiliser plus de fonds destinés à l'industrie des TIC ;
- ✓ Avoir un impact substantiel sur le secteur et compléter l'écosystème de l'innovation.

Stade d'intervention :

- ✓ Projets entrepreneuriaux encore au stade de conception et de R&D ;
- ✓ Entreprises démarrant leur activité ;
- ✓ Entreprises ayant déjà achevé le développement d'un produit/service et ayant besoin de capitaux pour démarrer l'étape de commercialisation.

Vocation : Compléter l'écosystème du secteur technologique

Le capital amorçage technologique peut contribuer à ajouter de la valeur aux initiatives gouvernementales en les transformant en résultat économique tangible à travers la création d'entreprises compétitives sur le marché. La bonne approche consiste à utiliser cet écosystème en tant que levier de création pour créer de la valeur pour les actionnaires.



Vocation : Un catalyseur pour les projets technologiques

L'amorçage, un rôle central dans l'économie...

Le rôle de l'amorçage dans l'économie :

- ✓ Soutenir les idées qui présentent un couple risque/rentabilité élevé ;
- ✓ Cultiver l'innovation et la créativité ;
- ✓ Maintenir un environnement d'affaires compétitif ;
- ✓ Stimuler la progression de l'excellence entrepreneuriale.

Rôle de l'amorçage pour les entreprises :

- ✓ Fournir un financement ;
- ✓ Conseiller les entrepreneurs sur l'évolution de la stratégie de leur entreprise ;
- ✓ Assister le développement commercial ;
- ✓ Fournir un réseau d'accès aux clients potentiels et aux personnes ressources ;
- ✓ Assister le recrutement de personnes clés.

Le fonds d'amorçage idéal pour l'entrepreneur apporte :

- ✓ Connaissance de l'industrie ;
- ✓ Possibilité de participer à des financements ultérieurs ;
- ✓ Participation aux organes sociaux de l'entreprise ;
- ✓ Mise en place d'un suivi administratif et financier.

Vocation : Propositions pour le Maroc

Ces propositions utilisées dans une politique volontariste adaptée permettrait d'améliorer l'environnement pour les startups technologiques marocaines

1

Utiliser la diaspora marocaine comme levier

La diaspora marocaine, à l'instar de la diaspora juive, a gardé des liens forts avec son pays d'origine et n'hésite pas à revenir lorsque les conditions, notamment économiques, sont remplies. Cette diaspora bénéficie d'une expérience riche, acquise dans de grandes multinationales notamment. Les start-up créées par ces marocains tendent à respecter les normes les plus exigeantes du marché.

A souligner également: les nombreuses initiatives d'entraide mises en place par les marocains de l'étranger à leur retour.

2

L'importance de l'expérience entrepreneuriale

L'accompagnement des startups par des entrepreneurs aguerris, bénéficiant d'expériences à succès, améliore significativement l'apport des fonds de capital-risque en ne le réduisant pas à un simple investissement financier. Cela participe à augmenter le niveau d'excellence des entreprises créées. La France, par exemple, voit l'émergence de nombreux fonds d'amorçage très actifs animés par des barons des TIC français: Xavier Niel et Jérémie Berrebi (fondateurs resp. de Free et Zlio) aux commandes de Kima Ventures, Pierre Kosciezko-Morizet (PriceMinister) investisseur dans ISAI, Marc Simoncini, (fondateur de Meetic) dirigeant Jaina Capital, pour ne citer que ceux-là.

3

Revalorisation de la fonction scientifique et de la recherche

Les ingénieurs tendent à se tourner vers des carrières en finance ou en management moins risquées que l'entrepreneuriat et mieux rémunérées que la recherche. Les carrières éblouissantes de certains financiers et de hauts fonctionnaires marocains sont pour eux un exemple. L'émergence et la mise en avant de figures d'entrepreneurs et de « success stories » en nombre suffisant dans le secteur des nouvelles technologies devrait créer une émulation semblable et les ré-orienter vers des carrières plus techniques et plus spécialisées.

Les incubateurs des universités marocaines doivent être redéployés vers leur fonction naturelle de transition et d'accompagnement entre l'étape de recherche et la création d'entreprise et, de manière générale, les passerelles entre le monde de la recherche et les sphères économiques peuvent être augmentées.

4

Crédit d'impôt-recherche

Ce crédit a pour vocation d'amener les laboratoires de recherche étrangers à installer des départements Il a pour but d'attirer les laboratoires étrangers ce qui a pour impact une augmentation significative des dépenses R&D, de l'emploi scientifique ainsi que la croissance de la part de technologie dans les produit exportés.

5

Le développement de l'investissement privé, notamment particulier

Les secteurs immobilier et touristique conjuguant de bons retours sur investissement et un profil de risque modéré ont engrangé l'essentiel des capacités d'investissement privé national. Une batterie de mesures peut être imaginée pour encourager l'investissement privé dans les start-ups ou la R&D...

A ce titre, un dispositif permettant la mise en place de fonds communs de placement dans l'innovation pourrait être conçu sur le modèle suivant : 60% minimum de l'actif investi dans des PME innovantes, une garantie à 70% et une réduction d'impôt à hauteur de 25% .

Opportunité d'investissement

Opportunité : Problématique des PME

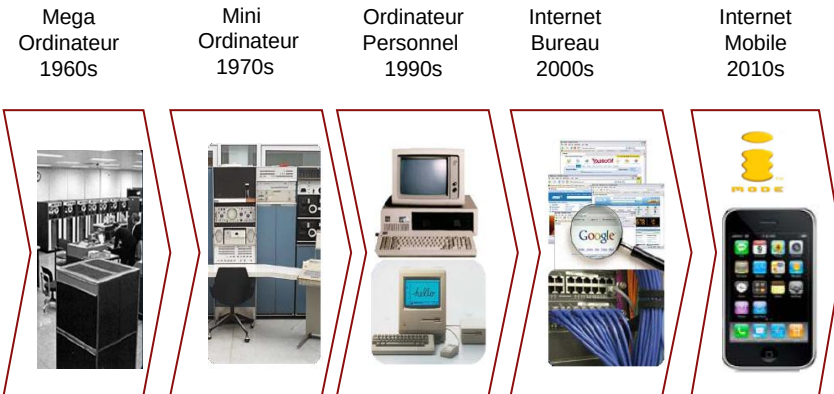
Inadéquation de l'offre et de la demande de capitaux pour l'entrepreneur

