



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen



STARTUP ECOSYSTEEM

IN MAROKKO

FLANDERS INVESTMENT & TRADE MARKTSTUDIE

START-UP ECOSYSTEEM IN MAROKKO

FIT Casablanca
Publicatiedatum / juni 2022

1. ALGEMENE INLEIDING

Door de opkomst van een aantal belangrijke spelers en een steeds grotere interesse vanuit de overheid en de bedrijfswereld kon Marokko in de laatste tien jaar een gestage groei in het aantal start-ups optekenen. In dezelfde periode vond ook een veelbelovende ontwikkeling van het bijhorende start-up ecosysteem plaats. Deze trend in combinatie met de geografisch gunstige ligging en jonge getalenteerde bevolking die gericht is op technologie en connectiviteit, maakt van Marokko een land met het potentieel om een sterke innovatiehub te worden.

Volgens de laatste cijfers van de Wereldbank staat Marokko op de 53^{ste} plaats in de ease of doing business ranking¹. Bovendien blijkt de Marokkaanse markt gunstig te zijn voor start-ups. De markt staat open voor innovatie en blijft groeien door een stijgende koopkracht. Marokko heeft echter ook te kampen met enkele uitdagingen voor start-ups. Dit zijn hoofdzakelijk economische en sociale kwesties, zoals een gebrek aan toegang tot kapitaal, een gebrek aan sociale zekerheid, een braindrain en een belemmerende bureaucratie. Daarnaast mist Marokko tot op vandaag nog een goed start-up beleid in de vorm van bijvoorbeeld een “start-up act”. Desondanks is het Marokkaanse start-up ecosysteem levendig en bestaat het geloof dat Marokko kan uitgroeien tot een echte start-up-natie.

Vandaag bekleedt het Marokkaanse start-up ecosysteem de 95^{ste} plaats op de wereldwijde start-up ecosystem ranking. Binnen Noord-Afrika bekleedt Marokko de 3^{de} plaats na Tunesië en Egypte². In Marokko zelf zijn de belangrijkste steden voor start-ups; Casablanca, Rabat, Agadir en Tanger.

De volgende marktstudie schetst een beeld van het Marokkaanse start-up landschap en de daarbij horende opportuniteiten voor internationaal ondernemend Vlaanderen. Op basis van onderzoek en interviews met lokale spelers wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste incubators, accelerators, venture capitalists en andere strategische spelers in het Marokkaanse start-up ecosysteem. Deze studie wordt verantwoord door het feit dat het jonge Marokkaanse start-up ecosysteem in volle opmars is en steeds meer kapitaal aantrekt. Deze tendens gaat ook gepaard met opportuniteiten voor Vlaamse start-ups en ondernemingen die de Marokkaanse markt willen aanboren.

¹ (The World Bank, 2019)

² (Start-upBlink, 2021)

2. ENKELE KERNCIJFERS

Economie



STARTUP FUNDING
US\$ 29 million (2021)



INNOVATION
Global rank: 77 (2021)



ENTREPRENEURSHIP
Global rank: 65 (2018)



ANNUAL GDP GROWTH
+7,1% (2021)



GDP/CAPITA
US\$ 3.470,7 (2021)



EASE OF DOING BUSINESS
Global rank: 53 (2020)



EASE OF STARTING A BUSINESS
Global rank: 43 (2020)



CONTRACT ENFORCEMENT
Global rank: 60 (2020)



RESEARCH & DEVELOPMENT
0,71% of GDP

Samenleving



POPULATION
36,7 million (2022)



GOVERNMENT
Parliamentary
Constitutional Monarchy



STABILITY
Global rank: 74 (2021)



INTERNET USAGE
84% (2020)



SMARTPHONE USAGE
76% (2019)



LITERACY
74% (2018)



POPULATION UNDER 15
27% (2020)



MEDIAN AGE
19,1 years (2020)

3. MARKTOVERZICHT

Het start-up ecosysteem in Marokko zit geconcentreerd rond de grootste steden, met in het bijzonder Casablanca, Rabat, Agadir en Tanger.

3.1 CASABLANCA

Casablanca is de grootste stad en het economisch centrum van Marokko. De stad wordt gekenmerkt door een boeiend ondernemingsklimaat en een uitstekende geografische ligging. Daarnaast kan Casablanca gezien worden als het belangrijkste financieel centrum van het Afrikaanse continent. Onder meer door de oprichting Casablanca Financial City in 2010³ en de bijhorende fiscale en wettelijke voordelen slaagt Casablanca erin om steeds meer buitenlandse bedrijven aan te trekken. Enkele voorbeelden hiervan zijn; DELL, Orange, Careem, LG, ASUS en 3M.

De bruisende metropolis beschikt over het meest ontwikkelde start-up ecosysteem van Marokko met een uitgebreide waaier aan strategische spelers die een bijdrage kunnen leveren in de verschillende groeifasen van een onderneming (cf. afbeelding 1). Casablanca is ook de thuishaven van de meeste Marokkaanse start-ups en zakelijke evenementen⁴.



Afbeelding 1. Start-up ecosysteem Casablanca. Haijeb, 2020

³ (Casablanca Finance City, 2021)
⁴ (VC4A, 2018)

De start-ups die zich vestigen in Casablanca zijn hoofdzakelijk gefocust op fintech, e-commerce, retail en software en data. Enkele van de belangrijkste opkomende start-ups in Casablanca zijn; AIOX Labs (fintech), WafR (fintech), Invyad (fintech), KIFAL Auto (e-commerce en retail), WaystoCap (e-commerce en retail), Manageo (software en data) en MintHR (software en data).

Casablanca wordt gezien als de belangrijkste start-up hub in Marokko. Om die reden gaan we in deze marktstudie vooral in op de spelers uit het start-up ecosysteem dat zich in deze stad heeft ontwikkeld. Dit wil echter niet zeggen dat er in de andere Marokkaanse grootsteden geen activiteit is rond start-ups.

3.2 RABAT

Rabat is de tweede belangrijkste start-up hub in Marokko. Het is de politieke hoofdstad van het land en de thuishaven van alle ambassades, internationale institutionele spelers en overheidsinstanties. Ook al is Casablanca het economisch centrum, ontplooit Rabat zich alsmaar meer als een belangrijke hub binnen het Marokkaanse start-up landschap. De hoofdstad ligt in het hart van een dicht infrastructuurnetwerk van snelwegen, spoorwegen, havens, luchthavens en industriële en logistieke parken. Deze logistiek interessante ligging trok doorheen de jaren reeds verschillende start-ups aan die zich bezighouden met het beheer en de optimalisering van nationale en internationale logistieke processen. Enkele van de belangrijkste opkomende start-ups in deze sector zijn; Weego Lines, Markoub.ma en Benatna. Naast de start-ups in de logistieke sector huisvest Rabat ook start-ups in sectoren zoals software en data, marketing en sales en space tech. Enkele van de belangrijkste opkomende start-ups in deze sectoren zijn; ATLAN Space (space tech), Omniup (marketing en sales) en iPadian (software en data).

3.3 AGADIR

Als hoofdstad van de Souss Massa regio en belangrijkste toeristische badplaats van Marokko is Agadir rijk aan commerciële, economische en culturele activiteit. Dit maakt van Agadir een stad die zich op meerdere niveaus heeft ontwikkeld. In combinatie met haar strategische ligging tussen het noorden en zuiden van Marokko trekt Agadir daarom de belangstelling van heel wat ondernemers en investeerders. Bijgevolg vestigen ook heel wat start-ups zich in deze stad. Deze start-ups zijn hoofdzakelijk te vinden in de sectoren; social en leisure, marketing en sales, software en data, EdTech en GreenTech. Enkele van de belangrijkste opkomende start-ups in Agadir zijn; Agridata Consulting (software en data), Ournia (social en leisure), EV (marketing en sales), EMC (EdTech) en BioChar Maroc (GreenTech).

3.4 TANGER

De laatste belangrijke Marokkaanse grootstad voor start-ups is Tanger. Door haar strategische ligging als havenstad aan de straat van Gibraltar heeft Tanger zich kunnen richten op de Europese- en wereldhandel.

Met de aanleg van de nieuwe handelshaven Tanger Med⁵ en verschillende bedrijven- en industriële zones⁶ heeft de stad de laatste jaren een ongekende ontwikkeling doorgemaakt. De verhoogde economische activiteit in de stad heeft ook verschillende start-ups aangetrokken. Net zoals in Rabat zijn deze start-ups vooral te vinden in de logistieke en transportsector. Voorbeelden hiervan zijn; Benatna (transport) en STMLoop International (transport).

3.5 ANDERE STEDEN

Er moet op gewezen worden dat ook andere Marokkaanse steden meer en meer worden gekenmerkt door start-up activiteit. Voorbeelden van dergelijke steden zijn **Marrakech**, **Fez**, **Ben Guerir** en zelfs de kleine badstad **Taghazout** dat onlangs door CNN als “international start-ups haven” werd bestempeld⁷.

