

MONÉTIQUE

Mourad Mekouar voit loin

Payer ses factures d'eau et d'électricité dans les commerces de proximité ? Après le royaume chérifien, le patron de M2T vise avec ce concept les marchés subsahariens et la diaspora.

Au lieu de voir dans la sous-bancarisation et la mauvaise desserte internet des freins au développement, Mourad Mekouar, 49 ans, les perçoit comme des opportunités. En 2001, cet ingénieur fonde M2T (pour Maroc Traitement de transactions) et développe avec son équipe casablancaise une solution informatique qui permet à des clients de payer leurs factures de téléphone, d'eau et d'électricité dans des commerces de proximité grâce à un terminal relié aux centres de gestion des opérateurs.

« J'ai imaginé cette solution pour les Marocains non bancarisés, qui payent toutes leurs factures en liquide et ne veulent pas perdre de temps dans les agences; voire pour ceux qui, analphabètes, font confiance à un commerçant qu'ils connaissent bien et dont les horaires sont étendus », détaille Mourad Mekouar, toujours sûr de son concept.

Les trois premières années de M2T ont été rudes. Après la mise au point de l'application logicielle et du terminal, il a fallu démarcher les principales sociétés facturant le grand public au Maroc. Mais



◀ **INGÉNIEUR EN INFORMATIQUE, il a fondé M2T en 2001.**

Mourad Mekouar, formé à l'informatique à l'université Columbia (New York), a su séduire. En 2004, c'est la Lyonnaise des eaux de Casablanca (Lydec, groupe GDF-Suez) qui est la première à lui faire confiance, suivie des filiales de Veolia (Amendis et Redal) et des grandes régies publiques. Les opérateurs de téléphonie Maroc Telecom et Inwi, et l'organisme de crédit à la consommation Wafasalaf signent également des contrats de délégation de gestion.

M2T n'est plus la start-up des débuts et peut s'enorgueillir d'un réseau de 700 commerçants qui

perçoivent une commission sur la transaction; d'un chiffre d'affaires 2010 de 5,2 millions d'euros au Maroc pour 220 millions d'euros de transactions réalisées (soit 44 % de plus qu'en 2009); de 650 000 usagers marocains chaque mois. Les équipes commerciales et techniques se sont étoffées: la société compte 93 salariés, installés pour la plupart au Technopark de Casablanca.

DÉJÀ AU SÉNÉGAL. La croissance de M2T, Mourad Mekouar veut désormais aller la chercher au sud. Francophone, lusophone (il a grandi au Portugal) et arabophone, celui qui a importé en Angola des produits alimentaires et électroniques de 1989 à 1993 est persuadé que ses technologies répondront aux besoins des Subsahariens. En 2007, il a fondé une filiale à Dakar (27 salariés, 50 000 usagers mensuels) et a décroché un contrat avec la Société nationale d'électricité du Sénégal (Senelec). Mais M2T vise aussi la

Lydec, Veolia, Maroc Telecom, Inwi, Wafasalaf, mais aussi la Senelec, lui ont fait confiance.

diaspora et offre depuis janvier ses services aux résidents marocains et sénégalais de France, qui peuvent, via ses technologies, payer depuis l'Hexagone leurs factures au pays, mais aussi – et c'est une nouveauté – y transférer de l'argent. ●