

# Ce qu'en disent ces «fous» qui ont décidé d'entreprendre

## ■ Capitaliser sur son expérience pour rebondir plus fort

C'est aux Etats-Unis que Amine Sebti a démarré sa carrière en tant qu'ingénieur télécoms. Son MBA de la prestigieuse business-school américaine, Kellogg, en poche, il a intégré Strategy& (filiale de PwC) à Londres, l'un des plus grands cabinets de conseil en stratégie au monde. Il occupait un poste valorisant et gagnait bien sa vie. Pourtant, il a tout plaqué pour enfiler la casquette d'entrepreneur au Maroc. Une décision que sa famille a soutenue, même si elle a suscité des interrogations de son entourage, dubitatif par rapport à son choix et à sa prise de risque.

Après une SSII, il lance SantéV en 2014, une startup sociale innovante, proposant des vidéo-conseil en santé dans les salles d'attente des cabinets médicaux. Les contraintes réglementaires et financières auront raison de son projet. Il change de produit, et commence à développer de la communication digitale autour de la santé, pour le compte de laboratoires pharmaceutiques, cliniques et médecins. «Même si l'entreprise était rentable, pour moi c'est un échec. Je n'ai pas réussi mon objectif de départ, qui est d'apporter des messages de sensibilisation aux patients dans toutes les salles d'attente, comme par exemple comment procéder à un check-up du cancer du sein», confie Amine.

Implanté au Maroc, le cabinet Strategy& a fait appel à lui il y a un an pour participer à son développement en Afrique francophone. Il décide alors de mettre SantéV en stand-by et de relever ce nouveau défi. «J'ai pu capitaliser sur mon expérience à SantéV et la ramener dans ma nouvelle entreprise, qui m'a confié la mission de développer son offre dans le digital, les télécoms et les startups», relève Amine, désormais senior Manager à Strategy&. «L'entrepreneuriat est très formateur. Vous apprenez beaucoup de choses de manière accélérée», souligne-t-il.

Son échec lui a donc permis d'acquérir suffisamment de background pour occuper sa nouvelle fonction. Finalement, il en est sorti gagnant. «Si vous croyez en votre projet, lancez-vous. L'échec n'est qu'une étape avant la réussite», recommande-t-il. □



Amine Sebti, fondateur de SantéV

(Ph. A.Se)

## ■ «Plus vous échouez, mieux vous réussissez»

En 18 ans de carrière, Mehdi Alaoui a développé quelque six startups. Certaines ont fonctionné, tandis que d'autres ont échoué. «L'échec est l'école qui nous coûte le plus cher, mais qui nous apprend les choses les plus pertinentes. Plus vous échouez, mieux vous réussissez», insiste le patron de la startup technologique ScreenDy, fondateur de LaFactory, une structure d'accompagnement en innovation et transformation digitale. Mehdi est aussi le premier Marocain à s'installer à la Silicon Valley via son entreprise ScreenDy. C'est d'ailleurs là où il puise son inspiration. Au cœur de la vallée mythique, le taux de mortalité des entreprises est supérieur à 95%. Pourtant, cela ne dissuade pas les porteurs de projets de tenter leur chance. «La moyenne d'âge des personnes qui y réussissent se situe entre 40 et 50 ans. Cela signifie qu'ils ont essayé pendant des années et échoué plusieurs fois avant de s'en sortir. Ceux qui ont du succès du premier coup sont des exceptions», relève Mehdi. Cela dit, la Silicon Valley, outre les facilités accordées aux entrepreneurs, dispose d'un atout de taille, des success stories retentissantes et des icônes qui font rêver. «Au Maroc, nous n'avons pas suffisamment d'exemples. Ceux qui réussissent, préfèrent se cacher, car l'argent est tabou», regrette le startupper.

Tout petit, Mehdi a rêvé de marcher sur les traces de son père, lui-même entrepreneur. Plus tard, il s'est heurté à la résistance de sa famille qui souhaitait le voir «à l'abri» dans un emploi stable. «Tout le monde me disait que j'étais fou. Je n'ai écouté personne et je n'en ai fait qu'à ma tête. J'avais des rêves et je souhaitais les réaliser», raconte-t-il. «Peut-être que les gens audacieux sont les plus fous, parce qu'ils ne calculent pas réellement le risque derrière. Surtout au Maroc, où l'écosystème est extrêmement difficile. Si vous réussissez au Maroc, vous pouvez y arriver partout dans le monde», ironise-t-il. Durant son parcours, Mehdi a été salarié pendant trois mois, entre deux startups. Aujourd'hui il en est certain, c'est en étant entrepreneur qu'il est le plus heureux. Il peut être libre, créatif et apporter de la valeur ajoutée.