4. COST OF LIVING

De cost of living in Marokko is relatief laag in vergelijking met Europese landen. Dit is uiteraard wel sterk afhankelijk van uw woonplaats, levensstijl en gezinssituatie. Als u bijvoorbeeld kinderen heeft en een goede opleiding topprioriteit is, dan kan dit duurder uitvallen dan verwacht.

Net zoals in veel landen is ook in Marokko huur vaak de grootste kost. De huurprijzen hangen af van de locatie en het type accommodatie. De hoofdstad Rabat, Casablanca en Marrakech zijn de duurste steden om in te wonen. Voor een 1-kamer appartement in het stadscentrum van Casablanca betaalt u gemiddeld 4,200 MAD of 425 USD per maand. Voor een appartement met drie kamers in het stadscentrum betaalt u al rap het dubbele⁸. De prijzen voor water en elektriciteit zijn ruwweg hetzelfde als in Europa.

Op vlak van voeding is Marokko relatief goedkoop. Zo is het mogelijk om in lokale restaurants voor minder dan 50 Dirham (6\$) te eten. De prijzen in de supermarkt voor lokaal geproduceerde goederen zijn laag naar Europese normen, zo kost een brood gemiddeld 5,50 MAD of 0,55 USD⁹. De prijzen van andere, vaak geïmporteerde producten, zijn daarentegen vaak hoger. Alcohol is bijvoorbeeld een stuk duurder dan in Europa.

Wat betreft gezondheidszorg bevinden de beste openbare en privé-ziekenhuizen zich in Rabat en Casablanca. Over het algemeen wordt geadviseerd om de openbare ziekenhuizen te vermijden en eerder naar privéklinieken te gaan. De prijs is uiteraard hoger, maar de kwaliteit van de zorg is beter en de wachttijden zijn korter.

⁵ (Tanger Med, 2021)

⁶ (Tanger Med Zones, 2022)

⁷ (Dieseldorff, 2015)

⁸ (Numbeo, 2022)

⁹ (Numbeo, 2022)

5. GROWTH DRIVERS

Vele factoren hebben geleid tot de groei van het aantal start-ups in Marokko. Verschillende stakeholders zijn het er daarom over eens dat het Marokkaanse start-up ecosysteem een degelijke basis heeft met enkele belangrijke troeven. Hieronder worden deze kort uiteengezet.

5.1 GUNSTIGE MARKT VOOR START-UPS

Start-ups zoeken een markt die hun oplossingen omarmen en nodig hebben. De Marokkaanse markt is hier goed voor want het is een nieuwsgierige markt die graag nieuwe oplossingen ontdekt. Daarnaast wordt de Marokkaanse markt ook steeds groter omdat de koopkracht van de bevolking alsmaar verder stijgt.

5.2 POLITIEKE EN ECONOMISCHE STABILITEIT

Marokko wordt gekenmerkt door een stabiel politiek systeem en solide economische grondslagen. Het land is een constitutionele monarchie, geleid door Koning Mohammed VI en kan volgens verschillende bronnen als politiek stabiel gezien worden. Marokko was bijvoorbeeld een van de weinige landen dat niet gedestabiliseerd raakte tijdens de Arabische Lente. Als vijfde economie van Afrika staat Marokko ook economisch vrij sterk. In 2021 bedroeg het Marokkaanse BBP 126 miljard USD en het BBP per capita 3.470,7 USD¹⁰. Daarnaast beschikt Marokko over een van de meest robuuste banksystemen in Afrika.

5.3 UNIEKE GEOGRAFISCHE LIGGING

Een belangrijke troef van Marokko is de unieke geografische ligging. Het land ligt op het kruispunt tussen Europa, het Midden-Oosten en Afrika. Marokko wordt daarom vaak gezien als de toegangspoort tot Afrika. Dit blijkt vooral het geval te zijn voor de automobielenindustrie, de luchtvaart- en de logistieke sector.

5.4 STERKE EN ONTWIKKELDE INFRASTRUCTUUR

Marokko beschikt over een sterke en ontwikkelde infrastructuur. Een dicht infrastructuurnetwerk van snelwegen, spoorwegen, havens en luchthavens zorgt voor een vlot transport van personen en goederen op zowel binnenlands als buitenlands vlak. Daarnaast beschikt Marokko over een goed energie- en telecommunicatienetwerk¹¹.

¹⁰ (IMF, 2021)

¹¹ (VC4A, 2018)

5.5 BEDRIJVEN MET AANWEZIGHEID IN DE REST VAN AFRIKA

Marokko huisvest enkele grote bedrijven met een sterke aanwezigheid in de rest van Afrika. Voorbeelden hiervan zijn enkele Marokkaanse banken (Attijariwafa Bank, BMCE en BCP) die actief zijn in grote delen van Franstalig en Engelstalig Afrika. Andere voorbeelden zijn de luchtvaartmaatschappij Air Maroc en OCP, 's werelds grootste fosfaat- en meststoffenproducent en een bedrijf dat bovendien sterk investeert in innovatieve projecten van start-ups. Zoals gezegd hebben ook enkele belangrijke multinationals een vestiging in Marokko, hoofdzakelijk in Casablanca (cf. supra)¹².

5.6 STERKE BANDEN MET DE REST VAN AFRIKA

Marokko bouwt sterke banden met de rest van Afrika op, zowel op diplomatisch als economisch vlak. Zo maakte Koning Mohammed VI in 2016 en 2017 een uitgebreide Afrikaanse tournee om presidenten en leiders van de belangrijkste Afrikaanse landen te ontmoeten en de banden aan te halen. Daarnaast is Marokko ook weer lid geworden van de Afrikaanse Unie (AU) na enkele jaren van afwezigheid¹³.

6. INDUSTRIEËN DIE START-UPS AANTREKKEN

In Marokko vinden we start-ups in verschillende industrieën, van Fintech tot CleanTech. Hieronder een overzicht van enkele industrieën die start-ups aantrekken en/of het grootste potentieel tonen voor ontwrichtende innovatie en groei.

6.1 AGRITECH

De landbouw en agribusiness sector is een van Marokko's belangrijkste sectoren. De sector is goed voor 19% van het bbp en 46% van de totale werkgelegenheid¹⁴. Gezien het belang en de omvang van deze sector beschikt Marokko vandaag over een geavanceerde kennis in AgriTech die zich focust op IoT, biochemie, AI en meer¹⁵. Ondanks de aanwezigheid van kennis en de grote afzetmarkt, worden de kansen voor innovatie in de Marokkaanse agrarische sector nog niet ten volle gegrepen. Dit betekent dat AgriTech start-ups met een innovatief product of nieuwe dienst vandaag de dag de mogelijkheid hebben om op korte tijd een grote markt aan te boren¹⁶.

¹² (VC4A, 2018)

¹³ (VC4A, 2018)

¹⁴ (Flanders Investment & Trade, z.d.)

¹⁵ (Alaoui, 2020)

¹⁶ (Habriche, 2021)

Met het “Plan Maroc Vert” en het recentere “Green Generation 2020-2030” plan zet de Marokkaanse overheid in op een modernisering van de landbouwsector¹⁷. In dit kader werden reeds verschillende initiatieven genomen om innovatie in de sector te stimuleren. Zo richtte Impact Lab in 2021 het acceleratieprogramma “Launchpad AgriTech” op¹⁸ en organiseert het in 2022 de “AgriTech4Morocco Innovation Challenge”¹⁹. Ook de Mohammed VI Polytechnic University (UM6P) houdt zich bezig met AgriTech, zo richtte het in samenwerking met OCP de business unit AgriEdge op²⁰. Enkele toonaangevende AgriTech start-ups in Marokko zijn: Atlan Space, Entomo Nutris, BioChar Maroc en AgriEdge.

6.2 CLEANTECH

In Marokko wordt ook aandacht besteedt aan CleanTech (syn. GreenTech). Dit gebeurt via organisaties zoals Cluster Solaire, dat groene bedrijven in heel Marokko en de MENA-regio ondersteunt die zich bezighouden met duurzame energie en GreenTech. In dit kader zet Marokko vooral sterk in op hernieuwbare energie. In 2018 slaagde deze sector erin om 35% van de Marokkaanse elektriciteit te produceren. Tegen 2030 wil Marokko 52% van zijn energiemix uit hernieuwbare bronnen halen. Om deze target te halen zal de overheid 30 miljard dollar investeren in projecten gericht op hernieuwbare energie²¹. Het is dus duidelijk dat er zich de komende jaren een scala aan opportuniteiten zullen voordoen in deze sector. Desondanks is het aantal Marokkaanse CleanTech start-ups nog vrij beperkt. Voorbeelden van start-ups uit deze sector zijn; Farasha Systems en Elum Energy.

