

دور حاضنة الأعمال (FasterCapital) في دعم المؤسسات الناشئة بالمغرب The role of (FasterCapital) in supporting startups in Morocco

فاطمة الزهرة بن زيدان *¹ ، سهام طرشاني²
¹ جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف ، (الجزائر)
² جامعة خميس مليانة، (الجزائر)

تاريخ النشر: 2023/12/28

تاريخ القبول: 2023/08/17

تاريخ الارسال: 2023/07/15

ملخص:

تعد حاضنات الأعمال ملاذات آمنة للشركات الناشئة، لما تقدمه من خدمات متنوعة تخدم كافة المجالات والاحتياجات، إذ تعمل على زيادة فرص بقاء الشركات الناشئة وتدعم عملية ريادة الأعمال وتعتبر فاستركايبیتال بمثابة حاضنة رقمية للشركات الناشئة في المغرب، إذ تساعد الشركات الناشئة في التسريع أو الاحتضان وتقديم الخدمات مقابل أسهم في الشركة الناشئة، تتراوح هذه الخدمات من التطوير التقني أو تطوير الأعمال إلى مساعدة الشركة الناشئة في التمويل وغيرها من الخدمات.

الكلمات المفتاحية (5 كلمات): المؤسسات الناشئة، Faster Capital، المغرب

تصنيف JEL: N87

Abstract

Business incubators are safe havens for startups, as they provide a variety of services that serve all fields and needs, as they increase the chances of survival of startups and support the entrepreneurship process

FasterCapital is a digital incubator for startups in Morocco, helping startups accelerate or incubate and providing services in exchange for shares in the startup, ranging from technical or business development to assisting the startup with funding and other services

Keywords :Startups، Faster Capital، Morocco

Jel Classification Codes N87

* المؤلف المرسل: فاطمة الزهرة بن زيدان

تعتبر الشركات المحرك الرئيسي لإيجاد فرص العمل، وبالتالي فهي أساس تكوين الثروة، وتعمل على زيادة الاشتغال الاقتصادي للسكان. ويبين تقرير البنك الصادر في 2014 بعنوان الوظائف أو الامتيازات أن الشركات الناشئة وحديثة العهد التي تتسم بإمكانية نمو عالية وديناميكية تسهم إسهاماً كبيراً في زيادة صافي فرص الشغل التي يتم توفيرها في قطاع الصناعات التحويلية في المغرب. وبالمقارنة مع مؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة، فإن الشركات الناشئة في المغرب تواجه معوقات كبيرة في الحصول على التمويل، وعلى الرغم من أداء القطاع المالي في المغرب فيما يتعلق بتوفير التمويل اللازم لمؤسسات الأعمال الصغيرة والمتوسطة، فإنه لم ينجح في تلبية احتياجات العديد من الشركات الناشئة وحديثة العهد المبتكرة في مراحلها الأولى والتي تتمتع بمزايا وقدرات تمكنها من تحقيق معدلات نمو مرتفعة.

ومن خلال ما سبق تبرز معالم الإشكالية البحث كالتالي:

كيف ساهمت حاضنة الأعمال فاستركايبیتال (FasterCapital) في دعم المؤسسات الناشئة بالمغرب؟

تسعى هذه الدراسة إلى إدراك جملة من الأهداف أهمها:

- بيان مفهوم المؤسسات الناشئة .
 - معرفة الاستراتيجية المتبعة من طرف (FasterCapita) لتشجيع المؤسسات الناشئة .
 - التحديات التي تواجهها المؤسسات الناشئة بالمغرب.
- ولمعالجة الموضوع، سيتم تقسيم هذه الورقة البحثية إلى المحاور الآتية:

1- تعريف المؤسسات الناشئة وأهميتها

تعتبر المؤسسات الناشئة مؤسسات فنية ومبدعة في مجال تكنولوجيا الإعلام والاتصال ومهمتها خلق وتسويق تكنولوجيا

1.1 - تعريف المؤسسة الناشئة startup

أ- تعريف المؤسسات الناشئة :

تعرف المؤسسات الناشئة على أنها مؤسسات حديثة النشأة تنطلق من أفكار ريادية إبداعية بسكنها من إشباع حاجات ومتطلبات السوق بطريقة عصرية وذكية، ومضاعفة أرباحها دون زيادة التكاليف وتعرف كذلك على أنها " مؤسسة تسعى لتسويق وطرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف بها سوق كبرى، بغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع أو لراول نشاطها، كما تتميز بارتفاع عدم حالة التأكد ومخاطرة عالية في مقابل برقيقتها نمو قوي وسريع مع احتمال حصولها على عوائد ضخمة في حالة نجاحها .

هي مؤسسات محدودة الإمكانيات البشرية والمادية، من حيث حصيلتها السنوية ورقم أعمالها وعدد عمالها، يتم إنشاؤها عادة جراء تبت استراتيجية المشكاة التي تعتبر من أهم مناهج التحول نحو المحيطات الزرقاء (وضياف علاء الدين ، 2020، صفحة 9)

ب- أهمية الشركات الناشئة:

تنعكس أهمية المؤسسات الناشئة في مزيج من الخصائص الاجتماعية والاقتصادية المتمثلة في دور بعض مؤشرات الاقتصاد الكلي من خلال امتصاص البطالة وزيادة معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، لأن التطبيقات العلمية الناشئة تشير إلى أن مثل هذه المشاريع بحاجة إلى الوجود بغض النظر عن مرحلة التطور والتقدم الاجتماعي والاقتصادي في المجتمع، حيث تكمن أهميتها في المساهمة فيما يلي:

-خلق قيمة مضافة وبرقيق النمو وزيادة الصادرات وذلك بإنشاء مشاريع ناشئة ضمن التوجهات الجديدة لاقتصاد ما بعد النفط لرفع الإنتاج والإنتاجية والارتقاء لمستوى العالمية وبالتالي ترقية عجلة النمو الاقتصادي وتلبية الاحتياجات المحلية للحد من التبعية الاقتصادية.

