




Newsletter – Consortium d'Exportation

N°3/ 2010

« Les consortiums sont l'alliance
volontaire d'entreprises, dont
l'objectif est de promouvoir les
biens et services des membres à
l'étranger et de faciliter
l'exportation de ces produits
grâce à des actions communes »



Sommaire :

- **Edito**
- **A la une : L'Association Marocaine des Consortiums d'exportation (AMCE)**
- **Une question pour trois consortiums**
- **Zoom :**
-  **Une synergie qui donne l'exemple :**
-  **Un consortium avant – gardiste dans un secteur prometteur**
-  **Du 100% Made In Morocco**
- **En bref**
- **Rendez-vous**

Edito :

Chers lecteurs,

Voici le troisième numéro de la newsletter du projet de « Renforcement des capacités nationales en matière de promotion et animation des consortiums d'exportation ».

Nous avons voulu dédier ce numéro au nouveau né dans le monde des Consortiums d'Exportation : l'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation (AMCE), qui vient d'être créée. Cette Association, qui formalise actuellement sa constitution, devrait regrouper les consortiums d'exportation marocains et promouvoir le développement desdits consortiums auprès de toutes les institutions nationales et internationales.

Avec des objectifs ambitieux, comme vous le lirez dans cette newsletter, l'AMCE est une Association multi sectorielle dont les partenaires attendent beaucoup : en premier lieu, qu'elle devienne l'instrument qui contribuera à la pérennisation des résultats obtenus dans le cadre du projet jusqu'à présent, mais aussi qu'elle puisse ultérieurement aider à la promotion du concept et à la création de nouveaux consortiums.

Encore une fois nous remercions toutes les contributions que nous avons reçues, et que nous allons sûrement recevoir pour améliorer cette newsletter, pour en faire un instrument de partage effectif, et pour aller de l'avant dans notre ambition de développement des consortiums au Maroc.

Bonne lecture !

Zahra Maafiri
Directeur de la Politique des
Echanges Commerciaux,
Ministère du Commerce
Extérieur

Jean Luc BERNARD,
Représentant de l'ONUDI au
Maroc





A la UNE :

L'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation (AMCE)

Un nouveau né vient consolider les efforts pour la promotion des consortiums d'exportation marocains : l'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation (AMCE).

Cette association, qui regroupe les consortiums d'exportation existant jusqu'à présent, va devenir l'interlocuteur principal en matière de consortium, aussi bien pour les institutions nationales qu'internationales. Ses objectifs sont multiples, mais l'AMCE va surtout se focaliser sur la promotion du concept « consortium d'exportation » auprès des entreprises exportatrices, la représentation des consortiums auprès des institutions de soutien des PME et leur promotion à l'international.

Lors de sa première assemblée générale constitutive, du 7 décembre 2009, les membres ont procédé à l'élection du Bureau de l'AMCE, attribuant la présidence à M. Mohamed ALAOUI (du consortium ATELIANCE).

Pour ce qui concerne son fonctionnement, l'AMCE a décidé de se structurer autour de trois commissions:

- La Commission Communication & Promotion (présidée par M. Abdelaziz EL ALAOUI du Consortium UNITEAM);
- La Commission Développement de l'Exportation (présidée par M. Boubker KAITOUNI IDRISSE du Consortium MOSAIC);
- La Commission Compétitivité & Innovation (présidée par M. Said Tanta du Consortium GE3M).

Tous les atouts, sont mis à la disposition de l'AMCE pour qu'elle démarre ses activités.

L'AMCE a reçu le prix « Coup de Coeur », lors de la douzième édition des trophées de l'exportation organisées par le Conseil National du Commerce Extérieur (CNCE).





Une question pour trois consortiums :

Quelles sont vos attentes par rapport à la création de l'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation (AMCE) ?

UNTEAM

L'AMCE devra:

- Jouer le rôle d'acteur de référence pour le développement des consortiums au Maroc ;
- Effectuer la promotion des consortiums auprès des institutions internationales ;
- Sensibiliser les pouvoirs publics et développer d'avantage les instruments incitatifs permettant la réalisation des activités des consortiums.

