

2026 EDITION

GUIDE DE CANDIDATURE

FINTECH BOOSTER — ACCELERATION PROGRAM 2026

Tout ce qu'il faut savoir pour préparer et soumettre votre candidature. Retrouvez les étapes, les informations à préparer, les pièces à fournir et nos conseils pour présenter votre startup de manière claire et convaincante.

CANDIDATURES OUVERTES

jusqu'au 24 septembre 2026

PRÉPAREZ VOTRE DOSSIER EN QUATRE TEMPS

01

Vérifiez votre
éligibilité

02

Préparez
informations et
documents

03

Créez votre
candidature

04

Soumettez votre
candidature

SOMMAIRE

Ce que contient ce guide

01	Éligibilité	p. 3
02	Calendrier	p. 3
03	Check-list	p. 4
04	Formulaire	p. 5
05	Vidéo	p. 8
06	Vérifications	p. 8

ÉTAPE 01

Êtes-vous éligible ?

Avant de créer votre candidature, vérifiez que votre startup correspond au périmètre du programme. Les critères ci-dessous correspondent aux informations indiquées sur la plateforme de candidature.

VOUS POUVEZ CANDIDATER SI



Votre solution relève de l'écosystème FinTech : paiements, marché des capitaux, financement, assurance, infrastructure financière, RegTech, WealthTech, inclusion financière, Web3/DeFi, data & IA appliquées à la finance...



Votre société est constituée au Maroc, ou constituée à l'étranger avec au moins un fondateur marocain.



Votre produit est suffisamment avancé pour être présenté, du stade MVP jusqu'au scale-up.



Vous recherchez un accompagnement : développement commercial, accès au marché, conformité, fundraising, internationalisation...



L'ensemble de ces critères est obligatoire pour être éligible au programme. Veuillez fournir les informations et justificatifs nécessaires pour appuyer votre candidature.

CALENDRIER

Candidature et sélection

Votre candidature suit les étapes suivantes.

01

EN
COURS

**Appel à
candidatures**

Jusqu'au 24 sept. 2026

02

À VENIR

Roadshows

Du 08 sept au 18 sept

03

À VENIR

Sélection

Dès le 28 sept. 2026

ÉTAPE 02

Les informations à préparer

Rassemblez ces éléments en amont pour pouvoir remplir les 6 sections facilement et sans difficulté. Le formulaire s'enregistre automatiquement à chaque étape.

Informations sur la startup

- ☐ Nom officiel
- ☐ Site web ou page officielle
- ☐ Pays / ville d'activité
- ☐ Statut juridique
- ☐ Date de constitution

Équipe

- ☐ Informations des fondateurs (nom, civilité)
- ☐ Profils LinkedIn
- ☐ Coordonnées (email, téléphone)
- ☐ Composition de l'équipe (rôles, compétences)

Business

- ☐ Pitch (proposition de valeur)
- ☐ Description de la solution
- ☐ Différenciation / concurrents
- ☐ Marché & clients cibles
- ☐ Business model
- ☐ Traction & KPI
- ☐ Projections de revenus (3 ans)

Documents

- ☐ Pitch deck à jour (≤ 10 Mo)
- ☐ Vidéo de présentation ≤ 90 secondes
- ☐ Liens vérifiés et accessibles (site, LinkedIn, vidéo)

ÉTAPE 03 — 6 SECTIONS

Bien répondre, section par section

Les champs marqués d'un astérisque * sont obligatoires. Naviguez avec « Next » / « Previous ».

01

Identité de la startup

STARTUP IDENTITY & COMPANY INFORMATION

Startup Pitch — proposition de valeur *

MAX 3 PHRASES / 300 CAR.

Ce que nous attendons : en 2-3 phrases, présentez votre startup, le problème adressé et la valeur apportée.

Structure suggérée : « Nous aidons [cible] à [Problème à résoudre] grâce à [solution]. »

Startup Name *

Nom officiel de la société : texte court.

Website / Official Page *

URL du site ou de la page officielle.

Country & City of Operation *

Pays et ville d'activité.

Date of Incorporation *

Date de constitution (jj/mm/aaaa).

Current Legal Status *

Company incorporated in Morocco

Company incorporated abroad (≥ 1 fondateur marocain)

02

Équipe fondatrice

FOUNDING TEAM

Nombre de fondateurs *

Pour chacun : civilité, nom, profil LinkedIn, téléphone et adresse e-mail. Vérifiez que les profils LinkedIn sont accessibles publiquement

Temps plein ? *

Les fondateurs travaillent-ils à temps plein ?
Sinon, expliquez.

Employés ? *

Si oui, précisez noms, taille d'équipe, rôles et compétences clés.