- تجديد النسيج الاقتصادي وذلك من خلال تعويض المؤسسات الفاشلة منها وتوطئ السكان والتقليل من حركة الهجرة.
-إعادة التوازن للأسواق وبرقيق خطط التنمية المستدامة .

-الحد من البطالة وتوليد الدخل والحد من الفقر وبالتالي زيادة الناتج المحلي الإجمالي بالاعتماد على الابتكارات الشبانية وذلك باستغلال طاقاتهم ومواهبهم والمساهمة في التمويل المحلي (Lonez, 2017, p. 7)

2.1- خصائص ومميزات المؤسسات الناشئة:

أ - خصائص المؤسسات الناشئة- :

تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي جعلتها قادرة على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية لمختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية منها :

-روح المبادرة بإمكانها إنشاء العديد من الوحدات الصناعية، التي تقوم بإنتاج تشكيلة متنوعة من السلع خاصة الاستهلاكية منها.
-تميز المنشآت الصغيرة بقدرتها العالية على توفّر فرص العمل، إضافة إلى أن تكلفة فرصة العمل المتولدة في المنشأة الصغيرة تكون عالية في استيعاب وتوظيف العمالة نصف الماهرة أو حتى غير الماهرة.
-المساهمة في استراتيجية التنمية المحلية، وذلك كون العديد من الدول تضع خططاً للتنمية المحلية، بهدف توزيع السكان على أكبر مساحة ممكنة وتخفيف الضغط على المدن الكبيرة قدرتها على الابتكار وتطوير منتجات جديدة نظراً لانخفاض تكلفة ذلك ب 24 مرة مقارنة بالمؤسسات الكبيرة .

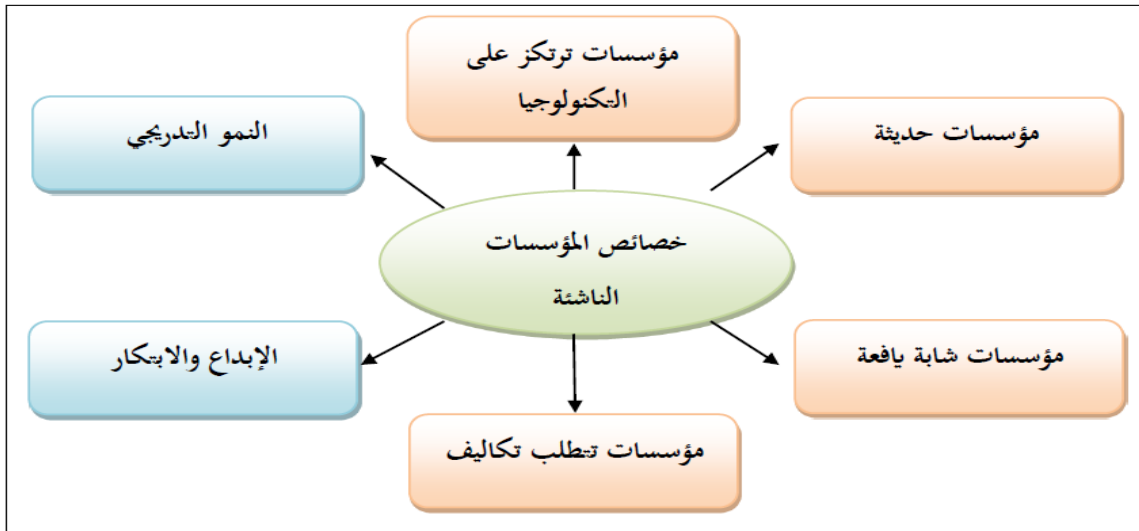
-قدرة تأقلمها مع المحيط الخارجي وإمداد نطاقها إلى المناطق النائية إضافة إلى قلة انتشار الجغرافي .

-مرونة التفاعل مع المناخ الاستثماري وقد رتّبها على التأقلم مع التغيرات التي حدثت في محيطها .

-الانخفاض النسبي للتكاليف الرأسمالية في مرحلة الإنشاء وقلة التدرج السلطوي.

-استخدام تقنية إنتاجية أقل تعقيداً وأقل كثافة رأسمالية، ولذا فهي تعتمد نسبياً على اليد العاملة. (تيماي و نوي، 2006، صفحة 245)

الشكل رقم 1 : خصائص المؤسسات الناشئة:



(بورزان و صولي،، 2019، صفحة 40)

ب- مميزات المؤسسات الناشئة :

هناك عدة صفات تتميز بها المؤسسات الناشئة نذكر منها ما يلي:

-مؤسسات حديثة العهد والنشأة تبحث عن التمويل من خلال منصات الأنترنت وذلك بالظفر بمساعدات من قبل حاضنات الأعمال.