Travel Partners Morocco

L'AMCE doit se positionner comme :

- Une plateforme d'échange d'informations et de retour d'expériences inter-consortia ;
- Le porte-parole des divers consortiums auprès des instances gouvernementales et sectorielles afin d'en développer le soutien ;
- Une force de propositions pour modifier ou créer un cadre législatif conforme aux besoins et attentes des consortiums.

Vitargan

Pour nous, le rôle de l'AMCE sera de :

- Faciliter toutes les démarches des consortiums en cas de participation à un salon international (conseil, envoi marchandise, réservation, etc.)
- Encadrer, former et accompagner les consortiums dans leurs participations à des événements à l'international.



Interview avec Madame la Directrice de la Politique des Echanges Commerciaux au Ministère du Commerce Extérieur.

- 1. Sept ans après le lancement du projet de soutien au développement des consortiums d'exportation, le concept est rentré dans le langage des PME marocaines et des institutions qui les accompagnent dans leur processus de modernisation et d'exportation. Dans ce contexte, quelles sont vos attentes par rapport au rôle qui devrait être joué par l'AMCE ?**

Comme vous le savez, dès 2002, le Ministère du Commerce Extérieur, en collaboration avec l'ONUDI, avait initié des réunions dans le cadre des actions visant à renforcer le tissu productif exportateur marocain, dont celles relatives au concept consortium d'exportation.

Un séminaire de sensibilisation organisé au Maroc en 2002 a été catalyseur. Le Ministère du Commerce Extérieur a demandé l'assistance de l'ONUDI. Le Gouvernement italien a bien voulu apporter son soutien financier à la première phase 2003/2007, puis et eu égard au succès potentiel du projet, il a prorogé son soutien financier durant une deuxième phase qui couvre 2008/2010.

Il est certain que la collaboration exemplaire qui lie le Ministère à l'ONUDI a permis une grande avancée à ce projet de par l'apport de l'un et l'autre et par un suivi permanent permettant une mise en place de tout un ensemble de mécanismes d'assistance, d'expertise et d'accompagnement.

A nos jours, après de multiples rencontres, réunions, séminaires, forums, formations, la création effective de 20 consortiums et une dizaine en cours de création...etc. le concept Consortium d'exportation a pris du chemin et devenu plus familier chez aussi bien les entrepreneurs avertis que chez les Administrations et Associations professionnelles.

La création récente d'une Association de consortiums marocains répond d'abord à un souhait formulé par Monsieur Abdellatif MAZOUZ, Ministre du Commerce Extérieur lors de la tenue des Cinquièmes Rencontres Inter Consortiums tenues à Casablanca le 2 Juillet 2009 en présence de son excellence Monsieur l'Ambassadeur d'Italie et Monsieur le Représentant de l'ONUDI au Maroc.

La création d'une Association par les consortiums existants constituait donc une réponse aux attentes du public et privé en vue d'avoir des interlocuteurs avec qui réfléchir sur le devenir du projet au Maroc et travailler pour un meilleur positionnement du concept au sein du monde des affaires au Maroc.

L'AMCE est censée donc jouer un rôle primordial afin de faire avancer le concept et donner à ce projet une poussée significative au sein des tissus productif ou de services exportateurs.

L'AMCE que nous soutenons devra jouer un rôle catalyseur pour donner à l'expérience marocaine en matière de consortiums, une existence particulière et particularité distinguée nous mettant à l'avant-garde des pays précurseurs dans le domaine aussi bien en Afrique qu'au sein du monde arabe, voire au sein des pays en développement.



2. Quel est le soutien que le Ministère du Commerce Extérieur pourrait apporter à l'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation?

Le MCE appuie l'AMCE et ne peut que la soutenir dans sa phase de démarrage et de lancement. Nous suivons l'évolution de ce nouveau né et souhaitons de toutes nos forces le voir évoluer d'une manière constructive et active et concrétiser une collaboration mutuelle public-privé pouvant booster davantage nos exportations et être bénéfique au développement de notre économie nationale en général.