Faire changer les mentalités reste difficile, toutefois, le startupper croit en le pouvoir des médias. En valorisant les réussites, ils peuvent pousser les familles à mieux accepter l'entrepreneuriat et la prise de risque. □



Mehdi Alaoui, fondateur de ScreenDy et de LaFactory

(Ph. A.Se)

(Ph. LaFactory)

## ■ «Continuer à y croire, malgré les embûches»

«Tout le monde n'a pas des idées de génie, mais tout le monde peut développer un projet, en ayant foi en soi et en restant positif», pense Sofia Benbrahim, fondatrice de Serafina concept, un bureau créatif d'accompagnement d'enseignes de luxe et de mode, et de Shoelifer.com, premier magazine digital marocain de l'art de vivre et du luxe. Sofia est également fondatrice du magazine l'Officiel. Pour elle, il n'y a pas de mauvaise idée ou de sous-métier, tout dépend de la manière dont les projets sont valorisés.

L'échec ne l'a jamais vraiment inquiétée. «Je me suis lancée tête baissée, car j'avais choisi un domaine que je maîtrisais», explique-t-elle. Heureusement, son entourage ne lui a pas mis de pression. Lauréate d'une

école de commerce, elle a d'abord travaillé dans une agence web, avant d'exercer dans l'événementiel, la mode et la presse féminine. Pour lancer son propre magazine, concurrencer des acteurs déjà bien établis, il lui fallait beaucoup de courage. Des doutes elle en a eu. Néanmoins, cela ne l'a pas déviée de son objectif, créer sa propre marque. «C'est quand vous recrutez votre premier employé que vous commencez à ressentir l'angoisse de l'échec, parce que vous êtes obligé de posséder de la trésorerie, d'être solvable, de gagner plus de clients...», livre Sofia. «Et puis, il n'y a pas que l'échec global. Vous pouvez aussi subir de petits échecs, comme embaucher la mauvaise personne, miser sur un client qui vous fait faux bond...», précise la jeune entrepreneure. La situation reste, toutefois, gérable. Tomber pour à chaque fois se relever fait partie de la vie des entrepreneurs. L'essentiel est de continuer à croire en soi, et pourquoi pas, se faire conseiller et aider par des spécialistes. □

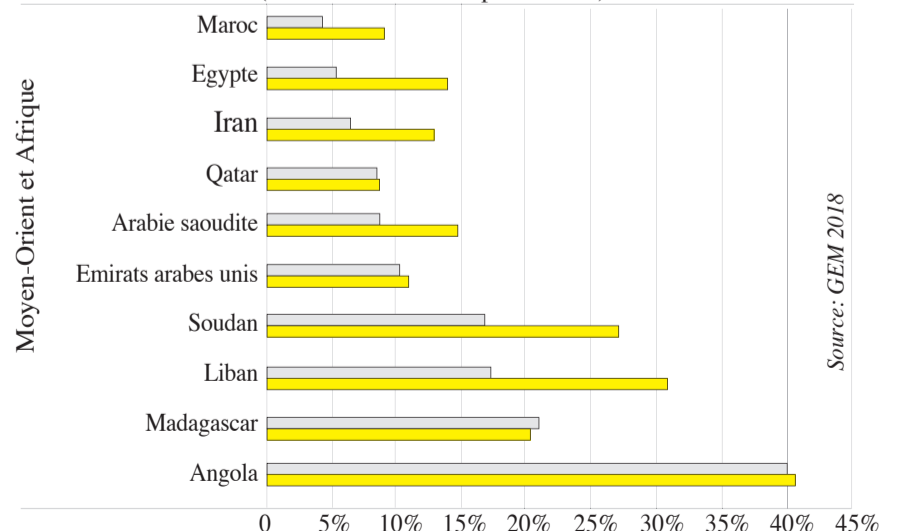


Sofia Benbrahim, fondatrice de Shoelifer.com et de Serafina Concept

(Ph. S.B.)

## Les femmes peinent toujours à s'imposer

(Taux d'activité entrepreneuriale)



Dans la région Moyen-Orient et Afrique, c'est au Maroc qu'on enregistre le moins de présence féminine. A peine 4,3% des Marocaines adultes sont entrepreneures, contre 9,2% des hommes. Le taux d'activité entrepreneuriale féminin au Maroc fait partie des plus bas au monde. L'Angola est le champion de la parité dans la région