- عادة ما تكون أرباحها كبيرة وفجائية كشركة علي بابا وأمازون ومايكروسوفت .
- لديها متسع من الفرص للنمو المتواصل والارتقاء بعملها التجاري نحو الأفضل بمرور الوقت.
- تتسم بالنمو السريع ويرقق إيرادات أكبر وبتكاليف أقل .
- أنشطتها تتطلب تكاليف قليلة مقارنة بالشركات الكبرى.
- تعتمد على الأفكار الرائدة والتكنولوجيا الحديثة لإشباع حاجيات السوق بطرق ذكية وعصرية .
- شركات فنية أمامها خياران إما التوسع والاستمرارية وإما الانسحاب
- تستعمل وسائل التكنولوجيا الحديثة .
- تتميز بنقص الموارد .
- تشجيع الاستثمار لدى الشباب وحاملي الأفكار المبتكرة .
- مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة
- مؤسسات تتطلب تكاليف للبحث والتطوير، والابتكار. (بوعينيت و آسية كرومي، 2020، الصفحات 167-185)

2- الشركات الناشئة المغرب: العمليات والمقارنات

هناك العديد من العوامل التي تجعل المغرب مكانا لتطوير المقاولات بفضل استراتيجية السياسة الاقتصادية التي بدأها المغرب ، ولا سيما الفرص المتوقعة للاستراتيجيات القطاعية ، والانفتاح القوي على السوق الأفريقية ، والدعم الاقتصادي للهيكلة الإقليمية المتقدمة وتعزيز راس المال غير الملموس. وينقسم النشاط المقاولات أربع فئات من الأنشطة: (9, p. OUAZZANL, 2016)

- الأنشطة الاستخراجية بما في ذلك الزراعة الغابات وصيد الأسماك والتعدين؛
- أنشطته التجهيز بما في ذلك التصنيع، البناء والتوزيع الجماعي؛
- أنشطته خدمات الأعمال بما في ذلك الاستعانة بمصادر خارجية
- الأنشطة الموجهة للمستهلكين بما في ذلك شركات التجزئة والمطاعم، الفنادق، الصحة، التعليم، الخدمات الإنسانية، الخدمات الاجتماعية والأعمال الترفيهية (49, p. LABORATOIRE DE RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT ET MAN, 2015)

و تتشتر هذه المقاولات عبر التراب المغربي وتتمركز خاصة في خط ما الدار البيضاء - طنجة حيث تضم الدار البيضاء لوحدها 41 في المائة من المقاولات و توجد 9% بجهة طنجة- تطوان ونفس النسبة بجهة الرباط سلا و 9 بجهة مكناس -فاس وما يقارب 33% موزعة على باقي الجهات.

1.2- نشاط المقاولات: تسارع ديناميات المقاولات بدافع البحث عن الفرص من خلال تطور مؤشر المقاولات الذي ارتفع من 4.4% إلى 5.6% من إجمالي السكان النشطين. ويمكن أن تعزي هذه الزيادة إلى التغيرات في نسبة المبتدئين (4.3% في 2016 مقابل 3.2% في 2015).

- زاد معدل منظمي المشاريع المستقرين (مدة النشاط إلى 42 شهرا أو أكثر) منطقتهم الدار البيضاء هي أكثر المناطق زيادة في البلاد (8.5% من رواد الأعمال الناشئين)

2.2- معدل نشاط المقاولات: فان توزيع النشاط المقاولات يختلف على حسب مرحلة التنمية الاقتصادية. فعندما يكون الاقتصاد القائم على الموارد ينمو ويتحرك نحو الابتكار وبالتالي تزداد حصة الشركات في الاستهلاك بينما الصناعات الاستخراجية تنخفض في الانخفاض في المغرب نجد التجارة والخدمات هما النشاطين المفضلين في المقاولات (انظر الشكل رقم) هي عموما اعلي في دول المينا، حيث نجد اقل من خمس البالغين الذين هم في سن العمل منخرطين في المراحل الأولى من إنشاء مقاولات .

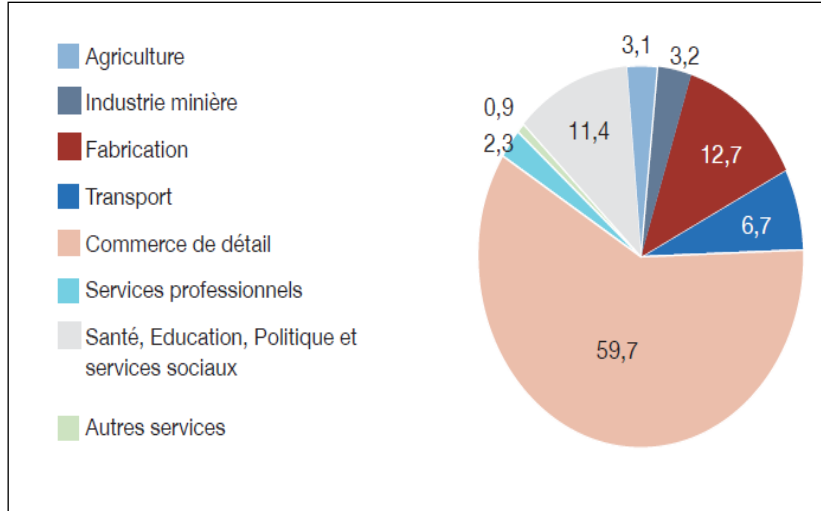
35.8% من نسبة السكان العاملين الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و 64 سنة لهم النية بإنشاء مقاولة (إعداد خطه عمل أو البحث عن

الفضاء، والتمويل، وما إلى ذلك

-نتائج معدل نشاط ريادة الأعمال في المغرب منخفض نسبيا من 4.44%. وهذا التباين كبير وهو ما يؤكد التحول الضعيف من محاولة خلق

مقاولة إلى خلقها (LABORATOIRE DE RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT ET MAN, 2015, p. 43)

الشكل رقم 2: التوزيع القطاعي للنشاط المؤسسات الناشئة في المغرب سنة 2020



(ORGANISATIONS LABORATOIRE DE RECHERCHE EN ENTREPRE, 2022, p. 50)

-فيما يتعلق بطبيعة التمويل الذي تلقاه أصحاب المقاولات يؤكد الاتجاهات الملحوظة في المغرب ويمثل أفراد الأسرة المباشرون المصدر الأكثر تمويلا بنسبة 39.3% بينما تمثل نسبة 40.7% لأصحاب المؤسسات المصارف والمؤسسات المالية هي ثاني أكبر مصدر للتمويل لكنه الأقل استخداما في المغرب.