6.3 FINTECH

Marokko is de derde grootste FinTech-hub in de Arabische wereld na de Verenigde Arabische Emiraten en Egypte. Dit blijkt uit een onderzoek van de denktank voor financiële inclusie Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)²². Volgens het onderzoek zijn enkele van de belangrijkste drijfveren voor de FinTech groei in Marokko de hoge mate van mobiele connectiviteit, de grote populatie zonder toegang tot een bank, de overvloed aan technisch talent en de talrijke overheidsinitiatieven die het gebruik van digitale financiële diensten aanmoedigen. Ook de e-commerce industrie in Marokko maakte de voorbije jaren een solide groei door, waardoor het aantal online transacties sterk toenam²³. FinTech is dus een belangrijke opkomende industrie in Marokko met tal van opportuniteiten voor start-ups. Enkele voorbeelden van Marokkaanse FinTech start-ups zijn: Wafr, Invyad, Peaqock, How2Pay Services, Chari.ma en Sypex.

¹⁷ (Ministère de l’Agriculture, 2022)

¹⁸ (Impact Lab, 2021)

¹⁹ (AgriTech4Morocco, 2021)

²⁰ (AgriEdge, 2022)

²¹ (Bazza, 2019)

²² (Chehade, 2020)

²³ (FinTech Middle East, 2021)

6.4 HEALTHTECH

Marokko maakt gebruik van HealthTech om het hoofd te bieden aan zijn gebrek aan medische infrastructuur. Ook de coronapandemie bleek een versneller te zijn voor de opkomst van dit soort technologie in Marokko. Sinds de pandemie kent Marokko een groei van het aantal projecten in de drie subgebieden van Healthtech, zijnde BioTech (medicijnen, biologische diagnostiek, cosmetica of nieuwe behandelingen), MedTech (nieuwe medische apparatuur) en digital HealthTech (diensten of software)²⁴.

Recent werd ook een samenwerkingsovereenkomst ondertekend tussen het Innovation Center van de Mohammed VI University of Health Sciences (UM6SS) en ABA Technology, een technologische en industriële groep, gespecialiseerd in IoT. Het doel van de alliantie is om ertoe bij te dragen dat Marokko een toonaangevende onderzoeks- en ontwikkelingshub wordt op het gebied van HealthTech²⁵.

Daarnaast stimuleert ook de Marokkaanse overheid de ontwikkeling van de HealthTech industrie. Ze deed dit onder andere door de invoer en aanpassing van bepaalde decreten waardoor er meer mogelijk wordt op het vlak van telegeneeskunde²⁶.

We zien dus een steeds gunstiger klimaat voor HealthTech in Marokko wat gepaard gaat met verschillende opportuniteiten voor start-ups. Enkele voorbeelden van Marokkaanse HealthTech start-ups zijn; Toubib.ma, DabaDoc, DataPathology, Sobrus, Chifae, PocketDoc, Docti.ma, MonDentiste.ma en VitalCare.

6.5 TRANSPORT EN LOGISTIEK

De sector transport en logistiek staat in voor 5% van het Marokkaanse bbp en is van groot belang voor de economische dynamiek in het land²⁷. Zoals gezegd wordt Marokko gekenmerkt door een gunstige geografische ligging en een dicht infrastructuurnetwerk van snelwegen, spoorwegen, havens en luchthavens. Deze troeven in combinatie met het economisch belang van de sector gaan gepaard met opportuniteiten voor start-ups die zich richten op transport en logistiek. Voorbeelden van start-ups uit deze sectoren zijn; Freterium, Benatna, Yalah, Carmine, VotreColis.ma, VelyVelo, Transpare, Mastery, Koutim, Weego Lines, Markoub.ma, VotreChauffeur.ma en Lagare.ma.

6.6 E-COMMERCE

Net zoals in de rest van de wereld maakte e-commerce ook in Marokko de afgelopen jaren een sterke opmars. Vooral de hoge internetconnectiviteit van de Marokkaanse bevolking en de verschillende

²⁴ (Finances News, 2021)

²⁵ (UM6SS, 2021)

²⁶ (Lexis MA, 2021)

²⁷ (Flanders Investment & Trade, z.d.)

overheidsinitiatieven zoals de strategie e-Maroc hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van de e-commerce sector. Ook hier zorgde de coronapandemie voor een extra stimulans. Het gevolg is dat het aantal Marokkaanse e-commercesites elke dag toeneemt en dat steeds meer Marokkanen deze sites bezoeken. Dit gaat gepaard met opportuniteiten voor start-ups. Voorbeelden van Marokkaanse e-commerce start-ups zijn; GOA-Commerce, myTindy, LNKO, Kifal-auto, Machaussure.ma, Vestty's, Chari.ma, Cathedis en Dyalna.

7. FINANCIERING

Marokkaanse start-ups slaagden erin om in 2021 een recordbedrag van 29 miljoen dollar op te halen²⁸. Dit is een aanzienlijke vooruitgang ten opzichte van het jaar 2020 waarin diezelfde start-ups slechts 10 miljoen dollar konden ophalen²⁹. Toch blijft dit een relatief laag bedrag in vergelijking met de Noord-Afrikaanse koploper Egypte waar start-ups in 2021 zo'n 402 miljoen dollar konden ophalen³⁰.

Desondanks is de lokale en globale venture capital industrie aan een opmars bezig in Marokko. Deze wordt hoofdzakelijk gedreven door: I) de groeiende investeringen van het Marokkaanse bedrijfsleven in incubators, accelerators en innovatieprogramma's, II) de groeiende beschikbare middelen voor de ontwikkeling van skill development en enterprise development, III) de innovatiefinanciering door de overheid (nationaal en internationaal) en IV) een groeiende gemeenschap van succesvolle investeerders, ondernemers en een stijging in het aantal exits³¹.

Hieronder wordt een overzicht gegeven van de belangrijkste nationale en internationale VC's en kapitaalfondsen die actief zijn in Marokko. We werpen ook een blik op Marokkaanse business angels netwerken.

7.1 MAROKKAANSE VC'S EN KAPITAALFONDSEN

Maroc Numeric Fund (Casablanca)

Het Maroc Numeric Fund (MNF) werd opgericht in 2010 en wordt beheerd door MITC Capital. Het is een publiek-privaat investeringsfonds dat zich richt op de financiering van Marokkaanse technologie start-ups. Het MNF verleent seed capital aan innovatieve start-ups met een hoofdzetel in Marokko. Naast haar publiek-privaat investeringsfonds richtte MNF in 2011 ook het MNF Angel Fund op (cf. infra).

²⁸ (Dosunmu, 2022)

²⁹ (Dealroom, 2022)

³⁰ (Dealroom, 2022)

³¹ (VC4A, 2018)

Fund size: fund 1 = USD 12 Mn; fund 2 = USD 21,4 Mn

Ticket size: USD 500K – 1 Mn

Meer informatie: <https://mnf.ma/en/>

Innov Invest Fund (Rabat)

Het Innov Invest Fund werd opgericht door Marokko's Central Guarantee Fund (Caisse Centrale de Garantie, CCG) in steun van de Marokkaanse overheid, de Wereldbank en de Europese Unie. Het doel van het fonds is om de toegang tot financiering voor kmo's en start-ups te faciliteren, om zo van Marokko een regionale hub voor ondernemers te maken. Het Innov Invest Fund werd opgericht in 2017 en werd operationeel in 2018.

Fund size: USD 75 Mn (USD 51 Mn afkomstig van de Wereldbank)

Ticket size: USD 30K – USD 1 Mn

Meer informatie: <https://www.tamwilcom.ma/fr>

Wise Venture Capital (Casablanca)

Wise Venture Capital is een investeringsmaatschappij die matching capital en technische bijstand verstrekt aan een breed scala van gekwalificeerde start-ups en investeerders in Marokko. Wise Venture Capital is een dochteronderneming van het Amerikaanse SEAF (Small Enterprise Assistance Funds) dat het beheer kreeg van een door USAID gesteund investeringsprogramma in Marokko. Als ervaren internationale speler met meer dan 28 jaar ervaring verleent SEAF operationele steun en best practices aan Wise Venture Capital.

Fund size: USD 3,73 Mn

Ticket size: USD 53K – 530K

Meer informatie: <https://www.seaf.com/seaf-launches-wise-venture-capital-in-morocco/>

Outlierz Venture (Casablanca)

Outlierz Venture is een op Afrika gefocust early-stage risicokapitaalfonds voor start-ups. Het fonds investeert in seed en pre-series A bedrijven die fundamentele problemen oplossen en belangrijke traditionele industrieën digitaliseren. Outlierz Venture richt zich op vier markten; Marokko, Egypte, Nigeria en Kenia.