	Entrepreneurs / PME	Investisseurs
Typologie	✓ Groupe hétérogène (différents types d'entreprises et de personnes)	✓ Groupe hétérogène (banques, assurances), personnes fortunées)
Offre	✓ Des idées innovantes au service d'une demande de marché non satisfaites ou une innovation technologique ✓ Nouveau produit ou service ou une approche plus efficace servant les marchés	✓ Fonds à investir
Manques	✓ Expérience de management insuffisante, exposition et capacités de commercialisation limitées ✓ Actif tangible insuffisant	✓ Niveau d'expertise du secteur ou compréhension des propositions faites par les entrepreneurs insuffisants ✓ Manque de temps et de capacité à participer activement à la gestion de leur investissement ✓ Préférence d'investissements dans des entreprises avec un « track record »
Perception	✓ Manque d'offres de financement	✓ Manque d'opportunités d'investissement
Résultat	✓ Banques et investisseurs considèrent le risque comme trop élevé ✓ Réticence à financer sans garantie ✓ Sources de financement et conditions incompatibles avec les possibilités des TPE/PME	✓ Insuffisance de projets suffisamment convaincants quant au retour sur investissement ✓ Les investisseurs n'utilisent pas les liquidités en raison d'une pénurie de bons projets présentant un profil de risque raisonnable ✓ Niveau de risque perçu comme excessif décourageant à investir dans des start-ups et les PME

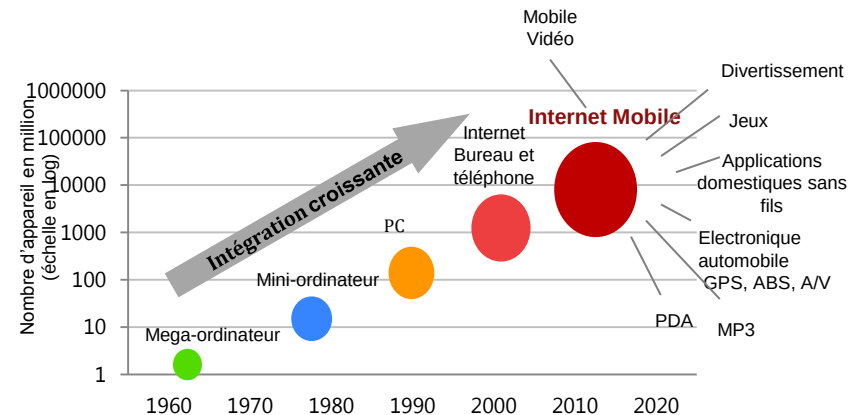
Opportunité : Changement de cycle technologique-1

Les cycles ouvrent des opportunités pour de nouvelles entreprises...

L'internet mobile est le prochain cycle technologique



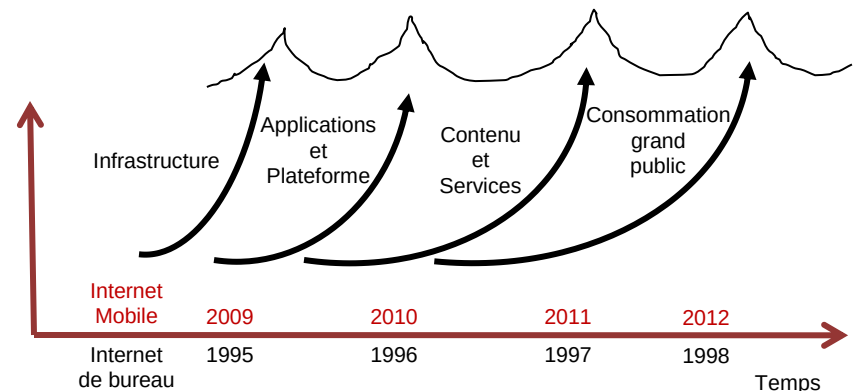
Caractéristique de tout nouveau cycle : 10x plus d'appareil⁽¹⁾



Chaque cycle fait émerger de nouvelles start-ups⁽²⁾

Mega Ordinateur 1960s	Mini Ordinateur 1970s	Ordinateur Personnel 1990s	Internet Bureau 2000s	Internet Mobile 2010s
Winners IBM NCR Control Data Sperry Honeywell Burroughs	Winners Digital Equipment Data General HP Honeywell Prime Computervision Wang Labs	Winners Microsoft Cisco Intel Apple IBM Oracle EMC Dell HP Compaq	Winners Google AOL eBay Yahoo! Yahoo! Japan Amazon.com Tencent Alibaba Baidu Rakuten	?