الجدول 1: أهم المصادر التمويلية للشركات الناشئة في المغرب

أصحاب المؤسسات	المقاولات الناشئة	
40,7%	39,3%	افراد الاسره أو الأصدقاء أو الجيران
4,1%	6,1%	صحاب العمل أو الزملاء
18,1%	16,6%	البنوك أو المؤسسات المالية الأخرى
8,9%	3,5%	لمستثمرون الخاصون أو رؤوس أموال المخازفة
2,1%	7,8%	لبرامج الحكومية والتبرعات أو الاعانات
2,7	0	التمويل الجامعي عبر الانترنت

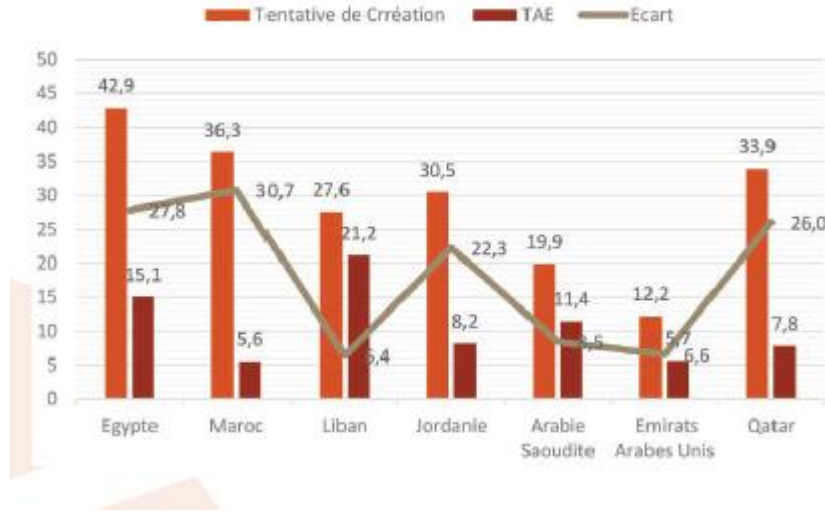
(OUAZZANL, 2016, p. 63) Source

3.2- المرافقة المقاولات دعم المقاولات هو عملية أساسية للنهوض بها وهناك مجموعه كامله من المؤسسات في المغرب والبرامج العامة والخاصة التي تهدف إلى تعزيزها ودعمها من خلال تقديم المشورة والتدريب والتقنيات المنقولة؛ والهدف من ذلك هو تطوير عدد من المهارات

لجعله أكثر استقلالية في مشروعه ، من المهم أن نشير إلى أن دعم المقاول ل لا يزال في قلب أي استراتيجية أو استراتيجية السياسة الرامية إلى تطوير المقاوله .

إن الانتقال من النية إلى إنشاء مقاوله في المغرب يجري من خلال تطوير ثقافة المقاوله ، فنجد الفجوة بين النوايا (37.2%) و الإنشاء (5.6%) عالية جدا. الإجراءات الأولى لبدء التشغيل: 30.7% وإطلاق نشاط المقاوله، بينما البلد الذي لديه اقل فجوة الإمارات العربية المتحدة. (انظر الشكل 3)

الشكل رقم 3: الفجوة بين المحاوله وخلق الشركات الناشئة في المغرب



Source (OUAZZANL, 2016, p. 63)

هدف هذا البرنامج إلى المساهمة في خفض التدرج لمعدل البطالة من خلال دعم إنشاء مقاولات تخلق الثروة ومناصب الشغل تماشيا مع المتطلبات والخصوصيات الإقليمية. ويهدف أيضا لضمان الاستدامة التدريجية للنسيج الاقتصادي الإقليمي من خلال نظام يتتبع المقاولات الجديدة خلال فترة البداية الحرجة.

4.2- الامتيازات الموضوعه رهن إشارة الشركات الناشئة تشمل:

- تقديم الدعم للشباب حاملو المشاريع الذين لا تتجاوز استثماراتهم 250 ألف درهم لإنشاء مقاولاتهم - المواكبة قبل وبعد خلق المقاوله.
- تحمل الوكالة الوطنية لإنعاش التشغيل والكفاءات لمصاريف الدعم إلى حدود 10 آلاف درهم لكل حامل مشروع.
- تفويض إدارة ضمان 85% من القروض المصرفية من قبل صندوق الضمان المركزي للبنوك نيابة عن الدولة.
- تسبيق معفى من الفوائد يصل إلى 10% من قيمة الاستثمار وفي حدود 15 ألف درهم يتم سدادها على ست (6) سنوات، ثلاث (3) منها معفية.

