

## STRATÉGIE

Quand le Technopark passe de l'ancrage local au rayonnement international

## TECHNOPARK-CGEM

Le pont entre startups et entreprises

## LAMIAE BENMAKHOUF

"On accompagne aujourd'hui des startups conçues pour le monde, pas juste pour le Maroc"

# TELQUEL IMPACT

SUPPLÉMENT TELQUEL - MAI 2026

[technopark.telquel.ma](http://technopark.telquel.ma)

## TECHNOPARK

# COMMENT LA FABRIQUE DES STARTUPS CHANGE DE DIMENSION

Plus de 500 startups accompagnées, 1,2 milliard de dirhams de chiffre d'affaires cumulé et une présence qui s'étend désormais de la Silicon Valley au Golfe : le Technopark change d'échelle. D'incubateur historique, il se transforme en véritable plateforme nationale d'accélération et d'internationalisation. Décryptage d'une mue stratégique



**TECHNOPARK**

# La fabrique de champions change de dimension

**Plus de 500 startups accompagnées, 1,2 milliard de dirhams de chiffre d'affaires cumulé, des partenariats qui s'étendent de la Silicon Valley au Golfe : le Technopark a changé de dimension.** Plongée dans un écosystème qui ne se contente plus d'incuber, mais qui structure, accélère et projette les startups marocaines vers de nouveaux marchés.

détiennent les budgets. L'APEBI les intègre dans les commissions du secteur et les connecte aux marchés export. L'UM6P leur ouvre ses laboratoires et ses fablabs pour la deeptech. Visa les branche sur l'écosystème mondial de la fintech. Et Plug and Play, le géant californien de l'accélération, a installé son Morocco Accelerator au Technopark, avec des résultats déjà mesurables: 71,95 millions de dirhams levés par la première cohorte.

La dimension territoriale accompagne cette montée en puissance. Six sites opérationnels, de Casablanca à Essaouira, chacun adapté aux spécificités économiques de sa région. De nouvelles villes sont en préparation. Et 35 % des startups accompagnées qui opèrent déjà à l'international, portées par des programmes de soft landing et des partenariats avec des écosystèmes

Les pages qui suivent retracent les différentes facettes de cette mécanique : les partenariats qui ouvrent les portes du marché, les programmes qui financent et accélèrent, les alliances internationales qui projettent les startups au-delà des frontières, les chiffres qui ancrent le tout dans le réel. Elles dessinent le portrait d'un Technopark qui ne joue plus dans la même catégorie. Et d'un écosystème marocain qui, startup après startup, construit sa place sur la carte mondiale de l'innovation.

**E**n 2025, le Technopark accompagne plus de 500 entreprises innovantes, emploie à travers son écosystème plus de 3 700 collaborateurs dont la moyenne d'âge est de 30 ans, et affiche un taux de pérennité de 90 %. Les startups qui en sortent ne cherchent plus seulement à survivre. Elles lèvent des fonds, exportent leurs solutions et recrutent des talents. Cette transformation ne s'est pas faite en vase clos. Elle est le produit d'une stratégie d'ouverture systématique, adossée à la feuille de route Maroc Digital 2030. En quelques années, le Technopark a tissé un réseau de partenariats qui couvre désormais l'ensemble de la chaîne de valeur de l'entrepreneuriat technologique. La CGEM ouvre les portes des grands comptes. Tamwilcom finance le parcours complet des startups via le Startup Venture Building, le plus gros programme d'incubation ja-

mais déployé au Maroc, dont le Technopark est l'un des opérateurs avec 240 startups à accompagner sur trois ans. L'AUSIM met les startups face aux décideurs IT qui



## INFOGRAPHIE

# Radiographie d'un écosystème en mouvement

De l'incubation à l'internationalisation, le Technopark accélère sa mue en plateforme nationale d'accompagnement des startups technologiques.

Retour sur une année charnière, en données clés et en impact.