En fonction des besoins, ce Ministère ne peut qu'encourager les consortiums à mieux se regrouper et intégrer la stratégie Maroc Export Plus que ce Ministère est en train de mettre en place. Avec les efforts conjoints, nous n'avons le choix que d'évoluer tous vers une Entreprise plus solidaire, plus citoyenne et plus dynamique pour un meilleur positionnement de notre pays dans l'économie mondiale.

Le soutien du MCE est acquis à toute volonté ayant pour vision la mise en œuvre concertée des moyens pour un développement conséquent appelant et fédérant les efforts de tous.

Bienvenue à l'AMCE dans le paysage des affaires au Maroc.

Nous lui souhaitons grand succès et attendons avec détermination une collaboration fructueuse et constructive.



Interview avec M. ALAOUI Président de l'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation (AMCE)

1. Selon vous quel pourrait-être l'apport de l'AMCE ?

Si on veut cerner le rôle de l'Association en quelques mots, je pourrais dire tout d'abord qu'elle aura un rôle d'encadrement des consortiums juridiquement constitués, qu'elle devra aussi aider et soutenir la création et le développement de nouveaux consortiums mais surtout elle aura à mener des actions pour pouvoir développer et améliorer l'offre exportable marocaine afin de contribuer à l'effort national de la stratégie de promotion des exportation.

2. Comment prévoyez-vous votre rôle en tant que Président de l'association ?

Mon rôle doit être essentiellement le rôle d'un fédérateur des membres autour d'axes communs.

L'AMCE se caractérise, par rapport aux autres associations professionnelles par l'appartenance des membres à différents secteurs d'activités. Ceci est un vrai défi qui présente aussi bien des avantages (tels que la richesse des expériences des uns et des autres), que des inconvénients (la diversité des problèmes qui caractérisent chaque secteur). Mon rôle en tant que président doit être celui de faciliter la convergence des membres du consortium vers des stratégies communes et aider à développer une dynamique pour impliquer tous les membres de l'association dans les activités qu'elle va entamer.

3. Quelles seront les premières démarches que vous comptez entreprendre ?

Je compte tout d'abord avec les membres du bureau de notre association prendre attache avec les institutions de tutelles, telles que le Ministère de Commerce Extérieur, CMPE/ Maroc Export, mais aussi avec les associations professionnelles sectorielles pour analyser la possibilité de mettre en place des partenariats afin que notre action s'inscrive en complément de leur stratégie.

4. Quel type de soutien vous attendez-vous de la part des institutions de tutelles ?

L'AMCE a été créée dans le but de soutenir la promotion des consortiums, elle souhaite devenir un instrument important pour le renforcement des exportations marocaines. Pour jouer ce rôle très ambitieux, l'AMCE aura besoin de compter sur les délégations régionales des ministères pour faire connaître et soutenir le concept du consortium et surtout dans la phase de démarrage, d'un soutien financier de la part des pouvoirs publics ; Ceci va permettre à l'Association de consolider d'avantage l'implication et l'intérêt de ses membres en mettant en place un plan d'action opérationnel qui devra aboutir rapidement sur des résultats palpables.



Zoom !!



Une synergie qui donne l'exemple :

Ce consortium, créé en octobre 2009, est l'alliance entre trois entreprises (Compagnie Chérifienne de Chocolaterie - Aiguebelle, Maghreb Industries et Michoc) installées à Casablanca et leaders dans le secteur de la confiserie et de la chocolaterie.

Les membres du Consortium sont déjà présents sur plus de 40 pays à travers le monde, mais ils cherchent par ce rapprochement à mettre en place une meilleure stratégie de promotion de leurs produits pour contrer une montée en puissance des principaux concurrents, que ce soit sur le marché national ou international.

A partir du mois d'octobre, date officielle de sa création, le consortium a multiplié ses participations à des foires et salons tels que le salon Sweets Middle East de Dubaï.

