



Etude de cas – Innovation Sociale

Cas : Shem's for Lighting



Nom Organisation	Shem's for Lighting
Nom Interlocuteur	Youssef Chaqroun
Rôle	Fondateur de Shem's
Date création	2016
Nombre bénéficiaires	1300 (nombre de produits vendus)
Nombre de salariés	8
Localisation et couverture	Safi avec commercialisation nationale et en Afrique
Type de structure	SARL
Niveau de maturité	Croissance du modèle
Modèle duplicable	Oui
Modèle scalable	Non

Quelle est le problème adressé et la proposition de valeur ?

Shem's estime que près de 10 000 ménages marocains n'ont pas d'accès à l'éclairage électrique et disposent d'un pouvoir d'achat limité leur donnant uniquement la possibilité de s'éclairer à la bougie ou grâce à des lampes à pétrole. Le besoin en Afrique est encore plus grand avec 600 millions de personnes sans accès au réseau électrique.

Shem's répond à un besoin d'accès à l'énergie dans des régions enclavées marocaines ou vivent des populations non connectées au réseau électrique. Shem's propose de répondre au besoin basique de l'éclairage grâce à des lampes fonctionnant à base d'énergie renouvelable et accessibles financièrement à ces populations.

Quelle est la/les cible/s de l'innovation ?

A travers ses produits, Shem's cible différentes populations vulnérables :

- Les habitants de régions enclavées au Maroc qui en ont le plus besoin
- Les pêcheurs sortant en mer avec des barques (auparavant, ils embarquaient des batteries lourdes et encombrantes ce qui présentait un risque pour eux en plus d'occuper de l'espace réservé aux poissons)

Quelles sont les activités menées par l'initiative ?

Shem's conçoit différents types de lampe. Elles sont basées sur un capteur photovoltaïque couplé à une batterie recyclée, une carte électronique et une lampe LED à basse consommation. Shem's a développé des lampes pour différents usages.

Détail des produits proposés :

- Des lampes pour les pêcheurs : Shem's Bahar est destinée aux villes côtières pour les pêcheurs. Ces lampes coutent entre 400 et 500 dirhams et sont conçues pour leur durabilité
- Des lampes haut de gamme principalement vendues en B2B : Shem's Luxe sont des lampes ayant un design artisanal décoratif fabriquées par des potiers de Safi. Elles sont destinées pour des hôtels, riads ou restaurant et coutent entre 300 et 600 dirhams.
- Des lampes accessibles aux personnes disposant d'un faible pouvoir d'achat : Shem's for Africa sont des lampes conçues principalement pour répondre à des pouvoirs d'achat faibles. Elles coutent 150 dirhams et l'équipe travaille à diminuer ce prix d'avantage.

Quelle est la performance opérationnelle/organisationnelle de l'innovation ?

Performance :

Aujourd'hui 1300 produits ont été vendu et ont pu bénéficier à des ménages localisés dans des villages (en montagne) ou à des pêcheurs.

Fonctionnement opérationnel :

- L'entreprise sociale a été fondée par Youssef Chaqroun et son co-fondateur et compte, en plus des fondateurs, une équipe de 6 salariés : 2 commerciaux sur le terrain, 2 personnes dédiées à la communication et 2 personnes consacrées à la R&D
- Les matières premières sont sourcées en Chine, l'entreprise ayant identifié un fournisseur alliant bonne qualité des circuits et faible coût
- L'assemblage des lampes s'effectue à Safi où une coopérative fournit les poteries décoratives
- Les ventes sont faites essentiellement en direct

Quelle est la pérennité du modèle et comment est-il financé ?

Modèle économique :

- Shem's génère ses revenus par la vente de ses produits tous rentables ou presque
- Shem's a pu atteindre près de 1M de dirhams de revenus
- Les coûts de production et charges de personnel sont entièrement couvertes par ses revenus

Financement extérieurs :

- Shem's a bénéficié lors de son lancement d'un premier financement de 20K dirhams dans le cadre du programme Empact de Enactus, suivi d'un financement de 28K dirhams de MCise
- En 2017, Shem's a participé au programme GCIP (Global Cleantech Innovation Program) à l'issue duquel l'entreprise sociale a gagné un prix de 200K dirhams. Ces financements ont permis à Shem's de développer et d'améliorer progressivement leurs prototypes.

Connexion avec l'écosystème

Sensibilisation/visibilité/monde académique : l'idée est née au cours d'un projet Enactus privilégiant l'étude des besoins de la population d'un village montagneux. Le projet a ainsi été pensé durant les études de Youssef, le fondateur de l'entreprise sociale.

Soutien opérationnel/financier: la startup a été incubée par le programme Empact de l'OCP ainsi que l'incubateur MCise qui les a accompagnés dans le développement de leur modèle économique. Le design du produit a reçu le support du FabLab de Casablanca. La startup a également été accompagnée par le programme GCIP de l'ONUDI et du secrétariat d'état au développement durable

Potentiel de développement du modèle

- Le problème de l'accès à l'électricité est peu répandu au Maroc, la quasi-totalité de la population marocaine étant connectée à l'électricité
- Néanmoins, Shem's dispose d'un potentiel de développement auprès de certaines populations spécifiques :
 - Dans les villes côtières où les pêcheurs souffrent du même problème que ceux adressés par l'entreprise auprès des pêcheurs de Safi.

- Au près des riads
- Le potentiel de développement en Afrique est lui très important. Dans une perspective d'extension de son marché vers le continent, le développement de Shem's nécessite l'appui de partenaires capables de distribuer ses produits et de faire adopter la technologie aux communautés locales.

Défis et facteurs clés de succès

- Le développement d'un produit à un prix abordable, le moins cher possible pour les populations cibles, a été le principal défi pour Shem's. La solution de réduction de coût la plus efficace a été l'utilisation de batteries recyclées - dont le stock est très important (les déchets électroniques au Maroc sont disponibles et très peu recyclés).
- Le défi pour l'équipe aujourd'hui est de trouver un modèle de distribution structurée et efficace, leur permettant d'accéder à une croissance stable et de s'ouvrir vers de nouveaux marchés, principalement en Afrique.

Quel est l'impact du modèle ?

- L'impact principal de Shem's est l'apport de la lumière électrique à des populations qui en étaient privées. Shem's a donné accès à l'éclairage à plus de 1300 ménages de villages montagneux et pêcheurs
- Les produits permettent également de nombreuses externalités positives :
 - Pour ses utilisateurs :**
 - Les lampes fournissent une capacité de recharge de téléphone
 - Les produits moins chers et moins nocifs que des lampes à pétrole utilisées auparavant permettent d'alléger le budget des familles
 - L'accès facilité à la lumière, permet aux enfants de ces communautés d'étudier le soir et prolonge les activités après 19H
 - **Pour les intervenants sur la chaîne de production :**
 - Shem's permet de valoriser le travail des artisans potiers de la ville de Safi dont la qualité du travail est reconnue mais encore peu valorisée. Plus d'une dizaine d'artisans travaille sur la production des lampes de Shem's à ce jour.
 - **Pour l'environnement :**
 - Les stocks de batteries usagées non recyclées sont très importants au Maroc et nocifs à l'environnement. Shem's favorise le recyclage des batteries usagées en les reconditionnant et leur donnant une seconde vie.