Pourquoi votre équipe est-elle la mieux placée pour développer ce projet ?*

Ce que nous attendons : votre expertise, vos parcours professionnels et la complémentarité / diversité de l'équipe.

03

Produit, marché & innovation

PRODUCT, MARKET & INNOVATION

Current Stage of Development *

MVP

Product-Market Fit

Scale-up (Growth Stage)

Business Sector *

1 SEUL CHOIX

Payments & Transfers

Financing & Lending

Financial Infrastructure & Open Finance

Digital Insurance (InsurTech)

Wealth Management & Investment

Capital Market

Compliance, Risk & Cybersecurity (RegTech)

Financial Inclusion & Social Impact

Cross-cutting Technologies & Data (AI...)

Web3 & Decentralized Finance

Product or Service Description *

MAX 300 CAR.

Ce que nous attendons : décrivez ce que vous proposez et expliquez comment votre solution répond au problème identifié, pas seulement la technologie.

Innovation & différenciation *

MAX 300 CAR.

Qu'est-ce qui rend votre solution innovante ? Qui sont vos concurrents et quelle est votre différenciation ?

Marché & clients cibles *

Ce que nous attendons : un segment clair et, si possible, une idée de sa taille ou de son potentiel.

Business model *

Ce que nous attendons : expliquez clairement comment vous générez (ou générerez) vos revenus.

B2B

B2C

SaaS

Transaction-based

Commission-based

04 Traction & indicateurs clés

TRACTION & KEY METRICS

Générez-vous déjà du revenu ? *

Sélectionnez « Yes » ou « No », puis décrivez votre traction actuelle avec des données chiffrées et une période de référence : utilisateurs/clients, croissance mensuelle, POC/pilotes, partenariats conclus, chiffre d'affaires ou volume de transactions, taux de rétention.

Revenus projetés sur 3 ans *

An 1 / An 2 / An 3 : cohérents avec votre business model et votre traction.

Primary KPI *

L'indicateur clé que vous suivez pour mesurer votre performance.

05 Financement & besoins d'accélération

FUNDING & ACCELERATION NEEDS

Current Funding Stage *

Bootstrapped · Pre-Seed (Angels, Grants) · Seed (Early stage VC) · Series A or Above.

Déjà incubé / accéléré ? *

Sélectionnez « Yes » ou « No ». Vous pouvez préciser les principaux bénéfices obtenus, si vous le souhaitez.

Besoins prioritaires d'accélération

Sélectionnez jusqu'à 3 besoins correspondant aux enjeux de votre prochaine étape de développement : Go-to-Market (acquisition & commercialisation), Regulatory & Legal Compliance, Business Matching (POC & partenariats), International Expansion, Fundraising Preparation.

06 Pièces justificatives

SUPPORTING DOCUMENTS

Pitch Deck à jour *

Téléversement direct : glisser-déposer ou « Choose Files ». Max 10 Mo — PDF · PPT/PPTX.

Vidéo de présentation

Lien YouTube, Vimeo ou autre vers une vidéo de 90 secondes maximum. Vérifiez que le lien est public et accessible.

SOUMISSION

Tant que vous n'avez pas cliqué sur « Submit Form », votre dossier reste enregistré en tant que brouillon et n'est pas considéré comme soumis.

90 SECONDES

Vidéo de présentation

Cette trame est proposée à titre indicatif pour vous aider à préparer votre vidéo. Elle n'est pas obligatoire et vous pouvez l'adapter librement afin de présenter votre startup, son activité, ses besoins et ses objectifs.

0 – 20 s

Le problème

Quel problème adressez-vous ?
Pour qui ?

20 – 50 s

La solution

Que proposez-vous et
comment cela fonctionne-t-il ?

50 – 70 s

La traction

Quels résultats ou preuves
avez-vous déjà obtenus ?

70–90 s

L'équipe et l'ambition

Qui êtes-vous et pourquoi votre
équipe est-elle bien positionnée pour
développer cette solution ?

ÉTAPE 04

Dernière vérification

Passez cette liste en revue juste avant de cliquer sur « Submit Form ».

- ☐ Informations obligatoires complétées
- ☐ Pitch clair, limite de caractères respectée
- ☐ Projections cohérentes
- ☐ Vidéo ≤ 90 secondes, lien accessible
- ☐ Coordonnées vérifiées
- ☐ Données de traction à jour
- ☐ Pitch deck à jour
- ☐ Dossier relu en entier

C'EST LE MOMENT !

PRÊT À
CANDIDATER ?

CANDIDATER

Vous avez des questions ? Contactez-nous !



contact@mfc.ma



+212 666 297 355