### LA MACHINE TECHNOPARK

**+500**

entreprises innovantes accompagnées

**3700**

collaborateurs au sein de l'écosystème

**30 ans**

moyenne d'âge des collaborateurs

**6**

sites opérationnels (Casablanca, Rabat, Tanger, Agadir, Essaouira, Cité de l'Innovation Souss Massa)

**+100**

entreprises dans des programmes ciblés (incubation, accélération, soft landing)



### CE QUE PÈSENT LES STARTUPS

**1,2**

milliard de dirhams de chiffre d'affaires cumulé en 2025

**184,8**

millions de dirhams de levées de fonds mobilisées

**90%**

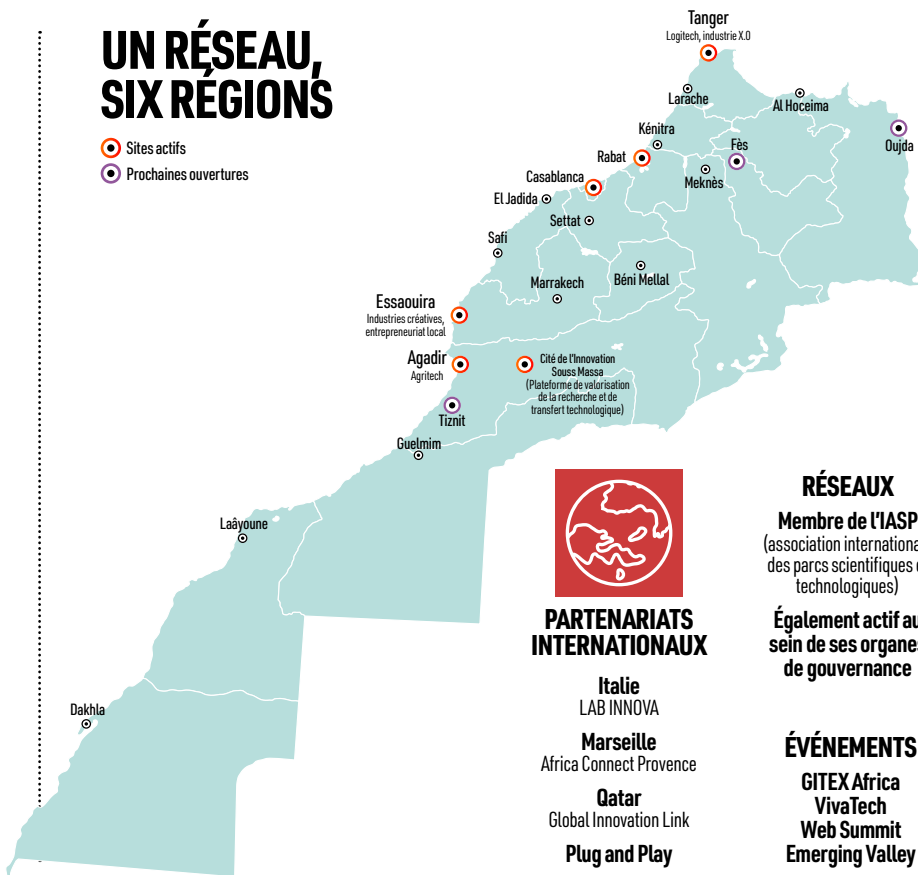
de taux de pérennité des startups accompagnées

**35%**

de chiffre d'affaire à l'export

### UN RÉSEAU, SIX RÉGIONS

- Sites actifs
- Prochaines ouvertures



### PARTENARIATS INTERNATIONAUX

**Italie**  
LAB INNOVA

**Marseille**  
Africa Connect Provence

**Qatar**  
Global Innovation Link

**Plug and Play**

### RÉSEAUX

**Membre de l'IASP**  
(association internationale des parcs scientifiques et technologiques)

**Également actif au sein de ses organes de gouvernance**

### ÉVÉNEMENTS

**GITEX Africa**  
**VivaTech**  
**Web Summit**  
**Emerging Valley**



### LA FABRIQUE DE TALENTS

**1700**

emplois qualifiés créés en 2025

**700**

opportunités de stages

**240**

startups à accompagner sur 3 ans (Startup Venture Building / MTNRA-Tamwilcom)

**+200**

startups intégrant l'IA (×2 entre 2024 et 2025)

INTERVIEW

Lamiaie Benmakhoulouf, DG du réseau Technopark.

# “Le Technopark accompagne aujourd’hui des startups conçues pour le monde, pas juste pour le Maroc”

En 2025, le Technopark a changé de dimension. Sa directrice générale, Lamiaie Benmakhoulouf, détaille comment l’opérateur entend fabriquer les champions technologiques de demain.