Ticket size: USD 20K – 100K voor idea stage start-ups; USD 50K – 200K voor seed/series A

Meer informatie: <http://www.outlierz.co/>

////////////////////////////////////

7.3 BUSINESS ANGELS NETWERKEN

Naast dat Marokko nood heeft aan meer kapitaal uit VC's en kapitaalfondsen, heeft het ook nood aan meer lokale business angels. Dit type investeerders is belangrijk omdat ze de financieringskloof vullen in de beginfasen van start-ups. Aangezien business angels ook zelf ervaring hebben als ondernemers bekleden ze een unieke positie om start-ups te ondersteunen met hun mentorschap en persoonlijk netwerk. Door meer business angel netwerken en clubs op te richten kunnen nog meer start-ups van deze ondersteuning genieten. Hieronder een overzicht van de reeds bestaande business angel netwerken in Marokko.

Angels4Africa (Casablanca)

Angels4Africa is een business angel netwerk dat bestaat uit meer dan 50 investeerders en investeert in Afrikaanse technologie start-ups in de seed phase. Het netwerk bestaat uit ervaren ondernemers die vertrouwd zijn met het traject van een start-up. Deze business angels ondersteunen start-ups met investeringen, mentorschap en hun netwerk. De investment tickets in het Angels4Africa netwerk variëren tussen de 10K en 50K dollar per start-up.

Meer informatie: <https://www.angels4africa.co/>

MNF Angels (Casablanca)

Het Maroc Numeric Fund (cf. supra) lanceerde in 2011 de business angel club MNF Angels op. De club bestaat uit ongeveer tien business angels die start-ups financieren uit de informatie- en communicatietechnologie-, GreenTech- en biotechsectoren. De investment tickets in het MNF Angel netwerk variëren tussen 10K en 100K dollar per start-up. Naast deze financiële ondersteuning genieten start-ups ook van het mentorschap en het netwerk van de business angels.

Meer informatie: <https://mnf.ma/mnf-angels-fr/presentation/>

Moroccan Business Angels Network (MoBAN)

Het Moroccan Business Angels Network (MoBAN) werd opgericht in 2019 en investeert in innovatieve Marokkaanse start-ups. Het netwerk bestaat uit vijftien businessangels met ervaring in investeringen en bedrijfsontwikkeling in Marokko en het buitenland. Net zoals in andere angel netwerken genieten start-ups bij MoBAN naast de financiële ondersteuning ook van het mentorschap en het netwerk van de business angels.

Meer informatie: <https://www.moban.ma/>

8. INCUBATOREN EN ACCELERATORPROGRAMMA'S

Naast financiering hebben start-ups ook behoefte aan andere vormen van ondersteuning. Dit is waarom incubatoren en acceleratorprogramma's onmisbare componenten zijn van elk start-up ecosysteem. Ze ondersteunen start-ups in de vroege stadia door middel van mentorschap, onderwijs, het faciliteren van toegang tot kapitaal en door andere diensten met toegevoegde waarde aan te bieden. Vandaag de dag beschikt Marokko reeds over een uitgebreid netwerk van gevestigde incubatoren en acceleratorprogramma's. Het is ook zo dat de meeste van deze programma's open zijn voor buitenlandse start-ups. Dit werd ook bevestigd door Tamsir Traoré van start-up Logidoo: *"Het Marokkaanse start-up ecosysteem is een open ecosysteem waarin nieuwe innovatie wordt omarmd, ook van buitenlandse start-ups"*³².

8.1 INCUBATOREN

In een ziekenhuiscontext gebeurt de verzorging van te vroeg geboren baby's in de gecontroleerde omstandigheden van een "couveuse" of in het Engels "incubator". Het principe van een couveuse is dat de baby's tijdelijk verzorging krijgen in gecontroleerde omstandigheden. Deze omstandigheden moeten de pasgeboren baby's helpen om te overleven, te groeien en zich te ontwikkelen zodra zij de couveuse hebben verlaten. Dezelfde logica geldt voor jonge bedrijven of start-ups. Zij worden in een business incubator ondersteund met het oog op overleving, groei en verdere ontwikkeling. In de praktijk vertaalt deze ondersteuning zich in het ter beschikking stellen van fysieke hulpbronnen (e.g. kantoorruimtes), secretariaatsdiensten, toegang tot financiële middelen, hands-on management, mentorschap, hulp bij opstartprocedures en toegang tot netwerken. Het hoofddoel van een business incubator is het voortbrengen van succesvolle ondernemingen die op hun eigen benen kunnen staan en de incubator binnen een redelijke periode verlaten³³. Hieronder bekijken we enkele van de belangrijkste Marokkaanse incubators.

Espace Bidaya (Casablanca)

Espace Bidaya is een Social Green Tech incubator in Casablanca. Deze incubator is gericht op innovatieve start-ups met een potentieel sterke sociale en/of milieu-impact. Bij Espace Bidaya genieten start-ups een jaar lang strategische ondersteuning op maat; toegang tot een co-working space, regelmatige individuele en gepersonaliseerde follow-up, collectieve training, mentorschap en regelmatige netwerkevenementen.

Meer informatie: <https://www.linkedin.com/company/espace-bidaya-incubateur/?originalSubdomain=ma>

³² (T. Traoré, persoonlijke communicatie, 5 mei, 2022)

³³ (Aernoudt, 2020)

Impact Lab Morocco (Casablanca)

Impact Lab Morocco is een incubator die in 2014 werd opgericht en richt zich op innovatieve start-ups met een potentieel sterke sociale en/of milieu-impact. Als incubator biedt Impact Lab Morocco operationele ondersteuning op maat om de uitvoering van projecten, hun groei en financiering te versnellen. Naast start-ups ondersteunt Impact Lab Morocco ook overheidsinstellingen en bedrijven om hen in staat te stellen innovatief te reageren op hun groei-uitdagingen in Marokko en de rest van Afrika.

Meer informatie: <https://impactlab.africa/>

212 Founders (Casablanca)

212 Founders is een ondersteunings- en financieringsprogramma gericht op het ontwikkelen van Marokkaanse start-ups met groot potentieel. 212 Founders is een initiatief van CDG Invest, de investeringstak van de CDG Group (Caisse des Dépôts et de Gestion). Het programma bestaat uit twee fasen; een incubatiefase van zes maanden en een acceleratiefase van twaalf maanden.

Meer informatie: <https://www.212founders.co/>

R&D Maroc (Casablanca)

De Marokkaanse Vereniging voor Onderzoek en Ontwikkeling (R&D Maroc) heeft als doel om innovatie en R&D in Marokkaanse bedrijven uit de productiesector te initiëren, bevorderen en stimuleren. R&D Maroc doet dit onder andere door Marokkaanse start-ups te ondersteunen. Sinds 2017 is R&D Maroc partner van het Innov Invest programma van de CCG dat zich richt op de financiering van innovatieve Marokkaanse start-ups. In dit kader ontving R&D Maroc al meer dan 510 projecten waarvan er 42 werden geselecteerd voor verdere ondersteuning.

Meer informatie: <https://www.rdmaroc.com/>

Endeavor Morocco (Casablanca)

Endeavor Morocco werd gelanceerd met de steun van het United States Agency for International Development in Morocco onder de noemer van Morocco Economic Competitiveness (MEC) programma. Endeavor Morocco is het zesde filiaal van Endeavor in de MENA-regio. Het doel van Endeavor Morocco is om het jeugdondernemerschap in Marokko te bevorderen. Het initiatief doet dit door ondernemers een scala van diensten aan te bieden waaronder mentorschap, toegang tot netwerken en kapitaal.

Meer informatie: <https://endeavor.org/>

Wib.co (Casablanca)

Wib.co werd opgericht in 2010 en profileert zich als de leidende incubator in Marokko. Start-ups die worden geselecteerd voor het incubatieprogramma van Wib.co genieten twee jaar lang van de toegang tot een kantoor in de Wib toren en de ondersteuning van een technisch, marketing, support en contentteam. Daarnaast biedt Wib.co haar ondernemers een maandsalaris gelijk aan hun laatste salaris gedurende een jaar en een behoud van sociale zekerheid. In ruil voor deze voordelen wordt de Wib groep voor 51% aandeelhouder van de start-up.

Meer informatie: <https://wib.co/>

New Work Lab (Casablanca)

Het incubatieprogramma van New Work Lab ondersteunt start-ups om hun idee te realiseren en een eerste afzetmarkt te vinden. Het incubatieprogramma duurt drie maanden en omvat toegang tot een coworkingruimte, thematische workshops, gepersonaliseerde opvolging en begeleiding door een netwerk van deskundigen.

Meer informatie: <https://www.newworklab.com/>

Dare Inc. (Rabat)

Dare Inc. is een incubatieprogramma dat in 2015 werd opgericht door het Marokkaans Centrum voor Innovatie en Sociaal Ondernemerschap (MCISE). Het incubatieprogramma ondersteunt innovatieve start-ups bij het vinden van oplossingen voor dringende sociale uitdagingen in gebieden zoals energie, recyclage en landbouw.