5.2- ترتيب المغرب في مؤشر تمويل الشركات الناشئة

جاء المغرب في المرتبة السابعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا في تمويل الشركات الناشئة، بصفحة واحدة، بحسب تقرير أعدته منصة ومضة بالتعاون مع "الموجز الرقمي"

- 3 دول عربية استمرت في الصدارة هي السعودية بعدد 15 صفحة، ومصر 11 صفحة، بالإضافة إلى الإمارات 9 صفحات، كما حصلت دولة البحرين على أعلى قيمة تمويل بفضل جولة تمويل من السلسلة «ب» بقيمة 110 ملايين دولار والتي كانت من نصيب شركة Rain ما ساعد على وصول البحرين إلى الصدارة.

-احتلت السعودية المركز الثاني بمبلغ 55.6 مليون دولار، ومصر في المركز الثالث بمبلغ 33 مليون دولار، والإمارات في المركز الرابع بمبلغ 24.4 مليون دولار. وحصل العراق على المركز الخامس بعد حصول الشركات الناشئة العراقية على مبالغ تمويل بقيمة 15 مليون دولار وهو مبلغ يحطم الأرقام القياسية في العراق.

- أن الشركات الناشئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جمعت 247 مليون دولار في 46 صفقة بنسبة زيادة 20% على أساس شهري خلال يناير 2022، مقارنةً بالشهر الماضي، وحلت الإمارات رابعاً من حيث حجم التمويلات.

- التمويلات ارتفعت بنسبة 47% مقارنة بشهر يناير من العام 2022، وهو ما يمثل بدايةً مبشرة لعام 2023، مضيفاً أنه " بالنظر إلى قيمة التمويل فقد كان المشهد في الشهر الماضي أكثر تنوعاً".

- إجمالي عدد المستثمرين الأجانب بلغ 31 مستثمراً شاركوا في 17 صفقة، وقد تصدر المستثمرون من الولايات المتحدة المشهد بعد مشاركتهم في 12 صفقة تلاهم المستثمرون الألمان في المركز الثاني بعد مشاركتهم في 3 صفقات.

- فيما يخص نصيب النساء المؤسّسات من تمويل رأس المال المخاطر فبلغ أقل من 1% بعد أن كان 1.6% الشهر الماضي. واستحوذت الشركات التي يديرها الرجال على التمويل بنسبة 96% من قيمة التمويل، وحصلت الشركات التي يديرها فريق مشترك من الرجال والنساء على 5.2% من التمويل. (مجلة صناعة المغرب، 2022)

3. دور فاستركابيتال في دعم المؤسسات الناشئة

1.3- تقديم فاستركابيتال

فاستركابيتال حاضنة أعمال افتراضية مقرها دبي. تساهم في دعم الشركات الناشئة من خلال البرامج الأربع: زيادة رأس المال، تحسين مبيعاتك، الشريك التقني و فكرة إلى منتج.

تأسست فاستركابيتال في 2010 وأصبح نموذجنا متاحاً منذ 2015. عملت فاستركابيتال مع 20 شركة ناشئة وقد تخرّجت هذه الشركات من البرنامج بنجاح ولا تزال نشطة حتى الآن. لدينا نحو 26 شركة ناشئة في برنامج الشريك التقني. ساعدت فاستركابيتال نحو 428 شركة ناشئة في برنامج التسريع. لدى فاستركابيتال شبكة كبيرة تضم 1057 ممثل أو شريك إقليمي و 481 مكتب و 1062 مرشد حول العالم. أقامت فاستركابيتال أكثر من 194 شراكة مع شركات حضن وتسريع واستثمار حول العالم. لدى فاستركابيتال أربع جولات من التمويل خلال السنة. يستطيع كل من يبحث عن الشريك التقني، لديه فكرة، أو يسعى نحو تحسين مبيعاته والتوسع إلى أسواق جديدة، أو يحاول زيادة رأس المال لمشروعه التقدم إلى أي من هذه الجولات مجاناً. (fastercapital, s.d.).

استثمرت فاستركابيتال نحو 67.52 مليون دولار في 71 شركة ناشئة حتى الآن ومن بين الخدمات التي تقدمها فاستركابيتال في مجال التكنولوجيا المالية مايلي:

-زيادة رأس المال للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية .

-التطوير التقني للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية .

-البحث عن مستشاري مبيعات وتسويق للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية .

-بدء شركة في مجال التكنولوجيا المالية .

-البحث عن مستثمرين وموجهين في مجال التكنولوجيا المالية

-زيادة رأس المال للشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا .

- إيجاد مؤسس تقني مشارك وفريق تقني للشركات التقنية الناشئة .
 - البحث عن المستثمرين الملاك أو أصحاب رأس المال المخاطر وإيجاد مصادر تمويل للشركات التقنية الناشئة
 - إيجاد المستشارين التقنيين والمبيعات والتسويق للشركات التقنية الناشئة .
 - البحث عن مستثمرين وموجهين في مجال التكنولوجيا .
 - بدء شركة تكنولوجية ناشئة .
 - دعم الشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا التعليم.
 - زيادة رأس المال للشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا التعليم في المغرب
 - العثور على مؤسس تقني مشارك وفريق تقني لشركات الناشئة في مجال تكنولوجيا التعليم في المغرب وبناء المنتج أو التطبيق
 - البحث عن المستثمرين الملاك أو أصحاب رأس المال الجريء أو مصادر التمويل في مجال تكنولوجيا التعليم في المغرب
- ### 2.3- دور فاستركايبیتال على النهوض بالشركات الناشئة في المغرب

أ- حاضنة للشركات فاستركايبیتال مسرعة أعمال وزيادة رأس المال في المغرب تعتبر فاستركايبیتال بمثابة حاضنة رقمية للشركات الناشئة في المغرب، اذ تعمل على :