**La stratégie Maroc Digital 2030 place la barre haut en matière de création de startups. Quel bilan dressez-vous de la première année de mise en œuvre pour le Technopark ?**

L’année 2025 constitue une année charnière. Le Technopark a accompagné plus de 500 entreprises innovantes, qui emploient plus de 3 700 collaborateurs avec une moyenne d’âge de 30 ans, et affichent un taux de pérennité supérieur à 90 %. Plus d’une centaine ont bénéficié de programmes ciblés d’incubation, d’accélération et de soft landing, déployés avec des partenaires internationaux de premier plan. En parallèle, nous intervenons comme opérateur de mise en œuvre sur le terrain pour le Ministère de la Transition Numérique : accompagne-



ment technique de proximité, structuration des modèles économiques, préparation à la levée de fonds, mise en relation avec les grands comptes. Nous avons également été retenus comme opérateur national pour le programme Startup Venture Building, porté par

le Ministère et Tamwilcom, qui prévoit l’accompagnement de 240 startups sur trois ans. L’évolution est claire : on passe d’une logique d’hébergement à un modèle orienté structuration, montée en maturité et passage à l’échelle.

**Le profil des entrepreneurs qui frappent à la porte du Technopark a-t-il évolué ces dernières années ?**

Considérablement. La crise Covid a joué un rôle d’accélérateur : elle a généré une

adoption massive du digital et fait émerger des porteurs de projets plus pragmatiques, déjà orientés marché, avec des solutions rapidement déployables. En parallèle, le déploiement de mécanismes de financement plus adaptés, comme le fonds Innov Invest, et l’émergence de fonds de capital-risque ont permis de soutenir des projets à plus forte intensité technologique. Aujourd’hui, nous voyons arriver des profils plus techniques – ingénieurs, data, deeptech –, des entrepreneurs issus du monde corporate, et une présence croissante de la diaspora qui apporte des expériences et des standards internationaux. Les projets sont plus matures dès l’entrée, avec produit et premiers marchés, sur des secteurs à fort potentiel : IA, HealthTech, FinTech, cybersécurité. On est passé d’un entrepreneuriat d’opportunité à un entrepreneuriat de création de valeur, avec des startups conçues dès l’origine pour adresser des marchés élargis, au-delà du cadre national.



### Qu'est-ce qui manque encore pour faire émerger des champions nationaux, voire une licorne marocaine ?

Le Maroc dispose d'un écosystème startup en nette progression, avec des bases solides en matière d'accompagnement et de financement early stage. L'enjeu n'est plus la création de startups, mais leur passage à l'échelle. Le principal frein reste l'accès au marché : les startups peinent encore à pénétrer les marchés publics et les grands comptes, ce qui limite leur structuration. S'y ajoute un déficit en financements de croissance : les tickets série A et B restent très limités. Le capital humain est un autre enjeu clé, avec un besoin accru de talents techniques spécialisés : ingénieurs en machine learning, data engineers, experts cloud et cybersécurité, mais aussi des profils capables de transformer ces technologies en produits scalables. Enfin, le cadre réglementaire doit gagner en agilité pour accompagner les modèles in-

novants, et l'internationalisation doit être pensée dès le départ – les startups les plus performantes sont conçues comme "global by design". L'objectif n'est pas de viser immédiatement une licorne, mais de bâtir des startups solides, capables de se développer durablement à l'échelle régionale et internationale.

### L'IA revient dans tous les discours sur l'innovation. Au-delà du buzzword, les startups marocaines ont-elles la maturité et les moyens de s'en emparer sérieusement ?

Les startups marocaines ne sont plus dans l'exploration, mais dans une dynamique d'appropriation progressive. Le nombre de startups intégrant l'IA dans leurs solutions a doublé entre 2024 et 2025 pour dépasser les 200 au sein du Technopark. Cela traduit une adoption rapide, portée par des entrepreneurs qui perçoivent désormais l'IA comme un levier structurant de compétitivité, et non plus comme une

technologie émergente. L'IA se déploie dans la santé, l'agriculture, la cybersécurité, les services aux entreprises, avec des applications allant de l'optimisation des processus à la création de nouveaux produits. Des défis structurants demeurent : la disponibilité de talents spécialisés, l'accès à des infrastructures de calcul performantes et le besoin d'un cadre réglementaire adapté. La prochaine étape consistera à passer de l'adoption à l'industrialisation : développer des solutions scalables, capables de se positionner sur des marchés internationaux.

### Le Technopark siège dans les instances de l'IASP et multiplie les partenariats à l'étranger. Quelle place occupe aujourd'hui le Maroc sur la carte mondiale des écosystèmes d'innovation ?