Meer informatie: <https://www.mcise.org/>

U-Founders (Ben Guerir)

U-Founders is een initiatief van de Mohammed VI Polytechnic University dat zich bezighoudt met incubatie-, pre-incubatie- en ondernemerschapsbewustzijnsprogramma's voor studenten, onderzoekers en ondernemers die tot het ecosysteem van de universiteit behoren. De missie van U-Founders bestaat erin drie belangrijke doelstellingen te verwezenlijken: bijdragen tot de opkomst van innovatie start-ups, ondernemerschap stimuleren, en het onderzoekswerk dat binnen de Polytechnische Universiteit Mohammed VI wordt verricht te valoriseren.

Meer informatie: https://u-founders.ma/fr/?utm_source=start-up.ma

Technopark Maroc (Casablanca, Rabat, Tanger, Agadir)

Technopark is een publiek-private samenwerking met als partners de Marokkaanse overheid, Attijariwafa Bank, La Banque Centrale Populaire, Bank of Africa (BMCE) en het Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG). Technopark biedt start-ups en KMO's ondersteuning in de vorm van toegang tot betaalbare kantoorruimtes, training, facilitering van toegang tot het Maroc Numeric Fund (cf. supra) en andere ondersteunende diensten. Op dit moment heeft Technopark Maroc vestigingen in Casablanca, Tanger, Rabat en Agadir.

Meer informatie: <https://www.linkedin.com/company/technopark-maroc/>

8.2 INCUBATOREN OP INITIATIEF VAN BEDRIJVEN

Vandaag de dag verlenen verschillende grote bedrijven, zoals het Office Chérifien des Phosphates (OCP) en grote telecombedrijven steun aan veelbelovende start-ups in Marokko.

OCP Foundation (Rabat)

De OCP Foundation is een onderdeel van het Marokkaanse staatsbedrijf Office Chérifien des Phosphates (OCP), 's werelds grootste fosfaat- en meststoffenproducent. De OCP Foundation zet zich in voor duurzame economische en sociale ontwikkeling en biedt in dit kader ook incubatieprogramma's aan voor innovatieve projecten.

Meer informatie: <https://www.ocpfoundation.org/>

1000 Fikra

Het Marokkaans brandstofdistributiebedrijf Afriquia richtte in 2019 het initiatief "1000 Fikra" op. Dit initiatief heeft als doel om ondernemers met een idee te helpen een bedrijf op te zetten. Het 1000 Fikra-programma bestaat uit vier fasen waaronder een incubatiefase van vier maanden. Gedurende deze periode worden de ondernemers begeleid door ervaren coaches en mentors, krijgen ze toegang tot een netwerk van experts en andere ondernemers, en mogen ze voor hun werksessies gebruikmaken van de Oasis-caféruimtes in alle Afriquia tankstations.

Meer informatie: https://1000fikra.ma/fr_CA/

Orange Digital Center

Orange is het tweede grootste telecombedrijf van Marokko na Maroc Telecom. Met het initiatief Orange Digital Center biedt Orange start-ups een ondersteuningsprogramma aan.

Meer informatie: <https://corporate.orange.ma/Orange-Digital-Center>

Inwi Innov

Met meer dan 50.000 vestigingen is Inwi het derde grootste telecombedrijf van Marokko. In het kader van de digitale transitie van Marokko heeft Inwi onder de noemer Inwi Innov enkele incubatieprogramma's lopen voor innovatieve start-ups. In samenwerking met de televisiezender 2M lanceerde Inwi ook de techshow "Qui va investir dans mon projet? Spécial Start-up".

Meer informatie: <https://innov.inwi.ma/programs>

8.3 ACCELERATORPROGRAMMA'S

Start-up accelerators, ook wel seed accelerators genoemd, zijn meestal programma's van bepaalde duur die startkapitaal, begeleiding, mentorschap en pitching-mogelijkheden omvatten. Het doel van een accelerator is om bestaande start-ups te helpen groeien. Het belangrijkste verschil met incubators is dat accelerators een klein bedrag aan startkapitaal aanbieden in ruil voor een kleine aandelenpositie in de start-up die aan het programma deelneemt. De accelerator wordt zo niet alleen een stakeholder van de participerende start-ups, maar ook een aandeelhouder³⁴. Hieronder bekijken we enkele van de belangrijkste Marokkaanse accelerators.

Hseven (Casablanca)

Hseven profileert zichzelf als de grootste accelerator op het Afrikaanse continent. Het richt zich op het begeleiden van innovatieve start-ups geleid door Marokkaanse of Afrikaanse ondernemers. In het acceleratieprogramma worden ondernemers gedurende zes maanden begeleid om hun start-up naar een hoger niveau te brengen. De geselecteerde start-ups ontvangen een startkapitaal van 150K euro tegen een aandelenpositie van tussen de 5 à 7%. Op het einde van het programma volgt een potentiële investering van tussen de 500K en 1Mn euro door Azur Partners (cf. supra). Het programma wordt verder ondersteund door het Dutch Good Growth Fund (DGGF) en het Innov-invest programma van de Caisse Centrale de Garantie (CCG).

Meer informatie: <https://www.hseven.co/>

Skytrend (Casablanca)

Skytrend investeert in innovatieve Marokkaanse start-ups tijdens de pre-seed en seed fases. In haar acceleratieprogramma biedt Skytrend start-ups toegang tot uitgeruste kantoren, strategische, financiële, marketing- en juridische ondersteuning, en toegang tot zijn relatienetwerk.

Meer informatie: <http://www.skytrend.ma/>

³⁴ (Aernoudt, 2020)

LaStart-up Station (Casablanca)

LaStart-up Station richt zich op het bevorderen van innovatie in Marokko en de rest van Afrika door innovatieve start-ups te ondersteunen. Het acceleratieprogramma van LaStart-up Station biedt start-ups coaching, mentorschap, toegang tot coworkingruimtes, netwerken en tot verschillende vormen van kapitaal zoals leningen, subsidies, maar ook angel investments uit het Angels4Africa netwerk (cf. supra). Naast haar acceleratieprogramma biedt Lastart-up Station ook nog andere programma's aan gaande van de ideefase tot de scale-up fase.

Meer informatie: <https://www.lastart-upstation.co/>

Start-up Maroc Booster (Rabat)

Start-up Maroc Booster is een programma van Start-up Maroc dat als doel heeft om start-ups uit de MENA-regio en de rest van Afrika te begeleiden zodat ze toegang verkrijgen tot de markt, kapitaal en hun grenzen kunnen verleggen richting de rest van de wereld. Het acceleratieprogramma duurt zes maanden en is ontworpen om start-ups te versterken rond drie pijlers: financiering, acceleratie/mentorschap en internationale blootstelling.

Meer informatie: <https://www.start-upmarocbooster.com/>

9. OVERHEIDSBELEID VOOR START-UPS

De laatste jaren toont de Marokkaanse overheid een steeds grotere interesse voor ondernemerschap. De overheid wil ondernemerschap stimuleren en hoopt zo nieuwe banen te creëren om de economische groei van het land te verhogen en het werkloosheidsprobleem aan te pakken³⁵. Start-ups kunnen hierin ook een belangrijke rol spelen, daarom werden reeds verschillende beleidsinitiatieven genomen om de groei van het aantal Marokkaanse start-ups te bevorderen.

9.1 INNOV INVEST FUND (CCG)

Als eerste heeft de Marokkaanse overheid in 2017, via de Caisse Centrale de Garantie (CCG), het Innov Invest Fund opgericht (cf. supra). Zoals gezegd heeft dit fonds als doel om de toegang tot financiering voor kmo's en start-ups te faciliteren. Het is namelijk zo dat de financiering van kmo's en start-ups in Marokko hoofdzakelijk wordt gedomineerd door het bankwezen. Als gevolg van de risicoaversie van de banken

³⁵ (Giniatullina, 2019)

hebben start-ups in de beginfasen moeilijk of zelfs geen toegang tot kapitaal. Met de oprichting van het Innov Invest Fund hoopt de Marokkaanse overheid deze leemte in de financieringsketen op te vullen³⁶.

Het Marokkaanse Ministerie van Economie en Financiën gaf het CCG daarom het mandaat om via het Innov Invest Fund zowel seed, early-stage als risicokapitaal uit te vaardigen aan innovatie start-ups. De start-ups die in aanmerking komen voor financiering worden geselecteerd door het CCG in samenwerking met 16 incubatoren/acceleratorprogramma's.

Via het Innov Invest Fund probeert de Marokkaanse overheid ook netwerken en verenigingen van Marokkaanse Business Angels te ondersteunen. De overheid doet dit door in het Innov Invest Fund een co-investeringsregeling in te bouwen waarbij publieke middelen uit het fonds samen met de middelen van de Business Angels worden geïnvesteerd³⁷.