- تساعد الشركات الناشئة في التسريع أو الاحتضان وتقديم الخدمات مقابل أسهم في الشركة الناشئة، تتراوح هذه الخدمات من التطوير التقني أو تطوير الأعمال إلى مساعدة الشركة الناشئة في التمويل وغيرها من الخدمات.
- تساعد الشركات الناشئة في برنامجنا الشريك التقني المؤسس على إنشاء النموذج الأولي القابل للتطبيق MVP للمنتج أو إنشاء نموذج أولي، سواء كان تطبيقاً للهواتف (أندرويد أو آيفون) أو تطبيق ويب. يقدم في برنامج الشريك التقني المؤسس 50 بالمائة من الأموال المطلوبة ويوفر عملية تطوير فعالة للغاية من حيث التكلفة، كما يوفر تصوراً ممتازاً للمنتج وخدمات تصميم المنتج.
- يعمل البرنامج على زيادة رأس المال على تحسين العرض التقديمي للشركة الناشئة وخطة العمل والنموذج المالي والتوقعات
- تساعد أيضاً الشركات الناشئة في الوصول إلى المستثمرين الملاك وشركات الاستثمار المناسبة، و التخطيط للتمويل، أي حساب مقدار الأموال التي يجب تأمينها على مدار جولات التمويل القادمة وتقييم الشركة الناشئة وغيرها.
- تساعد الشركة الناشئة في عمليات التفاوض وإبرام الصفقات مع المستثمرين، وتأمين رأس المال من المستثمرين الملاك أو الحصول على التمويل من رؤوس الأموال الاستثمارية في المغرب. لدى فاستركايبیتال شراكات مع مسرعات أعمال وحاضنات أخرى في المغرب.
- تساعدهم في الحصول على قروض للأعمال الصغيرة والحصول على منح للأعمال الصغيرة في المغرب. من خلال مصادر التمويل المختلفة، ومنها: التمويل الجماعي للشركات الناشئة في المغرب، التمويل الحكومي وغيرها من مصادر التمويل.
- فيما يلي بعض الخدمات التي تقدمها للشركات الناشئة المغرب.
- إنشاء أو مراجعة خطة العمل والعرض التقديمي لبدء مشروع في المغرب. تبدأ في التحقق من صحة فكرة المشروع، ومن ثم تمويل فكرة مشروعك، وحتى بناء النموذج الأولي الخاص بالمشروع، فإن فاستركايبیتال مهتمة بدعم المشروع من فكرة إلى منتج و الشريك التقني المؤسس للمشاريع الصغيرة والشركات الناشئة في مراحلها الأولى التي لا تزال تعمل على بناء المنتج الأولي القابل للتعديل MVP في المغرب.

ب-دعم الشركات الناشئة في مختلف جولات التمويل

تدعم فاستركايبیتال الشركات الناشئة في جولة السلسلة ب في المغرب، وتستخدم نظام الذكاء الاصطناعي إذ تضع سيناريوهات تمويل مختلفة لضمان زيادة رأس المال بسرعة ونجاح. إذ يقوم المستثمرون الداخليون بدراسة خطة التمويل الخاصة بالشركة وتزودهم بالأفكار المتعلقة بالأسهم والنسبة التي ستتم مشاركتها مع المستثمرين، بالإضافة إلى تقييم الشركة الناشئة والعديد من الأمور المفيدة الأخرى

ج-تمويل الشركات الناشئة في المغرب

يعد تمويل المستثمرين الملاك واحداً من أهم الخدمات المقدمة من خلال برنامج تمويل الشركات الناشئة الخاص بنا. إذ تضم شبكتنا حوالي 100000 مستثمر ملاك في دول مختلفة حول العالم، لذلك نساعدك في العثور على المستثمرين الملاك المناسبين لشركتك الناشئة في المغرب من خلال مطابقتك مع المستثمرين الملاك بناءً على مرحلة شركتك الناشئة ومجالها وموقعها، آخذين التاريخ الاستثماري للمستثمر بعين الاعتبار. لفاستركايبیتال شبكة واسعة من المستثمرين الملائكة في المغرب الذين يعملون مع الشركات الناشئة من مختلف المجالات والمراحل. إذا كنت تبحث عن مستثمرين ملائكة في المغرب.

تقدم فاستركايبیتال النصائح لشركة الناشئة فيما يتعلق بكيفية التفاوض مع المستثمرين الملاك وإبرام صفقة التمويل، وشروط التمويل التي تحتاج إلى التفاوض بشأنها.

نساعد الشركات الناشئة في المغرب التي تبحث عن تمويل لرأس المال الاستثماري في العثور على شركات رأس المال الاستثماري المناسبة من خلال مطابقتها مع رأس المال الاستثماري من شبكتنا باستخدام نظام الذكاء الاصطناعي الخاص بنا. تضم شبكتنا 10,000 رأس مال مغامر و 20000 رأس مال صغير. نعمل في فاستركايبیتال مع شركات رأس المال المغامر في المغرب. نتأكد من أن شركتك الناشئة تفي بمعايير استثمار رأس المال المغامر. ونحرص على تقديم شركتك الناشئة للمستثمرين المغامرين من خلال جهات الاتصال المشتركة لزيادة معدل الاستجابة. يقوم فريقنا بمراجعة ملفات العرض (العرض التقديمي، خطة العمل، النموذج المالي) والحصول على التعليقات من دائرة صغيرة من المستثمرين من أجل تحسين مستنداتك والتأكد من حصولك على أعلى معدلات النجاح وبالتالي تأمين التمويل من المستثمرين المغامرين في المغرب. نساعدك أيضاً في التفاوض بشأن شروط التمويل مع شركات الاستثمار في المغرب وإغلاق صفقة التمويل.