L'internet mobile et de bureau suivront les mêmes étapes

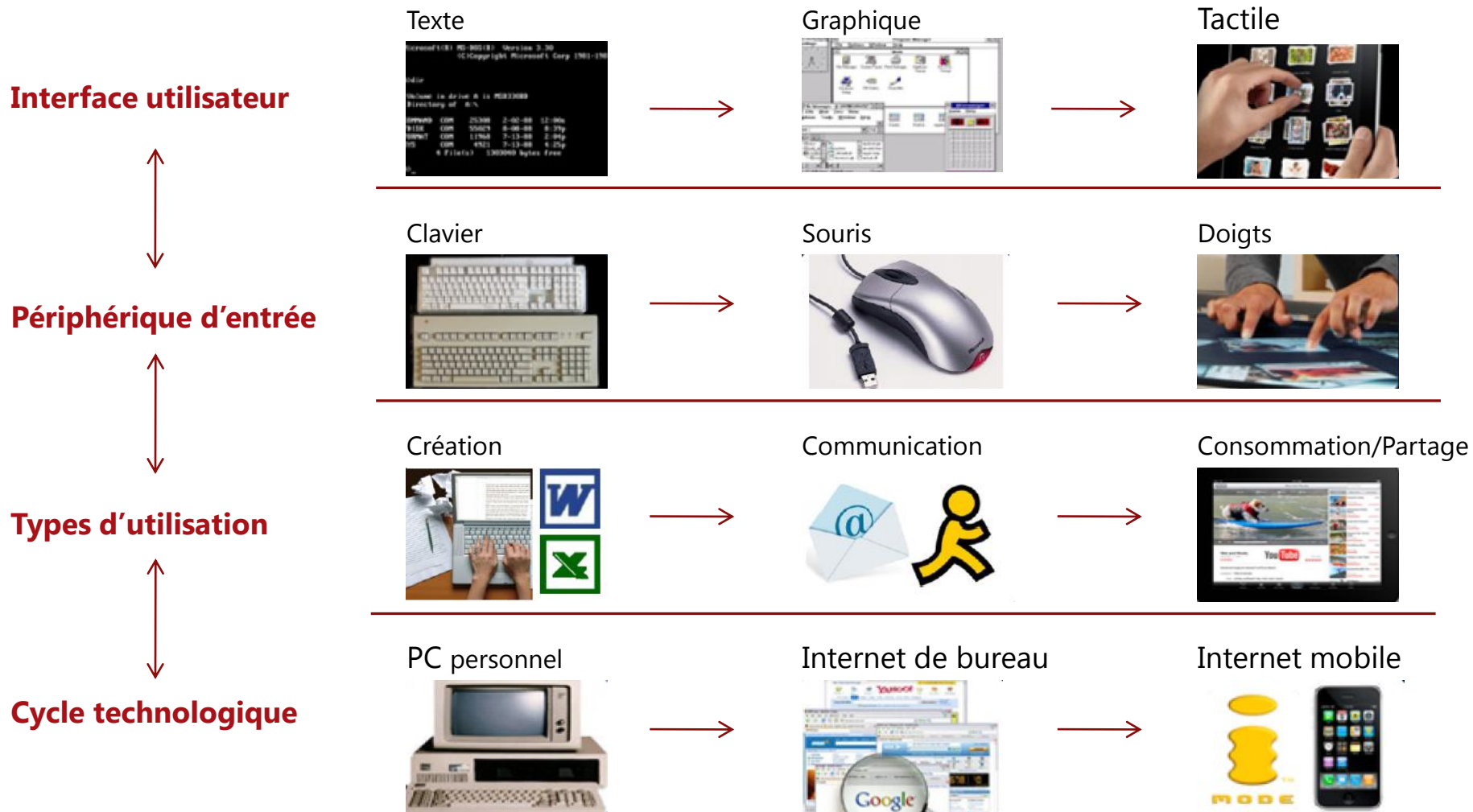


1. Source Morgan Stanley Research

2. Les « Winners » sont choisis de 1960 à 1990 sur la base du classement Fortune500, et de ceux des années 2000 selon la création de richesse basée sur la différence entre le maximum atteint par leur capitalisation boursière depuis 1995 et le début de 1995

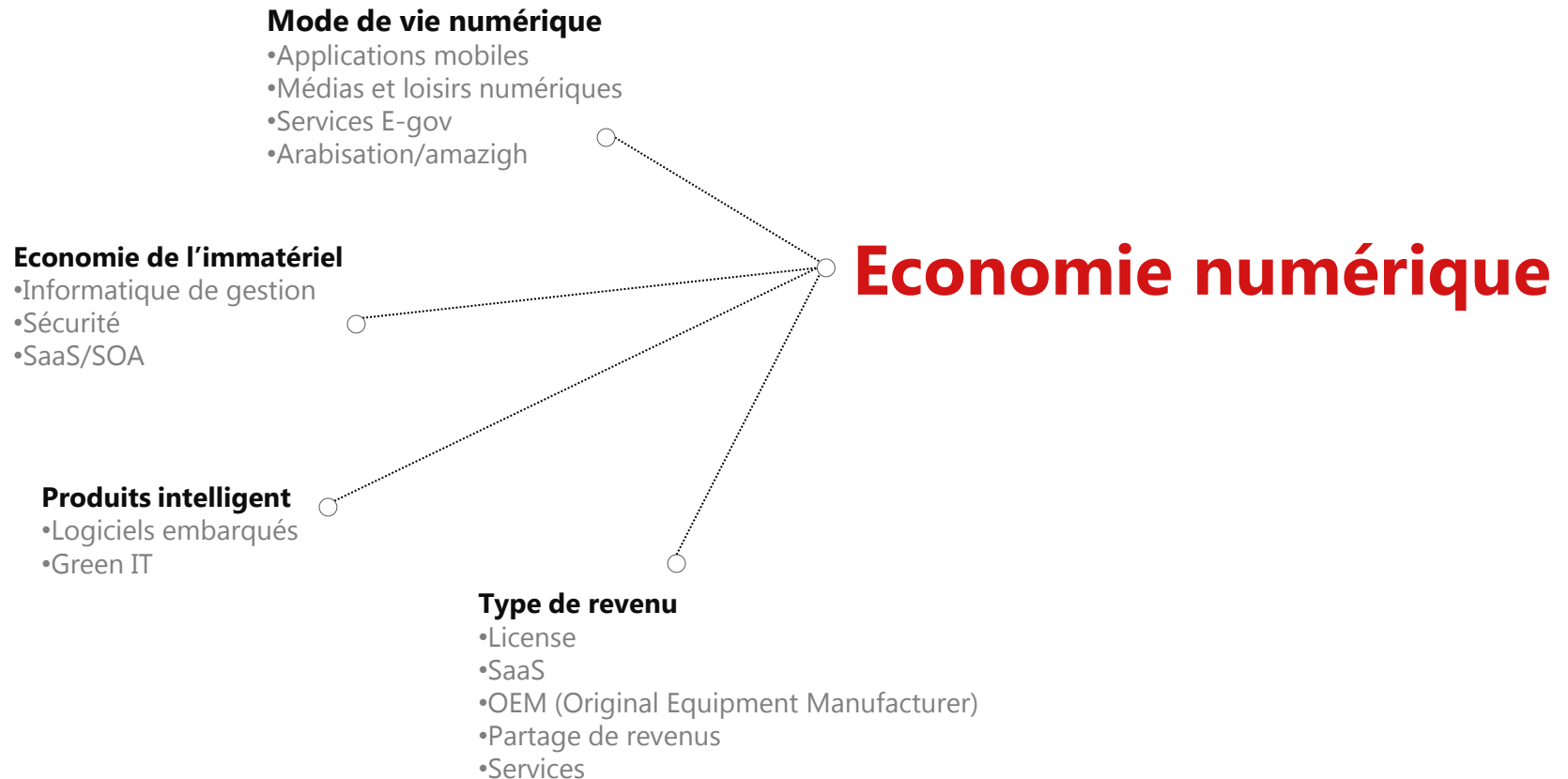
Opportunité : Changement de cycle technologique-2