Het Innov Invest Fund boekte reeds goede resultaten. In de laatste vijf jaar werden meer dan 450 start-ups gefinancierd voor een totaalbedrag van 9 miljoen dollar. Op die manier werden meer dan 700 ondernemers ondersteunt bij hun projecten³⁸.

9.2 MAROC PME

Maroc PME, ook bekend als het Agence Nationale Pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise, is een initiatief van de Marokkaanse overheid om start-ups en KMO's te ondersteunen. De drie hoofddoelstellingen van het Maroc PME-initiatief zijn het creëren van duurzame banen, het ontwikkelen van efficiënte ecosystemen en het ontwikkelen van een omgeving die bevorderlijk is voor ondernemerschap. Met betrekking tot start-ups heeft Maroc PME het programma "Tatwir" lopen. Dit programma richt zich op het ondersteunen van innovatieve start-ups die verband houden met industrie of duurzaamheid³⁹.

9.3 AGENCE DE DEVELOPPEMENT DU DIGITAL (ADD)

Het Agence de Développement du Digital (ADD) is het agentschap dat verantwoordelijk is voor de uitvoering van de strategie van de Marokkaanse overheid op het gebied van digitale ontwikkeling. In dit kader zet het ADD zich ook in om het Marokkaanse start-up ecosysteem mee te helpen ontwikkelen. Het agentschap doet dit door actoren in het ecosysteem te verenigen en bestaande publieke en private initiatieven te promoten. Via het platform www.start-uphubmaroc.ma hoopt het ADD zo jonge Marokkaanse ondernemers te inspireren⁴⁰.

³⁶ (Tamwilcom, 2016)

³⁷ (Tamwilcom, 2018)

³⁸ (Dassouli, 2022)

³⁹ (Maroc PME, 2022)

⁴⁰ (Agence de Développement du Digital, 2020)

9.4 FISCALE VOORDELEN VOOR START-UPS

Tot op vandaag zijn er nog geen fiscale voordelen specifiek voor start-ups in Marokko. De overheid voorziet wel fiscale voordelen om meer Marokkaanse jongeren ertoe aan te zetten een bedrijf te beginnen. Voor alle nieuwe bedrijven en dus ook start-ups geldt daarom een vrijstelling van de BTW voor de eerste 20 maanden na de oprichting. Vanuit het Marokkaanse start-up ecosysteem wordt wel gepleit voor meer fiscale voordelen specifiek voor start-ups. Belastingvrijstellingen voor start-ups gedurende de eerste drie tot vijf jaar van hun bestaan zou een groot pluspunt zijn volgens verschillende spelers⁴¹.

9.5 WAT KAN DE MAROKKAANSE OVERHEID BETER DOEN?

De Marokkaanse overheid neemt reeds enkele initiatieven maar tot op vandaag ontbreekt een goed coherent overheidsbeleid in de vorm van een start-up wet. Het huidige beleid is hoofdzakelijk gericht op kmo's en helemaal niet aangepast aan start-ups. Bijgevolg mist het Marokkaanse start-up ecosysteem een duidelijke visie, strategie en focus. Vanuit de Marokkaanse start-up wereld is dan ook vraag naar een grotere betrokkenheid van de overheid. Vertegenwoordigers moeten een beter inzicht krijgen in het ecosysteem zodat een beter beleid kan worden ontworpen⁴². Op die manier kan Marokko voorbeelden zoals Tunesië volgen waar onlangs de Tunisia Start-up Act werd ingevoerd.

Marokkaanse start-ups hebben wel het gevoel dat de overheid zich hier meer bewust van is. Er wordt steeds meer aandacht besteedt aan start-ups en het bijhorende ecosysteem. Een voorbeeld hiervan is de oprichting van het Innov Invest Fund. Marokko is vereist om de start-up trend te volgen als het wil blijven met andere landen. Er wordt daarom verwacht dat het huidige ecosysteem niet meer hetzelfde ecosysteem zal zijn dat we binnen vijf jaar zullen zien.

10. EVENTS, MEETUPS EN COMMUNITIES

In Marokko en de rest van Afrika worden elk jaar events en meetups voor start-ups georganiseerd. Daarnaast zijn er ook meerdere start-up communities actief in Marokko. Hier zijn enkele van de belangrijkste.

10.1 EVENTS

Start-up Africa Summit (Rabat)

⁴¹ (VC4A, 2018)

⁴² (VC4A, 2018)

Start-up Africa Summit is een evenement dat innovatieve start-ups, investeerders, industrie-experts en belangrijke spelers uit het start-up ecosysteem samenbrengt om zakelijke en investeringsmogelijkheden in Afrika te bespreken.

Meer informatie: <https://www.start-upafricasummit.global/>

Start-up Maroc RoadShow

Start-up Maroc Roadshow is een tournee langs een twaalftal Marokkaanse steden, waarbij jongeren in contact worden gebracht met lokale, nationale en internationale actoren op het gebied van ondernemerschap. Op deze manier wil de initiatiefnemer, Start-up Maroc, de lokale gemeenschap van ondernemers verder ontwikkelen, het innovatieklimaat rond universiteiten stimuleren, om zo het ecosysteem van ondernemerschap in het hele land een impuls te geven.

Meer informatie: <https://www.start-upmaroc.org/programmes>

10.2 MEETUPS

Google Developer Group Casablanca

GDG Casablanca is voor ontwikkelaars die geïnteresseerd zijn in Google's ontwikkelaarstechnologie; alles van Android, App Engine, en Google Chrome platformen, tot product API's zoals de Maps API, YouTube API en Google Agenda API. GDG Casablanca organiseert op regelde tijd events en bijeenkomsten die gratis en openbaar zijn.

Meer informatie: <https://www.meetup.com/nl-NL/GDGCasablanca/events/past/>

Google Developer Group Rabat

Ook in Rabat is er een Google Develop Group gevestigd. Ook hier worden regelmatig geplande events en bijeenkomsten georganiseerd.

Meer informatie: <https://www.meetup.com/nl-NL/GDG-Rabat/>

10.3 COMMUNITIES

Start-up Grind

Start-up Grind is een wereldwijde start-upgemeenschap die ontworpen is om ondernemers op te leiden, te inspireren en met elkaar in contact te brengen en organiseert daartoe regelmatig evenementen. De hoeksteen van de gemeenschap zijn maandelijkse evenementen met succesvolle lokale oprichters,

innovatoren, trainers en investeerders die hun eigen inzichten over de weg van het bouwen van een bedrijf delen. Ook de Marokkaanse afdeling van Start-up Grind is zeer actief met vestigingen in zes steden (Casablanca, Agadir, Tanger, Settat, El Jadida en Oujda) en meer dan 3000 leden.

Meer informatie: <https://www.start-upgrind.com/>

The Next Society

The Next Society is een open gemeenschap van changemakers, ondernemers, investeerders, bedrijven, Ngo's, publieke en private innovatie-, onderzoeks- en economische ontwikkelingshubs uit Europa en 7 mediterrane landen: Algerije, Egypte, Jordanië, Libanon, Marokko, Palestina en Tunesië. De gemeenschap is gericht op het mobiliseren, bevorderen en versterken van innovatie-ecosystemen en economische ontwikkeling in de MENA-regio, en doet dit door opkomende talenten te ondersteunen.

Meer informatie: <https://www.thenextsociety.co/>

Start-upYourLife

Start-upYourLife is een gemeenschap van jonge Marokkaanse ondernemers die enthousiastelingen, angels en potentiële investeerders bij elkaar brengt. Het organiseert de jaarlijkse Level Up Morocco Meetup in samenwerking met organisaties zoals SeedStars World en de Jordaanse accelerator Oasis500.

Meer informatie: <https://start-upyourlife.org/>

11. SUCCESVOLLE START-UPS

Tot op vandaag telt Marokko nog geen unicorns, maar dit wil niet zeggen dat er geen succesvolle Marokkaanse start-ups zijn. Hieronder vindt u een overzicht van Marokkaanse start-ups die zijn uitgegroeid tot succesvolle bedrijven die aanzienlijke institutionele financiering genieten.

Mubawab

Mubawab is een PropTech start-up die in 2011 werd opgericht. Het biedt verkopers en verhuurders de mogelijkheid om hun eigendommen in Marokko en Tunesië te adverteren. De website wordt maandelijks door 2 miljoen mensen bezocht en adverteert meer dan 150.000 woningen. Mubawab is de meest gefinancierde start-up in Marokko. Het bedrijf haalde sinds haar oprichting 17 miljoen dollar op, hoofdzakelijk afkomstig van de Emergin Markets Property Group (EMPG) dat Mubawab in 2018 overnam⁴³.