Le Maroc s'affirme comme un écosystème d'innovation crédible et en progression, avec un positionnement de hub émergent à l'intersection de l'Afrique, de l'Europe et du Moyen-Orient. L'organisation du GITEX Africa a été un tournant majeur : elle a positionné le pays comme une plateforme incontournable de l'innovation en Afrique, en attirant investisseurs, grands groupes technologiques et startups du monde entier. De notre côté, 36 % des startups accompagnées opèrent déjà à l'international. Nous déployons des programmes de soft landing et de préparation à l'export, et des partenariats structurants avec des écosystèmes en Italie, à Marseille, en Espagne, au Luxembourg, au Canada ou encore au Qatar. Le Technopark agit aussi comme point d'entrée pour les startups internationales et celles de la diaspora qui veulent s'implanter au Maroc. Notre implication dans des réseaux comme l'Association Internationale des Parcs scientifiques, Technologiques et Zones d'innovation (IASP) renforce cette visibilité et facilite les connexions avec des hubs technologiques mondiaux. Plus qu'une simple présence sur la carte, le Maroc construit progressivement une position de plateforme régionale de l'innovation.

**TECHNOPARK-CGEM**

# Le pont entre startups et entreprises

**Le Technopark et la CGEM construisent de nouvelles passerelles entre startups technologiques et tissu économique national.** Open innovation, roadshows régionaux, mises en relation avec les grands comptes : anatomie d'un partenariat qui veut transformer les synergies en business.

voie à des programmes communs où les grands comptes soumettent des problématiques précises et les startups proposent des solutions testées en conditions réelles.

● **L'innovation au-delà de Casa-Rabat**

Le partenariat ne se limite pas aux grands pôles économiques. Un roadshow dans plusieurs régions du Royaume est programmé pour rapprocher startups et entreprises locales. L'objectif : identifier les besoins des industriels dans les territoires, créer des passerelles avec les startups capables d'y répondre, et favoriser l'intégration de solutions technologiques dans les chaînes de valeur régionales. La conviction derrière : l'innovation ne se décrète pas depuis Casablanca, elle se construit au contact des réalités économiques de chaque région. Ces rencontres régionales doivent aussi permettre de repérer des besoins que les startups casablancaises ne voient pas toujours : agritech dans le Sous, logistique dans le Nord, tourisme durable sur la côte atlantique.

Au fond, ce partenariat traduit une évolution de fond de l'écosystème marocain : les startups ne sont plus des structures émergentes en marge du tissu économique. Elles deviennent des partenaires d'innovation pour les entreprises établies. Le pont est construit. Reste à y faire circuler le trafic.

Les startups innovent, les grandes entreprises cherchent à se transformer, mais les deux mondes se croisent rarement. C'est ce cloisonnement que le partenariat entre le Technopark et la CGEM entend faire tomber. L'idée de fond est simple : intégrer l'innovation portée par les startups au cœur des chaînes de valeur économiques marocaines, tout en offrant à ces jeunes entreprises un accès concret au marché, au financement et aux compétences dont elles ont besoin pour changer d'échelle.

● **Deux réseaux, un pipeline**

La mécanique repose sur une complémentarité directe. D'un côté, la Commission Écosystème Tech de la CGEM mobilise son réseau d'entreprises, d'investisseurs et de partenaires au profit des startups accompagnées par le Technopark. De l'autre, le Technopark, fort d'un réseau de plus de 500 entreprises innovantes employant plus de 3 700 collaborateurs, identifie les startups les plus matures et organise les mises en relation. Programmes d'open innova-

tion, projets sectoriels, expérimentation technologique au sein des grandes entreprises : les dispositifs mis en place visent des collaborations opérationnelles entre startups et grands groupes, avec des résultats mesurables. L'accord de coopération signé en février 2026 à Casablanca est venu formaliser cette dynamique, en ouvrant la



# La mécanique du Startup Venture Building

**De l'idée au premier million : le Startup Venture Building, porté par le Ministère de la Transition Numérique et Tamwilcom, promet aux startups marocaines un accompagnement nouvelle génération, de bout en bout. Au cœur du dispositif, le Technopark, chargé d'en incuber 240 en trois ans. Mode d'emploi.**

800 startups à accompagner en trois ans, une enveloppe de plus de 700 millions de dirhams, six opérateurs mobilisés sur tout le territoire : le Startup Venture Building (SVB), lancé en décembre 2025 par le Ministère de la Transition Numérique et Tamwilcom, est le plus gros dispositif d'incubation et de financement jamais déployé au Maroc pour les startups. Le Technopark en est l'un des piliers.