Lors de cette manifestation plus de 150 professionnels (acheteurs GMS, Grossistes et Distributeurs) ont visité le Stand d'UNITEAM. Ils en sont sortis avec une bonne appréciation surtout en ce qui concerne le rapport qualité prix, et ceci a permis aux membres du consortium de lancer de nouveaux partenariats commerciaux. Parmi les clients rencontrés, des distributeurs Emiratis et Iraniens.

Parmi les autres activités promotionnelles du consortium, on peut rappeler la participation la foire maghrébine de Tripoli en décembre dernier, avec l'appui de Maroc Export. La participation à cette importante manifestation, a permis au consortium non seulement de consolider sa position sur les marchés arabe et africain, mais aussi de différencier son portefeuille clients et de trouver de nouveaux débouchés sur ces mêmes marchés.

L'atout principal du consortium ? Proposer une offre de qualité très variée et complémentaire qui a un impact extrêmement positif sur de nombreux visiteurs.

UNITEAM est bien sur les rails, et n'envisage pas de s'arrêter ici. Dans le cadre du plan d'action de 2010, il compte participer à plusieurs manifestations internationales telles que le salon ISM à Cologne, le Candy Show de Chicago et le Sial à Paris, ainsi que réaliser des études de marché et des rencontres B to B avec des partenaires étrangers impliqués dans l'achat et distribution des produits BCC, afin de réussir à se positionner sur de nouveaux marchés cibles.

On ne peut que souhaiter beaucoup de succès à ce nouveau consortium qui démarre en force !





Un consortium avant – gardiste dans un secteur prometteur

A 2S Industries, Adetel Maroc, Stequal et Zénith fonderie sont quatre entreprises de la ville de Mohammedia qui se sont engagés en 2008 pour créer le « Groupement Electronique, Mécatronique et Mécanique de Mohammedia », plus connu sous son acronyme de GE3M.

Derrière cette collaboration étroite entre les membres du consortium, un projet ambitieux qui a démarré en 2006 avec le soutien du gouvernement marocain et l'implication du monde de la recherche et de la formation pour mettre en place un cluster dédié à l'électronique et la mécatronique à Mohammedia.

Cette plateforme permettra d'attirer une cinquantaine d'industriels et de grands groupes internationaux tels que Thales, Schneider, Alstom, Mitchuba, Adetel.

Depuis sa création, le GE3M a multiplié les démarches, pour permettre l'installation d'une dizaine de partenaires technologiques étrangers au Maroc, notamment dans les métiers qui y faisaient défaut comme la tôlerie fine, la fonderie sous pression ou les traitements de surfaces.

Pour effectuer la promotion des produits des ses membres, le consortium a été présent dans de multiples salons spécialisés, tels que:

- ✓ AEROTECH MARRAKECH
- ✓ FRANCE EXPO à Casablanca
- ✓ FORUM ELECTRONIQUE à Paris
- ✓ MIDEST, à Paris
- ✓ LE BOURGET, à Paris

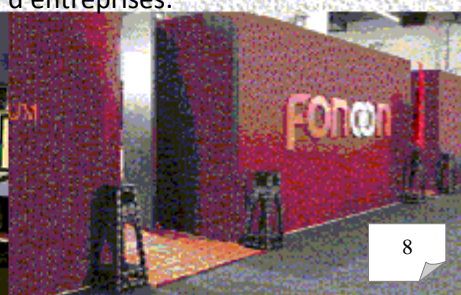
Le consortium a aussi participé à l'organisation de plusieurs rencontres B to B au profit de grands groupes internationaux, tels que les groupes THALES et ALSTOM, avec la participation d'une cinquantaine d'industriels marocains.

Par ailleurs, le GE3M a organisé le 1^{er} Forum Université – Entreprises, sous le thème « Les projets collaboratifs, vecteur de l'innovation technologique », avec une centaine de participants provenant de quatre pays.

Grâce aux résultats obtenus par les quatre membres fondateurs, deux autres sociétés (CMS Electrique et Techno Steel Industries) ont décidé d'intégrer le consortium en 2009, portant ainsi le nombre des membres de GE3M à six.