Meer informatie: <https://www.mubawab.com/>

⁴³ (Dealroom, 2022; Digest Africa, 2019; Wamda, 2021)

Waysto Cap

Waysto Cap is een B2B-marktplaats voor het kopen en verkopen van handelsgoederen in Afrika. Waysto Cap is Marokko's tweede meest gefinancierde start-up. Het haalde in maart 2017 een startkapitaal van 120.000 dollar op bij Y Combinator en later in juni 2017 nog eens 3 miljoen dollar bij tal van andere VC's zoals Soma Capital. In 2018 ontving Waysto Cap nog een ongekende hoeveelheid kapitaal van Outlierz Ventures⁴⁴.

Meer informatie: <https://www.waystocap.com/en>

Buzzkito

Buzzkito is het eerste BrandTech bedrijf in de MENA-regio. Het bedrijf maakt gebruik van data, technologie en psychologie om korte en boeiende video's te produceren die viral gaan. Onder ander Pepsi, Coca Cola en McDonalds betaalden Buzzkito al om branded content voor hen te produceren. Buzzkito haalde in 2018 een Series A investering ter waarde van 1.7 miljoen dollar op bij AfricInvest. In datzelfde jaar werd de waarde van het bedrijf geschat op 7 tot 10 miljoen dollar⁴⁵.

Meer informatie:

https://buzzkito.network/?fbclid=IwAR1TtxEWRyANZmqtbuGJmNDqw5f9r_topGQONjJVAKG-Rd7AuuYjUNVe8w

Dabadoc

Dabadoc is het eerste online platform voor het beheer van medische afspraken in Afrika. Het platform is klaar voor een verdere uitbreiding nadat Orange en AXA in 2021 gezamenlijk een meerderheidspositie inkochten in Dabadoc⁴⁶.

Meer informatie: <https://www.dabadoc.com/>

Omniup

Omniup is een bedrijf dat voorziet in gratis en beveiligde WIFI op openbare locaties door bestaande hotspots te optimaliseren en te monetariseren. Omniup's software maakt van openbare WIFI-netwerken een nieuw digitaal advertentiekanaal door internetverbinding te linken aan het verplicht bekijken van advertenties. Vandaag gebruiken reeds 2000 hotspots in 21 verschillende steden de software van Omniup.

Meer informatie: <https://www.omniup.com/omniup/>

⁴⁴ (Dealroom, 2022; Digest Africa)

⁴⁵ (Dealroom, 2022)

⁴⁶ (Wamda, 2021)

12. UITDAGINGEN

De dagelijkse uitdagingen voor ondernemers variëren natuurlijk naargelang van de plaats waar de ondernemer actief is. In Marokko hebben ondernemers te maken met veel van dezelfde uitdagingen als ondernemers in andere landen, maar er zijn ook enkele bijkomende factoren die specifiek zijn aan de Marokkaanse context. Hieronder volgt een lijst van de belangrijkste uitdagingen waarmee Marokkaanse ondernemers, start-ups en met uitbreiding het Marokkaanse start-up ecosysteem te maken krijgen.

12.1 BUREAUCRATIE

Het Marokkaanse ondernemingsklimaat wordt gekenmerkt door een belemmerende bureaucratie. Ingewikkelde juridische procedures zorgen ervoor dat bedrijven hun groeipotentieel niet ten volle kunnen benutten of zelfs niet eens worden opgestart. Om dezelfde reden trekken buitenlandse investeerders hun geld weg uit Marokko om andere oorden op te zoeken⁴⁷. De uitdaging in dit kader is dat het tempo van de veranderingen traag is, vooral op het vlak van regelgeving⁴⁸ (cf. infra). Toch zou er sinds de laatste jaren vooruitgang worden geboekt, dit blijkt uit de Global Entrepreneurial monitor (GEM). Voor overheidsbeleid met betrekking tot bureaucratie rapporteerde de GEM een score van 4,5 in 2021, wat een duidelijke verbetering was ten opzichte van de 3,6 in 2019⁴⁹.

12.2 REGELGEVING

Het Marokkaanse ondernemingsklimaat is sterk afhankelijk van binnenlandse regelgeving die bepalend is voor de internationale expansie van Marokkaanse bedrijven. Strenge regelgeving over bijvoorbeeld het verzenden en ontvangen van geld uit het buitenland, en de blootstelling aan internationale concurrentie, zorgen ervoor dat veel potentiële ondernemers de handdoek in de ring gooien⁵⁰. Een voorbeeld hiervan is de strikte regulatie in de Marokkaanse financiële sector. Doordat Marokko een zeer robuust banksysteem heeft, is innovatie in FinTech zeer moeilijk en gereguleerd. Dit laat ondernemers weinig ruimte voor innovatie⁵¹.

12.3 TOEGANG TOT KAPITAAL

Een van de belangrijkste redenen waarom start-ups falen of er niet in slagen om te groeien is het gebrek aan toegang tot kapitaal. Ook voor Marokkaanse start-ups is dit een van de belangrijkste uitdagingen, die

⁴⁷ (El Kaidi, 2013)

⁴⁸ (VC4A, 2018)

⁴⁹ (Global Entrepreneurship Monitor, 2021)

⁵⁰ (Giniatullina, 2019)

⁵¹ (VC4A, 2018)

hoofdzakelijk gekenmerkt wordt door een gebrek aan startkapitaal en lokale business angels⁵². Net zoals in andere landen zijn Marokkaanse banken en VC's vaak niet bereid om te investeren in start-ups in de seed of early stage omwille van het grote risico. Dit zorgt er opnieuw voor dat veel start-ups niet worden opgericht, en dat bestaande ondernemingen hun groeipotentieel niet voldoende benutten⁵³. Op vlak van business angels is het wel zo dat er sinds de laatste jaren steeds meer nieuwe lokale business angel netwerken worden opgericht (cf. supra).

12.4 BRAINDRAIN

Net zoals in vele andere opkomende economieën loopt Marokko het risico op een aanzienlijke braindrain. Veel hoogopgeleide Marokkanen verlaten het land op zoek naar betere kansen op werk. Dit is niet alleen een probleem voor gevestigde bedrijven, maar ook voor start-ups die opzoek zijn naar jong talent⁵⁴. Volgens de Marokkaanse banensite Rekrute was in 2018, 91% van de Marokkaanse professionals van 35 jaar en jonger geïnteresseerd in een job in het buitenland. De jonge Marokkanen gaan er op zoek naar betere arbeidsvoorwaarden en een betere levenskwaliteit⁵⁵. In 2019 onthulde de minister van Nationaal Onderwijs, Saïd Amzazi, dat elk jaar meer dan 600 ingenieurs Marokko verlaten om carrièremogelijkheden in het buitenland na te streven.

Als deze cijfers in de komende jaren niet drastisch veranderen, dreigt Marokko ernstige problemen te krijgen met het invullen van belangrijke posities in de technologiesector, zoals ingenieurs, ontwikkelaars en digitale experts. Dit kan gevolgen hebben voor de groei van veelbelovende start-ups die in eigen land geen geschikte kandidaten kunnen vinden. Daarnaast kan het ook een belangrijk knelpunt worden voor andere bedrijven die talent willen werven voor hun eigen innovatieprojecten⁵⁶.

12.5 GEBREK AAN SOCIALE ZEKERHEID

Marokko staat sinds het verleden al onder druk omdat het zijn burgers niet voldoende sociale zekerheid biedt, zowel op vlak van gezondheidszorg als werkloosheidsuitkeringen. Dit heeft ook zijn weerslag op het ondernemerschap in Marokko. In de woorden van Mark Zuckerberg, "An entrepreneurial culture thrives when it's easy to try lots of new ideas", of zoals Hanae Bezad, CEO van LeWagon Casablanca het idee verder uitwerkt, "this 'freedom to fail' is waged by those who have a cushion they can fall back on if they fail"⁵⁷. Het gebrek aan een dergelijk vangnet in Marokko zorgt ervoor dat veel potentiële ondernemers de stap niet zetten en dus geen onderneming opstarten.

⁵² (VC4A, 2018)

⁵³ (Aernoudt, 2020)

⁵⁴ (Giniatullina, 2019)

⁵⁵ (Morocco World News, 2018)

⁵⁶ (Kasraoui, 2019)

⁵⁷ (Bezad, 2018)

13. ADVIES VOOR VLAAMSE START-UPS EN ONDERNEMINGEN

Het jonge Marokkaanse start-up ecosysteem is in volle opmars en slaagt erin steeds meer kapitaal aan te trekken. Dit gaat ook gepaard met opportuniteiten voor Vlaamse start-ups en ondernemingen die kunnen toeleveren aan het ecosysteem. Kansen bevinden zich in geavanceerde sectoren zoals AgriTech, CleanTech, FinTech en HealthTech om er een paar te noemen. Daarnaast biedt het Marokkaanse start-up ecosysteem ook mogelijkheden voor het Vlaamse start-up ecosysteem in termen van samenwerking, validatie van technologie, talent building en investeringen.

Flanders Investment & Trade Casablanca staat in contact met vooraanstaande spelers in het Marokkaanse start-up ecosysteem. Het kantoor kan introducties regelen, verkennende B2B-gesprekken organiseren en u een advies op maat verlenen.