## ● 240 projets à faire éclore

Retenu comme opérateur chargé de conduire les programmes d'incubation dédiés aux startups technologiques, le Technopark pilotera l'accompagnement de 240 startups à travers des parcours combinant sélection rigoureuse, mentorat et suivi opérationnel. Repérer les projets, les structurer, les pousser jusqu'au stade où ils peuvent lever des fonds et attaquer de nouveaux marchés : le mandat est large. Il s'étend aussi aux régions, avec l'élargissement de l'accès aux dispositifs d'incubation au-delà de l'axe Casa-Rabat, dans une logique d'équité territoriale qui reflète la stratégie de déploiement régional du Technopark.



## ● Un arsenal financier inédit

L'originalité du SVB tient autant à l'accompagnement qu'aux outils financiers mis à disposition par Tamwilcom. Pour la première fois au Maroc, un programme couvre le parcours financier complet d'une startup. La bourse de vie, sous forme de revenu mensuel, permet aux fondateurs de se consacrer pleinement à leur projet sans sacrifier leur stabilité financière. La bourse d'incubation finance le prototypage et les premières phases de maturation. Le prêt d'honneur, sans intérêt, accompagne la mise sur le marché. Et le prêt d'amorçage,

de 500 000 à 2 millions de dirhams, soutient les phases de croissance et les premières levées de fonds. Chaque étape du parcours entrepreneurial dispose désormais de son levier financier dédié, un continuum qui lève l'un des principaux freins identifiés par les fondateurs : l'instabilité financière dans les phases critiques de lancement.

## ● Un programme ancré dans Maroc Digital 2030

Le SVB s'inscrit dans le cadre de la stratégie nationale Maroc Digital 2030, qui ambitionne la création de 3 000 startups à l'horizon 2030, dont 1 000 dès 2026, et la mobilisation de 7 milliards de dirhams en levées de fonds. Le dispositif constitue l'un des instruments opérationnels de cette feuille de route, avec une enveloppe globale dépassant les 700 millions de dirhams. En confiant au Technopark la responsabilité d'incuber 240 startups technologiques sur trois ans, le programme confirme son rôle central dans la mise en œuvre de la politique nationale d'innovation dans les différentes régions du Royaume.

L'AUSIM ET L'APEBI

# Les portes d'entrée du marché pour les startups du Technopark

**Comment transformer une startup prometteuse en fournisseur des grandes organisations ?** Le Technopark mise sur deux relais : l'AUSIM, qui rassemble les décideurs IT, et l'APEBI, qui structure le secteur tech et ouvre les marchés à l'export.

Pour des jeunes entreprises qui peinent souvent à franchir la porte des grands comptes, ces rendez-vous changent la donne. Pas du networking de façade. Du business.

● **L'APEBI : peser dans le secteur, viser l'export**

L'APEBI, elle, joue sur un autre registre. Les startups du Technopark accèdent aux services d'accompagnement, aux programmes de formation et aux initiatives de networking portés par la fédération, principale organisation représentant le secteur des technologies de l'information au Maroc. Elles peuvent aussi intégrer ses commissions thématiques : fiscalité, Made in Morocco, transformation digitale, et participer aux réflexions qui façonnent les orientations du secteur, au lieu de les subir. Le partenariat ouvre également des perspectives à l'international, en s'appuyant sur les initiatives et les réseaux de la fédération à l'étranger pour faciliter l'accès des startups aux marchés à l'export. Pour des startups qui se pensent de plus en plus à l'échelle globale, ce volet n'est pas accessoire.

**M**entorer, prototyper, incubier, et après ? La vraie rupture pour une startup, c'est le moment où elle signe son premier contrat avec un grand compte ou décroche un client à l'étranger. C'est précisément là qu'interviennent deux acteurs qui ne font pas que croire à l'écosystème Technopark : ils l'ouvrent sur le marché.

D'un côté, l'AUSIM, l'association qui rassemble les directeurs des systèmes d'information et décideurs IT des grandes organisations marocaines et africaines. De l'autre, l'APEBI, fédération des technologies de l'information. Deux partenariats aux logiques distinctes mais avec un seul objectif : transformer l'innovation en chiffre d'affaires.