Changement radical au cours des 30 dernières années de l'outil informatique



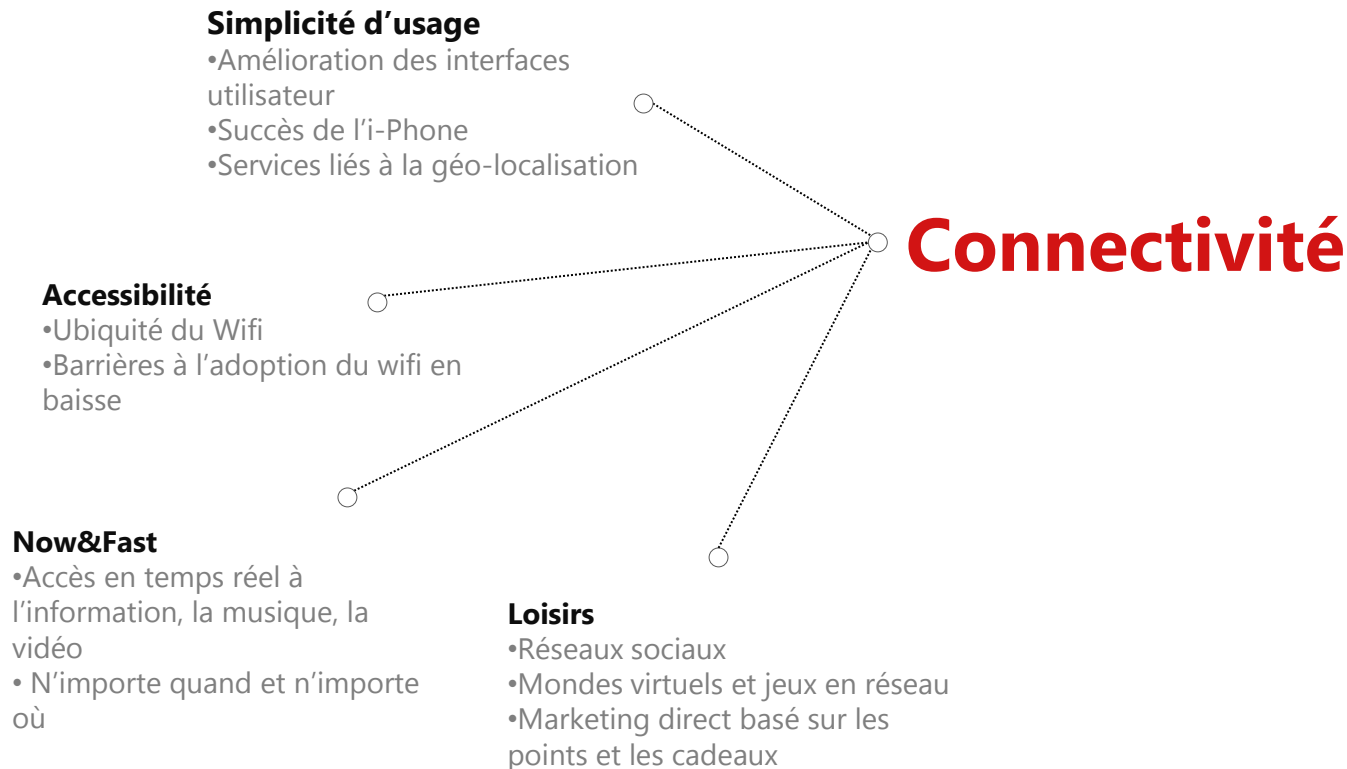
Opportunité : Tendances de l'Economie numérique - 1

Moteur de l'innovation et du changement des modes de consommation...



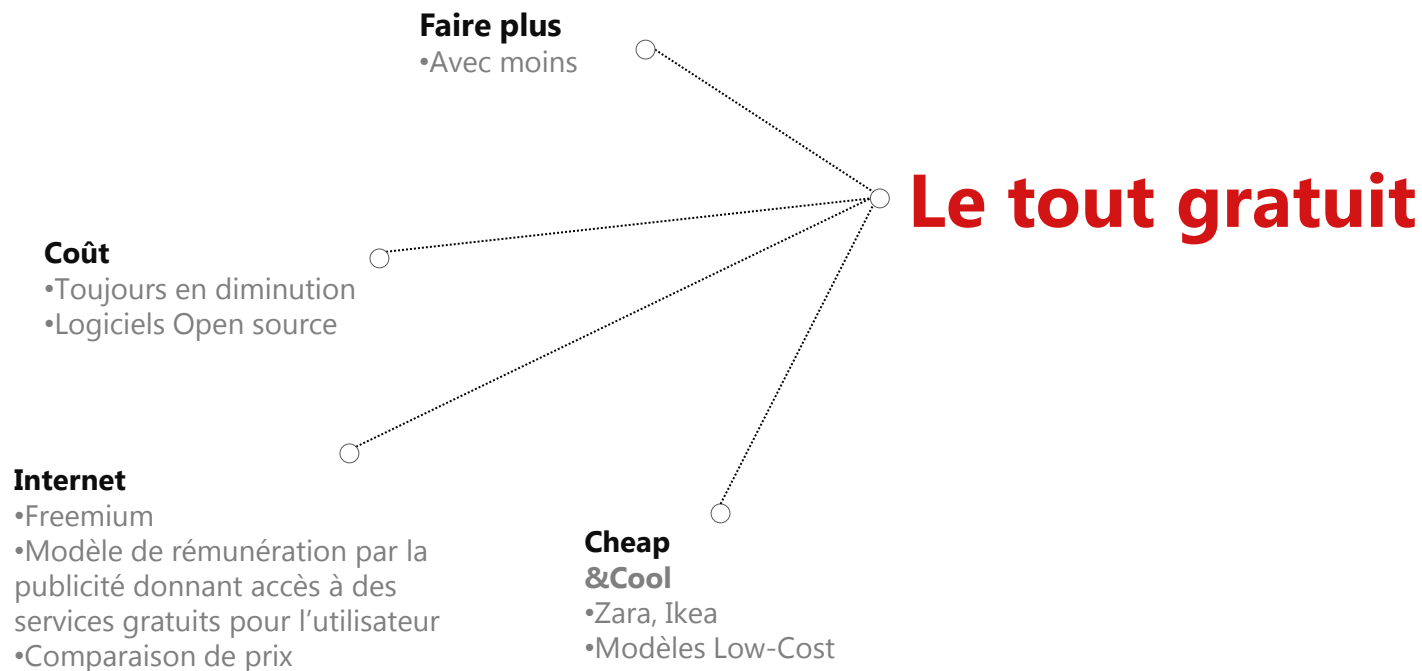
Opportunité : Tendances de l'Economie numérique - 2

La connectivité apporte de nouveaux usages...