د-قروض الشركات الناشئة في المغرب

تساعد الشركات الناشئة في المغرب في الحصول على قروض خاصة للشركات الناشئة والتقدم لها، إذ تتمتع فاستركايبیتال بعلاقات واسعة مع البنوك والمقرضين في المغرب الذين يقدمون أنواعاً مختلفة من القروض التجارية للشركات الناشئة، مثل قروض SBA، قروض المعدات، القروض الصغيرة، والعديد من الأنواع الأخرى، إذ تؤمن فاستركايبیتال التواصل بين الشركة الناشئة والبنوك أو المقرضين المناسبين بناءً على مقدار الأموال التي تحتاجها. تضم أيضاً أصحاب رؤوس أموال يقدمون أنواعاً معينة من القروض مثل قروض المعدات، كما يتم توصيل الشركة بالشخص المناسب للحصول على القروض المناسبة.

هـ-التخطيط للتمويل للشركات الناشئة

من أجل تمويل الشركة الناشئة بنجاح وقبل التواصل مع المستثمرين الملائكة والبحث عن تمويل رأس المال الاستثماري، يجب كتابة خطة تمويل لتحديد أولوياتك بشكل صحيح وهذا من خلال :

-مساعد الشركات الناشئة في المغرب في التخطيط لجولة التمويل الخاصة بهم وتحديد المبلغ المناسب من الأموال المراد جمعها، ومقدار الأسهم التي يحتاجون إلى التنازل عنها للمستثمرين وتحديد مصدر التمويل المناسب (مستثمرون ملاك، رؤوس أموال، قروض للشركات الصغيرة أو منح).

-مساعد رواد الأعمال والشركات الناشئة والصغيرة في المغرب على الحصول على التمويل من خلال جولات متعددة ومن مصادر تمويل مختلفة من أجل تقليل مقدار رأس المال الذي يحتاجون للتخلي عنه. ونقدم سيناريوهات تمويل مختلفة (إيجابية وسلبية) من أجل زيادة فرص زيادة رأس المال و إيجاد حلول لتحديات التمويل.

-مساعد رواد الأعمال المغرب أثناء إجراء المفاوضات مع المستثمرين الملاك، وتقديم لهم أفضل النصائح لكيفية التفاوض مع المستثمرين الملاك في المغرب وما هي الشروط التي يجب عليهم التفاوض بشأنها.

-مساعدة رواد الأعمال في تقييم شركاتهم الناشئة بشكل صحيح من أجل أن يكونوا قادرين على التفاوض على مقدار الأسهم التي يجب عليهم التنازل عنها للمستثمرين الملاك. نقدم الاستشارات حول هيكل صفقة الاستثمار مع المستثمرين الملاك، مثل تحديد الإطار الزمني للتمويل، الأدوار والملكية، وتحديد حصص الأسهم وغيرها من الاستشارات. نساعدك على إتمام الصفقة التمويلية وإغلاقها بالشروط الصحيحة، والتوقيع على ورقة الشروط.

-مساعد رواد الأعمال على تحديد الشروط التي يجب عليهم التفاوض بشأنها من أجل مصالح شركاتهم الناشئة ومساعدتهم على التفاوض بشأن الشروط التي قد يكون لها تأثير سلبي على نمو الشركة الناشئة أو ملكيتها. كما تقدم الاستشارات القانونية فيما يتعلق بتوقيع الأوراق القانونية المتعلقة بصفقة الاستثمار، نساعدك على تنظيم الصفقة ويتضمن ذلك تحديد حصص الأسهم وتحديد الإطار الزمني للتمويل والمسؤوليات والأدوار.

-زيادة رأس المال لتنمية الشركة الناشئة وهذا بمساعد الشركات الناشئة في مراحلها المتقدمة على زيادة رأس المال من أجل النمو من خلال برنامج تمويل الشركات الناشئة. إذ يجري زيادة رأس المال لتنمية الشركة الناشئة من مصادر مختلفة لتمويل الأسهم والديون، مثل فروض المشاريع الصغيرة، المنح، تمويل رأس المال الاستثماري، وتمويل المستثمرين الملاك. و إجراء تحليل أبحاث السوق لمساعدتهم في أنشطتهم التوسعية والحصول على نظرة واضحة حول السوق (أو الأسواق) المستهدفة.

و-تقديم خدمات التطوير التقني للشركات الناشئة : ويتم هذا من خلال

*-تطوير النموذج الأولي القابل للتعديل MVP للشركات الناشئة في المغرب

تساعد رواد الأعمال في المغرب على بناء النموذج الأولي القابل للتعديل MVP MVP لتطبيقات الجوال والمواقع الإلكترونية. فإذا كانت الشركة تبحث عن فريق تقني لبناء وتطوير ال MVP لشركة الناشئة، فإن فاستركايبیتال تقدم كل ما تبحث عنه الشركة بعد إنشاء نموذج أولي لتطبيقك أو موقعك على الويب، تقوم ببناء MVP يتضمن قاعدة البيانات والنظام وتصميم واجهة المستخدم وتجربة المستخدم، ثم تبني الواجهة الأمامية والخلفية لمتحك المستقبل. تبني MVP لكل من تطبيقات الأجهزة المحمولة التي تعمل بنظامي التشغيل iOS وأندرويد

*-بناء تطبيق iOS

بعد إنشاء تطبيقات iOS و تطوير تطبيقات الأندرويد جزءاً من برنامج الشريك التقني المؤسس. عندما يتم الانتهاء من مرحلة التصميم البرمجي والمراحل الأخرى وبعد التأكد من أن MVP يتضمن جميع الميزات المطلوبة، تبدأ عملية البرمجة وتقوم بتطوير ال MVP لإعداد المنتج النهائي. من خلال القيام بذلك، سيكون MVP جاهزاً لإطلاقه في السوق. علاوة على ذلك، تقوم بجمع التعليقات من المستخدمين ثم يبدأ تحليل وتحديد الميزات التي يريدها المستخدمون والميزات غير المرغوبة، وتحديد الاقتراحات التي يمكن تنفيذها، ثم تبدأ في تحسين MVP بناءً على ملاحظات المستخدمين.