● **Pitcher devant ceux qui signent les bons de commande sens**

L'AUSIM met le dispositif en musique à travers des sessions de pitches thématiques organisées au Technopark, à Casablanca et Ra-



bat, directement face aux décideurs IT marocains et africains de son réseau. Fin-Tech, EdTech, E-Gov, cybersécurité : chaque rencontre cible une verticale, met en face startups et acheteurs potentiels, et vise un résultat concret. Pistes commerciales, partenariats technologiques, déploiements à l'échelle de grandes organisations. Le format court-circuite les mois de prospection classique et place les startups face aux décideurs qui détiennent les budgets technologiques.

En créant ces passerelles entre startups, décideurs IT et acteurs du secteur technologique, l'AUSIM et l'APEBI renforcent l'ancrage des startups du Technopark dans les chaînes de valeur du numérique, au Maroc et au-delà. L'un ouvre l'accès aux acheteurs, l'autre aux réseaux et aux marchés. Ensemble, ils complètent le maillon que l'accompagnement seul ne peut pas couvrir : celui du business.

**UM6P ET VISA**

# Quand le Technopark branche ses startups sur la science et la finance

**Labos, fablabs, datacenters d'un côté. Programmes fintech, accélérateur panafricain et soutien à l'entrepreneuriat féminin de l'autre.** En s'alliant à l'UM6P et à Visa, le Technopark élargit son terrain de jeu bien au-delà de l'incubation classique.

Incuber, c'est une chose. Donner accès à des labos de recherche de pointe et à un réseau mondial de paiement, c'en est une autre. Les partenariats noués par le Technopark avec l'UM6P et Visa poussent l'accompagnement sur un terrain que peu d'incubateurs en Afrique peuvent revendiquer.

## ● UM6P : la science au service des startups

Dans le cadre de leur partenariat, l'UM6P, UM6P Ventures et le Technopark ont mis en place un cadre de collaboration qui ouvre aux startups de l'écosystème un accès direct aux programmes d'accélération d'UM6P Ventures et, surtout, à des infrastructures que peu de structures d'accompagnement peuvent offrir : fablabs, datacenters, solutions cloud, fermes expérimentales. Les startups opérant dans la deeptech, l'intelligence artificielle ou les énergies renouvelables disposent désormais d'un terrain d'expérimentation à la hauteur de leurs ambitions technologiques. Au-delà des infrastructures, les deux structures travaillent à la co-construction de programmes communs destinés aux startups issues des deux communautés. L'idée est de créer des passerelles entre innovation scientifique et entrepreneuriat technologique, pour faire émerger des pro-

jets qui ne pourraient naître ni dans un labo seul, ni dans un incubateur seul.

## ● Visa : la fintech comme porte d'entrée

Avec Visa, la logique est différente mais complémentaire. Le partenariat noué entre le géant du paiement et le Technopark intègre les startups de l'écosystème dans les programmes Visa Fintech, leur donnant accès à des ressources technologiques, à de l'expertise sectorielle et à des opportunités de connexion avec des acteurs financiers internationaux. Les startups du Technopark sont également éligibles au Visa Africa Fintech Accelerator, programme panafricain qui en est à sa cinquième cohorte. Le partenariat a aussi une dimension so-

ciale. Le programme She's Next, dédié à l'entrepreneuriat féminin, a été étendu au Maroc via le Technopark, avec des subventions allant jusqu'à 20.000 dollars pour les dirigeantes de startups et de PME. La deuxième édition du Visa Fintech Day, co-organisée avec le Technopark en 2025, a réuni les acteurs clés de l'écosystème autour de l'intelligence artificielle appliquée à l'inclusion financière.

Ces deux partenariats dessinent un Technopark qui ne se contente plus d'accompagner des startups dans leur structuration. Il les connecte à la recherche de pointe et aux réseaux financiers mondiaux. Deux ressources que les entrepreneurs marocains allaient jusqu'ici chercher ailleurs.



**AMBITION**

# De l'ancrage local au rayonnement international : quand le Technopark passe les frontières

**35 % des startups du Technopark opèrent déjà à l'international, sur des marchés en Europe, en Afrique, au Moyen-Orient et en Amérique du Nord.** Derrière ce chiffre, un réseau de partenariats tissé sur trois continents pour transformer l'accompagnement local en tremplin international.