Opportunité : Tendances de l'Economie numérique - 3

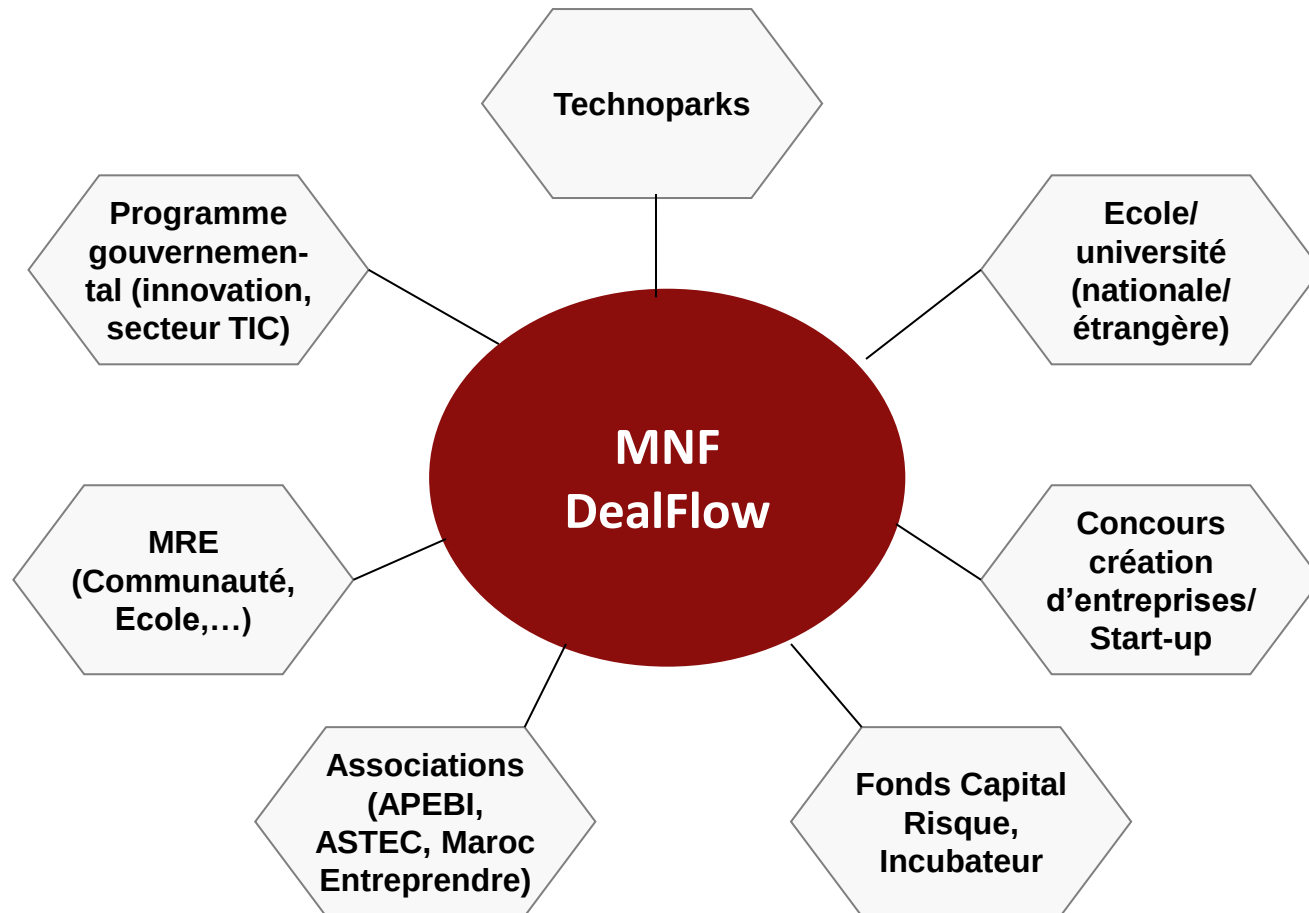
Le gratuit génère de nouvelles habitudes et de nouveaux business models



Stratégie d'investissement

Stratégie : L'écosystème, un accès aux opportunités identifiées

Les différentes sources pour nourrir le deal-flow



Stratégie : Identité de MNF et critères d'éligibilité des projets

Devenir un acteur de référence du secteur, en finançant les jeunes PME

Objectif : 30 participations

Stade d'intervention: Projets entrepreneuriaux encore au stade de conception et de R&D ;
Entreprises démarrant leur activité ;
Entreprises ayant déjà achevé le développement d'un produit/service et ayant besoin de capitaux pour démarrer l'étape de commercialisation.

Prise de participation: Toujours minoritaire mais significative

Secteur: Minimum 80% des actifs sous gestion seront dédiés au secteur des TIC
Maximum 20% pour d'autres secteurs (exemple : technologies vertes)
Priorité sera accordée aux sous-secteurs identifiés comme porteurs

Ticket: 500 KDhs à 8 MDhs (sur plusieurs tours de financement)