س-خدمات تنمية وتوسيع الشركات الناشئة في المغرب

تساعد فاستركابيتال الشركات الناشئة في جميع أنحاء العالم على النمو ودخول السوق في المغرب. و العثور على شركاء وعملاء محتملين في السوق المستهدف سواء كان ذلك في المغرب أو الأسواق العالمية الأخرى. يتم تقديم هذه الخدمات كجزء من برنامج حسن مبيعاتك من خلال توفير خدمات تطوير الأعمال مقابل أسهم. ودخول أسواق جديدة، زيادة هوامش المبيعات، واستكشاف الصفقات والشراكات الاستراتيجية، وزيادة رأس المال لبدء شركتك الناشئة. نقوم بإدارة المبيعات بالاستعانة بمصادر خارجية من خلال فريقنا من خبراء المبيعات والاستشاريين.

ز-التسويق الإلكتروني وتسويق المحتوى للشركات الناشئة .

تساعد فاستركابيتال الشركات الناشئة في المغرب في التسويق لمنتجاتها أو خدماتها وإيجاد فرق التسويق الرقمي وتسويق المحتوى عبر الاستعانة بفريق فاستركابيتال المدعوم بخبراء واستشاريين في مجال التسويق الرقمي وتسويق المحتوى. من أجل التعرف على المزيد حول هذه الخدمة يمكنك مراجعة برنامج حسن مبيعاتك.

ط-تحسين الظهور على محركات البحث

تعمل الشركات الناشئة على تحسين محركات البحث الخاصة بهم والحصول على ترتيب أعلى في صفحات نتائج محرك البحث من خلال تقديم خدمات تحسين محركات البحث، وتحليل الكلمات المفتاحية، بناء الروابط، تحسين الظهور على محركات البحث المحلية والعالمية والعديد من الخدمات الأخرى. تعرف على المزيد حول هذه الخدمة عن طريق مراجعة برنامج حسن مبيعاتك. (fastercapital, s.d.).

الخاتمة :

بشكل عام من خلال ما سبق يمكننا استخلاص بعض النتائج من أهمها:

- أصبح الاتجاه الاستثماري في الدول الصاعدة واقعا حتميا للاقتصاد الوطني الحالي، خاصة بعد تفشي جائحة كورونا كوفيد 19 ، التي أدت إلى انخفاض عائدات الدخل الوطني .
- سن قوانين وتشريعات أمام الشركات الناشئة، وذلك بسن قوانين خاصة تنظم نشاطها بالإضافة إلى إزالة العراقيل البيروقراطية التي تحول دون انشائها،
- العمل على تشجيع روح الابتكار وريادة الأعمال في الدراسات الجامعية من خلال إنشاء ريادة والمقاولات والأعمال والحاضنات .وذلك بأن تأخذ أفكار ومشاريع الباحثين الذين يرافقون ويساعدون في تجسيد الطلاب والأساتذة وتحويلهم إلى مشاريع قابلة للاستخدام والاستفادة منها ميدا.

- مجلة صناعة المغرب. (2022، 2، 23). المغرب في المركز السابع عربياً في تمويل الشركات الناشئة. تم الاسترداد من <https://ar.industries.m>
- وضياف علاء الدين . (2020). دور حاضنات الأعمال التكنولوجية في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر. مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، 4(1).
- Récupéré sur [fastercapital. \(s.d.\).](https://fastercapital.com/ar/countries/morocco.html) دعم الشركات الناشئة ورواد الأعمال في المغرب
- LABORATOIRE DE RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT ET MAN. (2015). La Dynamique Entrepreneuriale Global Entrepreneurship Monitor au Maroc 2015 P49.
- Lonez. (2017). Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement . Mémoire En vue de l'obtention du titre de Master en Sciences de gestion/Ingénieur de gestion, Louvain School of Management .
- ORGANISATIONS LABORATOIRE DE RECHERCHE EN ENTREPRE. (2022). La Dynamique Entrepreneuriale Global Entrepreneurship. Monitor au Maroc 2022.
- OUAZZANL, K. E. (2016). dynamique entrepreneuriale au Maroc en 2016 . Rapport National Global Entrepreneurship Monitor.
- بورنان م، &، صولي، ع. (2019). الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وممول المؤسسات الناشئة (حلول إنشاء المؤسسات الناشئة. مجلة دفاتر اقتصادية، 40، 12(1) ،
- سميحة بوغنيّة، و آسية كرومي. (2020). دراسة تقييمية لواقع تمويل وتنشيط المؤسسات الناشئة في الجزائر. ، جامعة طاهري محمد، بشار، ، 7.
- عبد المجيد تيماي، و مصطفى بن نوي. (2006). دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دعم المناخ الاستثماري حالة الجزائر". . متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربي. جامعة عمار ثليجي. الأغواط ، الجزائر .