Le Technopark ne prépare pas ses startups à l'international. Il les y emmène. Programmes de soft landing, immersions dans des écosystèmes étrangers, mises en relation avec des investisseurs et des partenaires hors frontières : l'internationalisation n'est pas un prolongement de l'accompagnement, elle en est un axe central. "Le Technopark se positionne comme un accélérateur d'internationalisation, facilitant la projection des startups marocaines à l'international", résume Lamiae Benmakhrouf, directrice générale du Technopark. Les chiffres lui donnent raison : "35 % des startups accompagnées opèrent à l'international, illustrant leur montée en maturité et leur capacité à adresser des marchés globaux". Pour faire fonctionner cette mécanique, le Technopark s'appuie sur un maillage de partenariats avec des hubs d'innovation, des réseaux internationaux et des institutions répartis sur plusieurs continents.

## ● L'IASP : la carte de membre qui ouvre les portes

Premier ancrage : l'adhésion à l'IASP, l'Association Internationale des Parcs Scientifiques et Zones d'Innovation. Fondée en 1984, l'association regroupe plus de 400 membres dans 77 pays et connecte un réseau de 142 000 entreprises à travers le monde. Le Maroc n'y figure pas en simple observateur. Lamiae Benmakhrouf a siégé au Conseil d'Administration de l'IASP entre 2019 et 2021 et préside actuellement le Board des Conseillers de l'association. Cette position donne au Technopark un accès direct à une communauté mondiale de parcs technologiques et de districts d'innovation, et inscrit les startups marocaines dans des dynamiques de coopération et de transfert technologique à l'échelle globale. Concrètement, cette appartenance facilite les échanges de bonnes pratiques entre parcs, la mise en relation entre écosystèmes et l'iden-



tification d'opportunités de collaboration pour les startups des deux côtés.

### ● Marseille : la porte d'entrée européenne

Le partenariat le plus abouti reste celui noué avec La Métropole Aix Marseille Provence à travers deux accélérateurs régionaux Marseille Innovation et l'Accélérateur M dans le cadre du programme Soft Landing Provence Africa Connect. Lancé en 2019, ce dispositif permet aux startups marocaines de s'immerger dans l'écosystème d'innovation d'Aix-Marseille-Provence : rencontres avec des partenaires et investisseurs, exploration du marché européen, accompagnement à l'implantation. Les résultats sont tangibles : plusieurs entreprises du Technopark ont ouvert des filiales en France grâce à ce programme. Six startups de la diaspora ont également été accompagnées dans le cadre de Meet Africa 2, un programme conjoint entre Marseille Innovation et le Technopark, et sont aujourd'hui opérationnelles entre le Maroc et Marseille.

En 2025, 17 startups africaines ont bénéficié d'une semaine d'immersion à Marseille, entre sessions de pitches, visites de hubs d'innovation et rencontres avec des investisseurs. Le Technopark envoie chaque année une délégation à Emerging Valley, le sommet euro-africain de la tech, qui constitue un point de rencontre entre startups, investisseurs et décideurs des deux rives de la Méditerranée. Ce partenariat marseillais illustre un modèle que le Technopark cherche à répliquer : des programmes concrets, avec des résultats mesurables, qui débouchent sur des implantations réelles.

### ● De la Méditerranée au Golfe : élargir le spectre

La stratégie d'ouverture ne s'arrête pas à la rive nord de la Méditerranée. Le Technopark développe des collaborations avec Málaga TechPark en Espagne, créant des passerelles supplémentaires vers l'écosystème technologique européen. En Italie, le programme Lab Innova offre aux startups un cadre d'immersion et de mise en

relation avec des partenaires industriels et technologiques. Plus à l'est, des coopérations sont en place avec des écosystèmes en Arabie saoudite, aux Émirats arabes unis et au Qatar, à travers le programme Qatar Global Innovation Link. Dans ces régions à forte dynamique technologique et financière, les startups marocaines accèdent à des opportunités de visibilité, de connexion avec des investisseurs et d'exploration de nouveaux marchés.

Le programme ETAP (Export Tech Acceleration Program) complète ce dispositif en préparant les startups en amont : structuration de l'offre à l'export, stratégie d'internationalisation, accompagnement à l'entrée sur les marchés étrangers. Un parcours qui transforme des startups pensées pour le marché local en entreprises capables de se déployer sur plusieurs géographies.

### ● Un connecteur à double sens

Le Technopark ne projette pas seulement ses startups vers l'extérieur. Il joue aussi le rôle inverse. "Le Technopark agit également comme un point d'entrée pour les startups internationales souhaitant s'implanter au Maroc, notamment celles de la diaspora, renforçant ainsi les flux d'innovation et d'investissement", souligne Lamiae Benmakhlof.