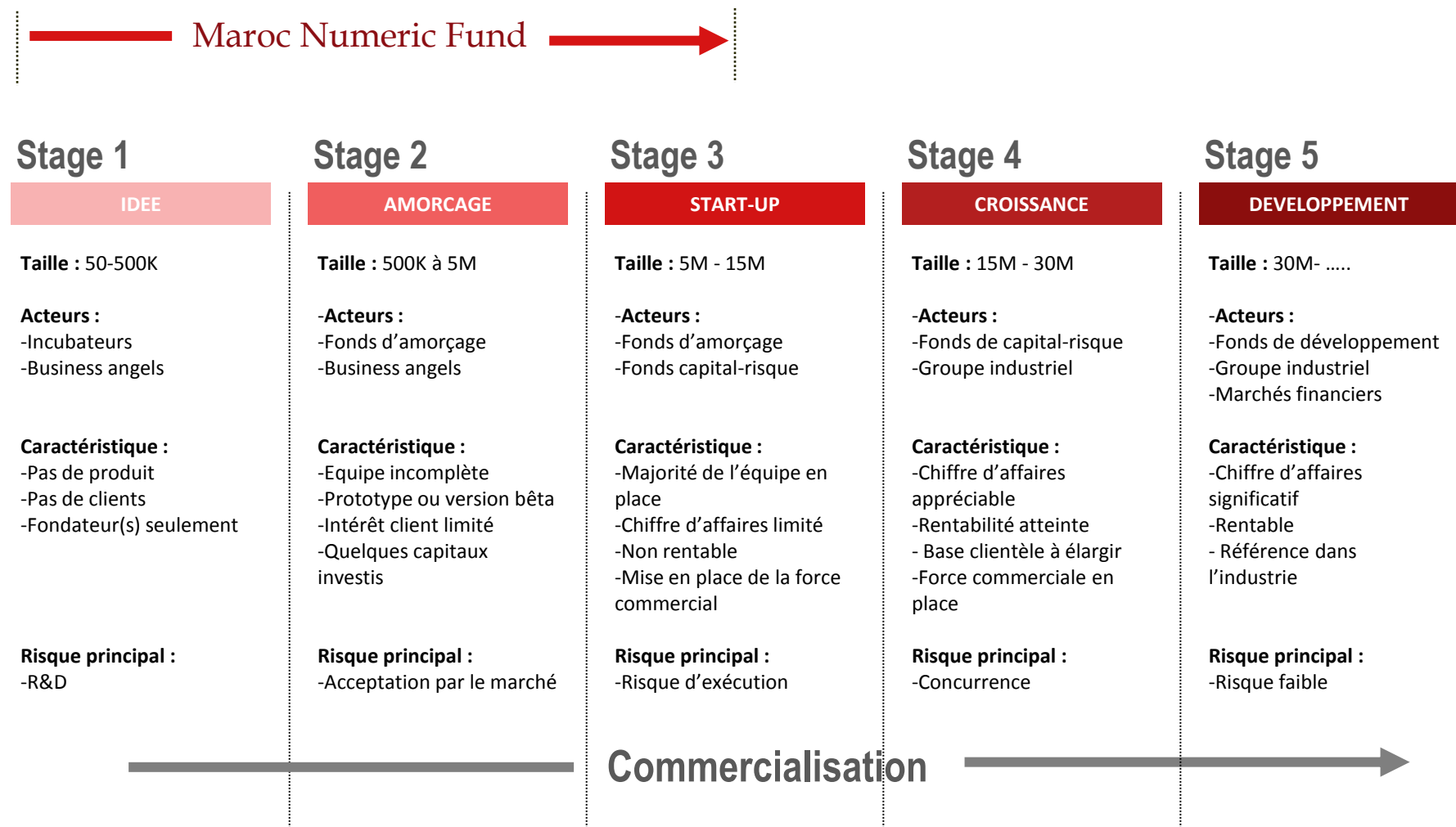
Lieu: Entreprises ayant leur siège social au Maroc mais dont l'activité principale peut être à l'étranger

Durée: Entre 2 et 7 ans

Autres informations: Investissement uniquement dans des S.A.
Participation active aux organes sociaux (représentation aux conseils d'administration)

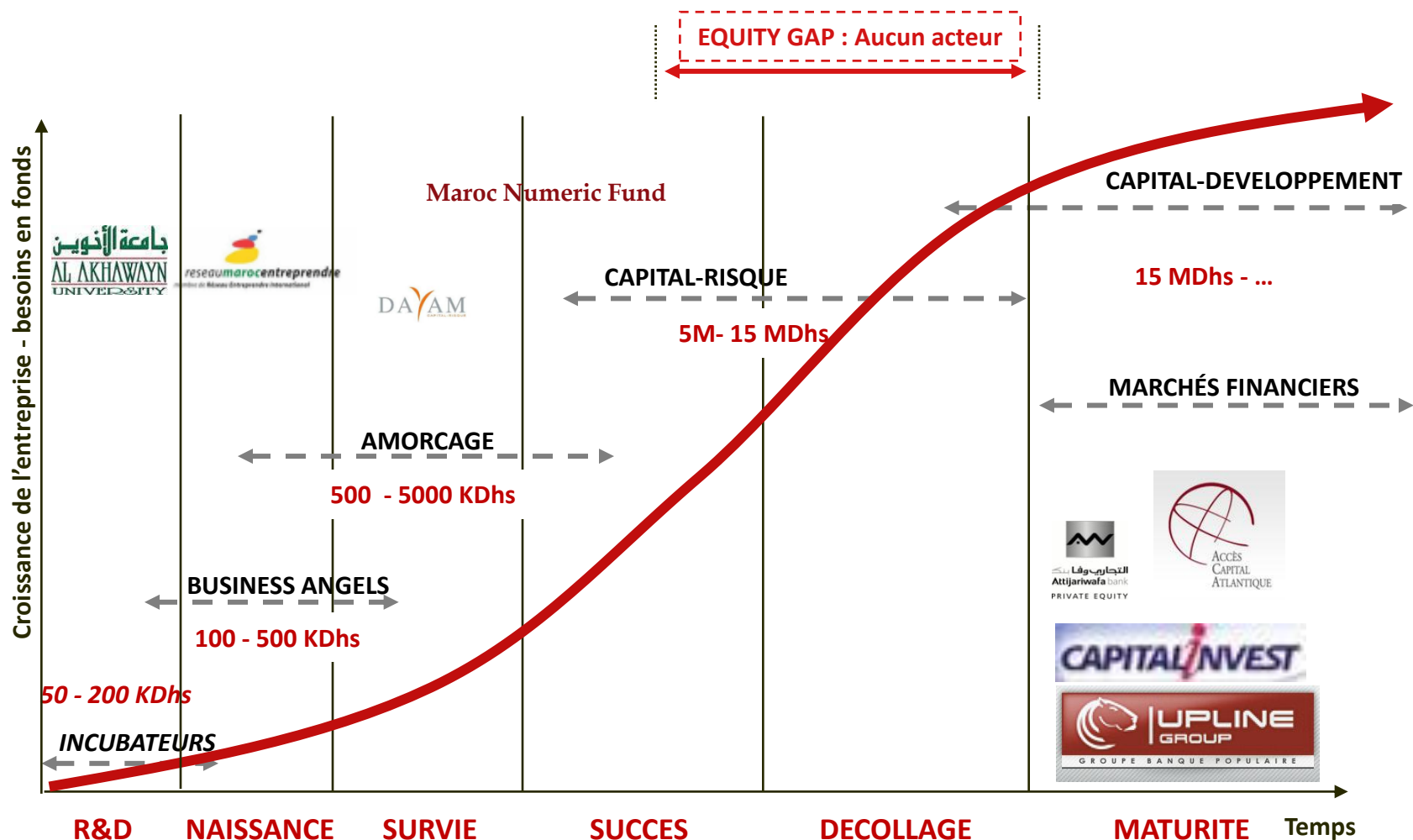
Stratégie : Maroc Numeric Fund dans la chaîne de financement

Caractéristique des différents stades d'investissement



Stratégie : Maroc Numeric Fund dans la chaîne de financement

Equity Gap: certains dossiers ne trouvent toujours pas d'offre de financement



Stratégie : Evaluation des critères

La sélection des projets analysés est basée sur des critères de divers ordres

Equipe et actionariat:

- ✓ **Qualité, stabilité et expérience de l'équipe fondatrice**
- ✓ **Capacité d'exécution**
- ✓ **Engagement de l'équipe**
- ✓ **Evaluation adéquate des risques techniques, commerciaux et financiers**
- ✓ **Crédibilité du business plan**
- ✓ **« Track record » entrepreneurial**
- ✓ **Structure de l'actionariat simple et transparente permettant de donner un contrôle suffisant au fonds**

Positionnement

- ✓ **Technologie/ business model de rupture**
- ✓ **Technologie propriétaire (Produit, système ou service)**
- ✓ **Position unique et/ ou innovante sur un secteur attractif**
- ✓ **Protection de la propriété intellectuelle établie**

Stratégie, marché

- ✓ **Un large marché adressable**
- ✓ **Compétitif à l'international**
- ✓ **Potentiel d'être un « game changer »**

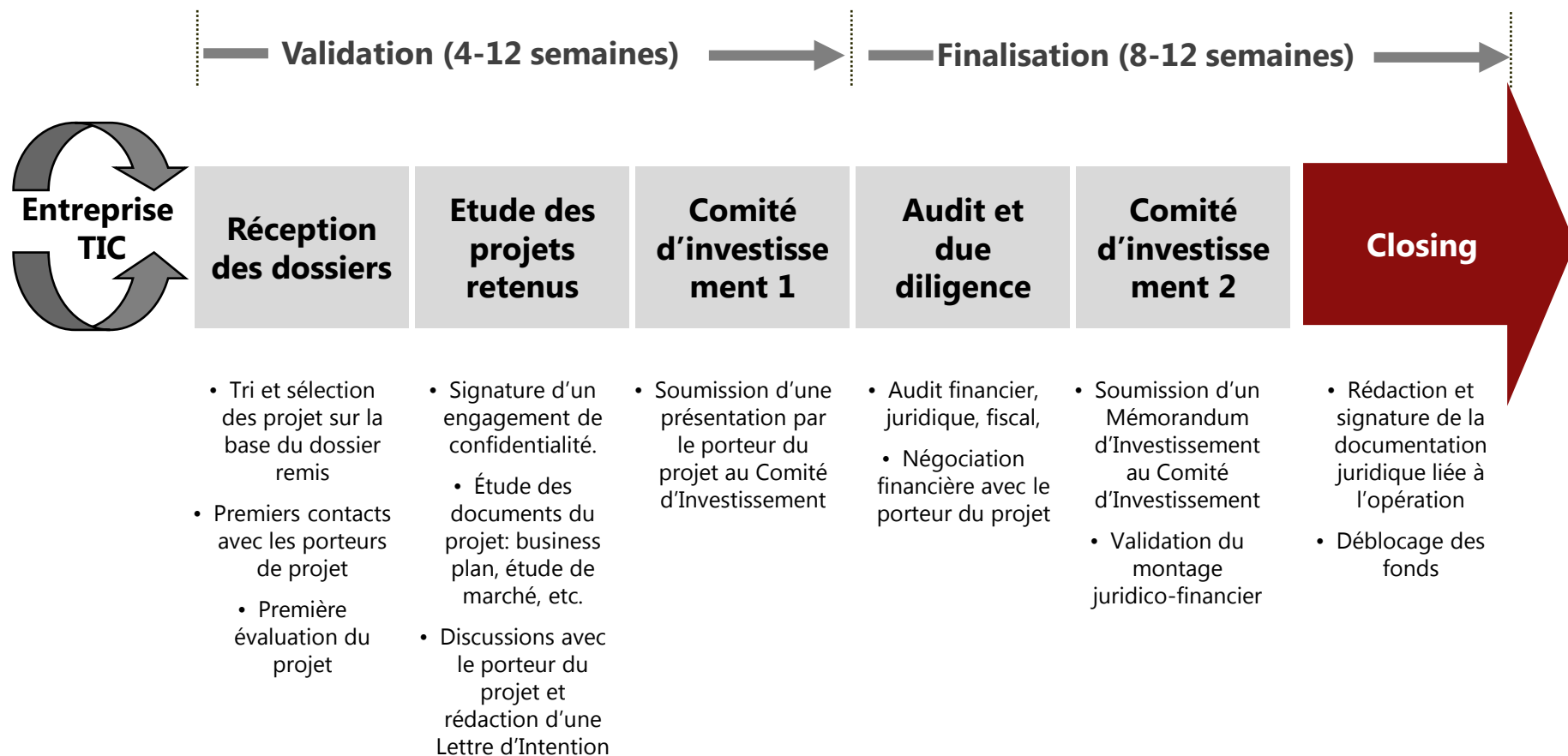
Autres

- ✓ **Présence de co-investisseurs (financiers ou industriels)**
- ✓ **Capitaux déjà investis**
- ✓ **Valorisation cohérente de la société**
- ✓ **Options de sortie**

Gestion du fonds

Gestion du fonds : Les différentes étapes du processus

Entre 4 à 12 semaines entre le premier contact et la validation du dossier



Gestion du fonds : Maroc Numeric Club

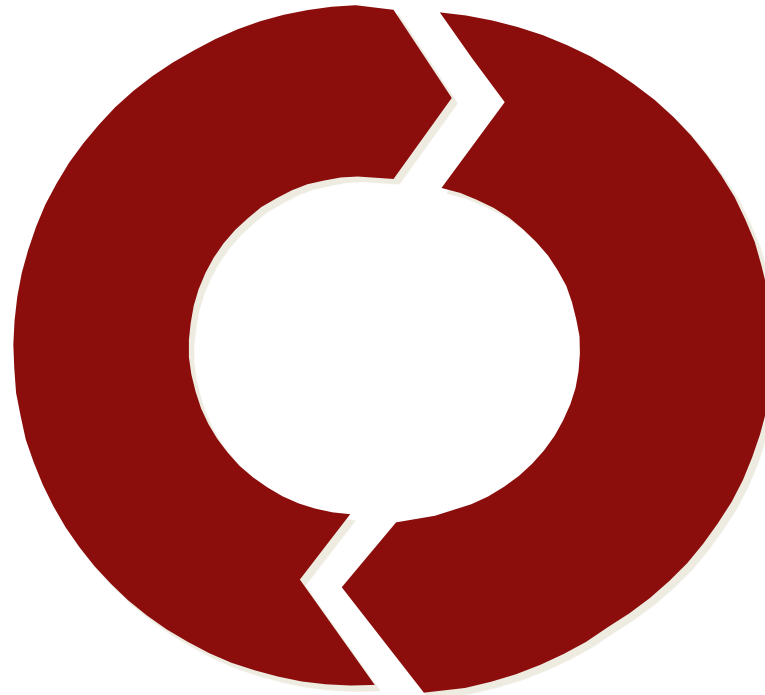
MITC Capital a mis en place un accompagnement constitué d'entrepreneurs ayant une expérience réussie dans le secteur. Ces coaches collaboreront avec les fondateurs des sociétés en portefeuille pour les aider dans l'implémentation de leur stratégie de développement et d'amélioration de leur performance opérationnelle . Ce groupe est l'un des principaux leviers de création de valeur de MNF.