14. LITERATUURLIJST

- Aernoudt, R. (2020). *Entrepreneurship. No guts, no glory*. (2e ed.). Intersentia.
- Agence de Développement du Digital. (2020). *L'ADD soutient et fédère l'écosystème des start-ups au Maroc*. Opgehaald van Agence du Développement de Digital: <https://www.add.gov.ma/ladd-soutient-et-federe-lecosysteme-des-start-ups-au-maroc>
- AgriTech4Morocco. (2022). *AgriTech4Morocco Innovation Challenge*. Opgehaald van AgriTech4Morocco: <http://agritechchallenge.org/morocco/>
- AgriEdge. (2022). *AgriEdge*. Opgehaald van AgriEdge: <https://agriedge.um6p.ma/>
- Alaoui, M. (2020). *Start-up Ecosystem Summary Morocco*. Opgehaald van Start-up Universal: <https://start-upuniversal.com/country/morocco/#focusindustries>
- Bazza, T. (2019). *35% of Moroccan Electricity Came from Renewable Sources in 2018*. Opgehaald van Morocco World News: <https://www.moroccoworldnews.com/2019/01/262953/morocco-electricity-renewable-sources>
- Bezad, H. (2018). *Morocco, the untapped potential of a start-up nation*. Opgehaald van Medium: https://medium.com/@Innovate_Africa/morocco-the-untapped-potential-of-a-start-up-nation-ddab175601b9
- Casablanca Finance City. (2021). *Casablanca Finance City*. Opgehaald van Casablanca Finance City: <https://casablancafinancecity.com/cfc/?lang=en>
- Cehade, N. (2020). *Fintechs Across the Arab World*. Opgehaald van CGAP: <https://www.cgap.org/research/reading-deck/fintechs-across-arab-world>
- Dassouli, A. (2022). *Financement des start-ups, un nouvel écosystème en explosion*. Opgehaald van La Nouvelle Tribune: <https://lnt.ma/financement-des-start-ups-un-nouvel-ecosysteme-en-explosion/>
- Dealroom. (2022). *Ecosystems*. Opgehaald van Dealroom: <https://app.dealroom.co/dashboard>
- Dieseldorff, K. (2015). *CNN Names Morocco's Taghazout 'International Start-ups Haven'*. Opgehaald van Morocco World News: <https://www.moroccoworldnews.com/2015/12/175375/cnn-names-moroccos-taghazout-international-start-ups-haven?fbclid=IwAR0GnkMpfRw3lker3FmZMt35tV6nyn-c1911ptqfDpCUv0LspUiKHbLbTJo>
- Digest Africa. (2021). *Digest Africa Briefs: The Most Funded Start-ups in Morocco*. Opgehaald van Digest Africa: <https://digestafrica.com/digest-africa-briefs-the-most-funded-start-ups-in-morocco>
- Dosunmu, D. (2022). *Here's why start-up funding in the Maghreb ecosystem is low*. Opgehaald van: <https://techcabal.com/2022/01/03/heres-why-start-up-funding-in-the-maghreb-ecosystem-is-low/>
- El Kaidi, Y. (2013). *Bureaucracy and corruption in Morocco: until when we can endure*. Opgehaald van Morocco World News: <https://www.moroccoworldnews.com/2013/05/90509/bureaucracy-and-corruption-in-morocco-until-when-we-can-endure>
- Eliason, M. (2019). *Telecommunications Report Finds 76% of Moroccans Use Smartphones*. Opgehaald van Morocco World News: <https://www.moroccoworldnews.com/2019/07/278384/telecommunications-76-moroccans-smartphones>

Finances News. (2021). *Health Tech: le Maroc creuse son sillon*. Opgehaald van Finances News:
<https://www.fnh.ma/article/actualite-economique/health-tech-le-maroc-creuse-son-sillon>

FinTech Middle East. (2021). *Morocco Emerges as Third Largest Fintech Hub in the Arab World*.
Opgehaald van FinTech Middle East: <https://fintechnews.ae/8210/morocco/morocco-emerges-as-third-largest-fintech-hub-in-the-arab-world/>

Flanders Investment & Trade (z.d.). *Kansrijke sectoren Marokko*. Opgehaald van Flanders Investment & Trade: <https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/landen/marokko/kansrijke-sectoren#top>

GEDI. (2019). *Global Entrepreneurship Index (GEI)*. Opgehaald van GEDI: <http://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>

Giniatullina, S. (2019). *Corporates and Start-ups in Morocco: Worlds Apart or a Match Made in Heaven?* Opgehaald van Seedstars: <https://www.seedstars.com/content-hub/life/corporates-and-start-ups-morocco-worlds-apart-or-match-made-heaven/>

Global Entrepreneurship Monitor. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor. 2021/2022 Global Report*.
Opgehaald van Global Entrepreneurship Monitor:
<https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>

Global Innovation Index. (2021). *Global Innovation Index 2021*. Opgehaald van Global Innovation Index:
<https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>

Habriche, B. (2021). *Agritech : Quand les start-up facilitent le quotidien des agriculteurs*. Opgehaald van La Vie Eco: <https://www.lavieeco.com/carriere-rh/agritech-quand-les-start-up-facilitent-le-quotidien-des-agriculteurs/>

Haijeb, A. (2020). *Casablanca's Start-up ecosystem*. Opgehaald van Medium:
<https://ahaijeb.medium.com/casablanacas-start-up-ecosystem-70ba425fba5>

IMF. (2021). *IMF World Economic Outlook Database*. Opgehaald van International Monetary Fund:
<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October/weo-report?c=686,&s=NGDPD,NGDPDPC,&sy=2019&ey=2026&ssm=0&scsm=1&sc=0&ssd=1&ssc=0&sic=0&sort=country&ds=.&br=1>

Impact Lab. (2021). *Launchpad Agritech*. Opgehaald van Impact Lab: <http://impactlab.africa/agritech/>

Kasraoui, S. (2019). *Minister: More Than 600 Engineers Leave Morocco Annually*. Opgehaald van Morocco World News: <https://www.morocoworldnews.com/2019/01/263375/minister-engineers-morocco>

Lexis MA. (2021). *Publication au BORM n° 7022 du décret n° 2-20-675 modifiant et complétant le décret n° 2-18-378 relatif à la télémedecine*. Opgehaald van Lexis MA:
<https://www.lexisma.info/2021/09/23/publication-au-borm-no-7022-du-decret-n-2-20-675-modifiant-et-completant-le-decret-n-2-18-378-relatif-a-la-telemedecine/>

Maroc PME. (2022). *Tatwir Start-up*. Opgehaald van Maroc PME: <https://marocpme.gov.ma/tatwir-start-up/>

Ministère de l'Agriculture. (2022). *PLAN MAROC VERT*. Opgehaald van Ministère de l'Agriculture:
<https://www.agriculture.gov.ma/fr/data-agri/plan-maroc-vert>

Wamda. (2021). *EMPG invests \$10 million in Mubawab*. Opgehaald van Wamda:
<https://www.wamda.com/2021/03/empg-invests-10-million-mubawab>

Wamda. (2021). *Orange and AXA CIMA to acquire majority stake in DabaDoc*. Opgehaald van
Wamda: <https://www.wamda.com/2021/06/orange-axa-acquire-majority-stake-dabadoc>

Voor meer informatie, contacteer het Flanders Investment & Trade kantoor in Casablanca:

T +212 522 26 60 94
casablanca@fitagency.com

Représentation Economique de la Flandre Ambassade de Belgique Le Yacht, Immeuble F, no 157 (5ème étage) 59, Bd la Corniche 2025 Casablanca MAROC

Deze studie werd samengesteld door:
Leon Bruyneel, Stagiair

Onder leiding van:
Sam Abosi, Vlaams Economisch Vertegenwoordiger

DISCLAIMER

De informatie die u in deze publicatie vindt is bedoeld als achtergrondinformatie die u moet in staat stellen een beeld te vormen met betrekking tot de hierin behandelde materie. Zij is met de grootste zorg verzameld op basis van de beschikbare data en documentatie op het ogenblik van de publicatie. Deze publicatie heeft bijgevolg niet de ambitie van volledigheid of geldigheid voor uw specifieke situatie. Zij kan bijgevolg nooit beschouwd worden als een juridisch, financieel of ander gespecialiseerd advies. Flanders Investment & Trade (FIT) kan in die zin nooit verantwoordelijk gesteld worden voor gebeurlijke foutieve vermeldingen, weglatingen of onvolledigheden in deze publicatie. FIT kan evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze publicatie. De verwijzingen in deze publicatie naar bepaalde entiteiten, bedrijven en/of personen houden geen bijzondere aanbevelingen in die voor Flanders Investment & Trade enige verantwoordelijkheid zou kunnen teweegbrengen.