Les entrepreneurs de la diaspora marocaine, qui apportent des expériences, des réseaux et des standards internationaux, trouvent dans le Technopark un ancrage local pour déployer leurs projets sur le marché marocain et, de là, adresser le continent africain. Ce flux dans les deux sens crée un écosystème ouvert, où les talents, les idées et les capitaux circulent au-delà des frontières.

Cette double fonction, projeter les startups marocaines vers l'international et attirer les projets étrangers, positionne le Technopark comme un connecteur d'écosystèmes à l'intersection de l'Afrique, de l'Europe et du Moyen-Orient. Le Maroc construit progressivement une position de plateforme régionale de l'innovation. Le Technopark en est l'un des architectes.



**MOROCCO ACCELERATOR**

# Une ouverture sur l'écosystème Silicon Valley

**Né du partenariat entre le Technopark et le géant californien Plug and Play, le Morocco Accelerator a rapidement fait ses preuves.** Après une première cohorte qui a levé près de 72 millions de dirhams, la deuxième est lancée à la veille du GITEX Africa 2026 à Marrakech.

développement commercial, préparation à l'investissement, accès aux marchés internationaux. Des investisseurs de premier plan étaient mobilisés dès la Kick-off Week au Technopark Casablanca : Catalyst Fund, Silicon Radia, First Circle, Al Mada, Breega. Les résultats de cette première édition sont tangibles : une quarantaine d'emplois générés et 71,95 millions de dirhams levés par les startups participantes en à peine quelques mois.

**● Cap sur le GITEX Africa 2026**

Fort de ces résultats, le programme passe à la vitesse supérieure. Une deuxième cohorte de 19 startups a été sélectionnée et sera officiellement lancée lors du GITEX Africa 2026 à Marrakech, qui marquera le kick-off officiel de cette nouvelle édition. Le format éprouvé lors de la première cohorte sera reconduit : diagnostic initial, Focus Weeks thématiques, mentorat individualisé et mise en relation avec des investisseurs et corporates du réseau Plug and Play.

L'objectif reste le même : préparer les startups marocaines à la scalabilité, à la levée de fonds et à l'internationalisation, en leur donnant accès à un réseau que peu d'accélérateurs sur le continent peuvent offrir. "L'ambition est de renforcer la compétitivité des startups marocaines et celles de la diaspora, en connectant leur potentiel local aux meilleures pratiques internationales", résume Lamiae Benmakhlof. Quatre cohortes sont prévues au total. Le compteur tourne.

**P**lug and Play n'est pas n'importe quel partenaire. Présent dans plus de 60 pays avec 550 partenaires corporates, le géant californien est connu pour avoir misé tôt sur Dropbox et PayPal. Au Maroc, il opère depuis cinq ans et a déjà accéléré plus de 110 startups. En s'associant au Technopark sous l'égide et avec le soutien du Ministère de la Transition Numérique, il a donné naissance au Morocco Accelerator, un programme d'accélération inscrit dans la stratégie Maroc Digital 2030. Le programme est structuré autour de quatre cohortes sur deux années, avec un accompagnement complet : diagnostic approfondi, plan d'accélération personnalisé, mentorat par des experts du réseau Plug and Play, connexions directes avec des investisseurs et corporates internationaux.

terme d'une sélection rigoureuse, 18 startups ont intégré le programme. Près de la moitié provient de la diaspora marocaine, signe que le Morocco Accelerator attire aussi les talents qui ont fait leurs armes à l'étranger. Les secteurs représentés couvrent un spectre large : FinTech, HealthTech, EdTech, intelligence artificielle, cybersécurité, LegalTech, gaming. L'accompagnement a été rythmé par des Focus Weeks dédiées aux dimensions clés du passage à l'échelle : stratégie produit,

**● 300 candidatures, 18 startups sélectionnées et 71,95 millions de dirhams levés**

L'appel à candidatures a suscité un engouement qui en dit long sur l'appétit de l'écosystème : plus de 300 dossiers reçus. Au



## POURQUOI DIFFUSER SUR TELQUEL IMPACT

- ▶ TelQuel Impact transforme vos enjeux en contenus à fort impact, diffusés sur nos supports print, digitaux et audiovisuels.
- ▶ TelQuel Impact travaille avec les acteurs institutionnels, publics et privés pour valoriser leurs thématiques stratégiques.
- ▶ Bénéficiez du savoir-faire éditorial de TelQuel et de son audience qualifiée pour amplifier votre message.