Il apportera en outre à MNF une expertise sectorielle extrêmement utile au cours des différentes phases du cycle d'investissement : analyse du dossiers des participations potentielles, suivi de participations, aide à la sélection de repreneurs potentiels...

ACCES AU DEAL FLOW DE PROJETS

MAROC NUMERIC FUND

Rationnel: Partager le deal-flow afin d'intéresser des co-investisseurs ou de financer les projets qui ne rentrent pas dans le cadre de la politique d'investissement du fonds



MAROC NUMERIC CLUB

Groupe de 10/15 personnes ayant accès au deal flow avec la possibilité de devenir co-investisseurs en contrepartie d'être accompagnateurs d'une entreprise sur la base d'1h/ 2 mois

Membres ayant donné leur accord

Mourad Mekouar (M2T)

Aziz Lebbadi (Atrait)

Youssef Chraibi (Outsourcia)

Younès Chraibi (Presitigia.com)

APPORT D'EXPERIENCES ET LEVIER POUR LA CREATION DE VALEUR

Investissements

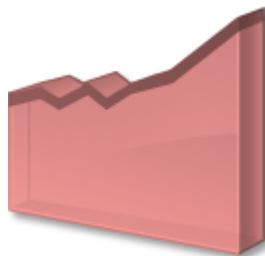
Investissement 1 : Greendizer, solution de gestion des factures

Une plateforme de centralisation et d'échange de factures dématérialisées

Greendizer offre une plateforme qui permet de **recevoir, gérer, payer et archiver** les factures à travers une interface unique et dédiée pour les particuliers et aussi pour les entreprises dans un second temps.



Recevoir



Gérer



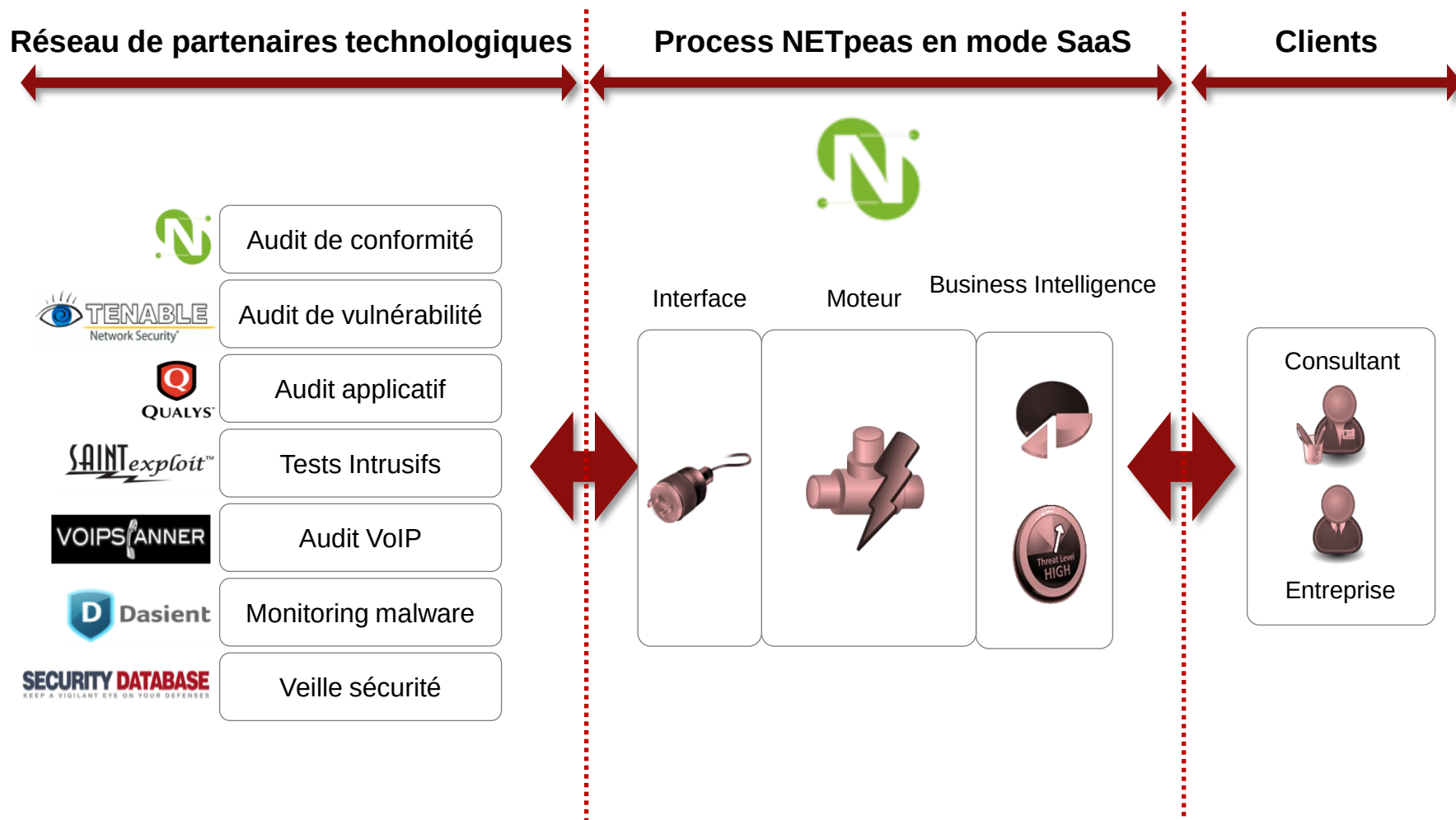
Payer



Archiver

Investissement 2 : NETpeas plateforme d'audit de sécurité en mode SaaS

Une plateforme d'audit en ligne offrant une cartographie des risques



Investissement 3 : Soukaffaires site de d'annonces classées