C'est dans ce contexte d'innovation que le consortium a fait une vraie démarche originale en présentant auprès du Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, le schéma du premier cluster dédié aux secteurs de l'électronique et de la mécatronique, ainsi que trois brevets d'invention et a initié cinq projets collaboratifs impliquant des chercheurs et industriels marocains.

Actuellement les négociations sont en cours de finalisation avec le Ministère de l'Industrie et les autorités locales pour la mise en place d'un cluster de référence à Mohammedia pour les opérateurs du secteur. Le cluster sera déployé sur 33 hectares et sera constitué d'au moins une cinquantaine d'entreprises.





MARCA MAGHRIBIYA

Premier Salon de la Marque Marocaine

: Du 100% Made In Morocco

Le Ministère du Commerce Extérieur a organisé, en collaboration avec l'Office des Foires et Expositions de Casablanca, du 3 au 6 décembre 2009, la première édition du salon "Marca Maghribia", qui a pour objectif la promotion et la valorisation des produits et services de la marque marocaine, tous secteurs confondus, aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale.

Le salon, une première au Maroc, a aussi été l'occasion d'apprécier les efforts déployés par le Royaume en matière de propriété intellectuelle et de développement de la marque, et de sensibiliser les entreprises marocaines sur l'importance de développer leurs marques propres, comme outils pour fidéliser les clients, en leur donnant suffisamment d'assurances sur la qualité du produit marocain.

En marge du salon, quatre tables rondes ont été organisées les 4 et 5 décembre sous les thèmes suivants:

- "La marque : valeur et attractivité",
"comment s'informer, se protéger et faire valoir ses droits en matière des marques?" ;
- "Programme Rawaj et les accords de libre-échange : une opportunité pour les marques marocaines".

Le programme de soutien au développement des consortiums d'exportation était aussi présent au rendez-vous, pour faire connaître d'avantage, les différents avantages de cette forme associative.





En bref :

| | | |
|---|------------------------|---|
|  | Evénement | Formation |
| | Organisateur | ONUDI |
| | Date & lieu | 24, 25, 26 novembre 2009 à Casablanca |
| | Thème | Formation des cadres du Réseau Régional de Modernisation Compétitive de Casablanca en techniques de développement et animation des consortiums d'exportation. |

| | | |
|--|------------------------|--|
|  | Evénement | la 4ème édition des Journées Economiques de la Région Chaouia-Ouardigha |
| | Organisateur | Le Centre Régional d'Investissement de la Région Chaouia-Ouardigha |
| | Date & lieu | 1 ^{er} et 2 décembre 2009 à Settat |
| | Thème | Les pôles de compétitivité au service de la dynamique territoire. L'ONUDI a présenté les résultats du projet de soutien au développement des consortiums ainsi que son expérience internationale en matière de clusters et réseaux d'entreprises. |

| | | |
|--|------------------------|---|
|  <p>CHAMBRE FRANÇAISE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU MAROC</p> | Evénement | Formation |
| | Organisateur | CFCIM dans le cadre d'Invest in Med |
| | Date & lieu | 14, 15, 16 décembre 2009 à Casablanca |
| | Thème | Formation des cadres à la constitution et à l'animation de réseaux d'entreprises. |

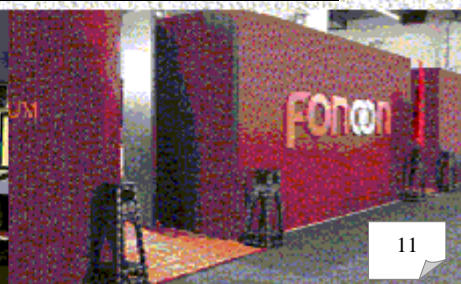


| | | |
|--|------------------------|--|
| | Événement | Caravane de l'Exportation |
| | Organisateur | ASMEX |
| | Date & lieu | 16 décembre 2009 à Agadir |
| | Thème | Dynamiser et mobiliser l'exportation régionale |

| | | |
|--|------------------------|---|
| | Événement | Dom & Event : Salon International des professionnels de l'Événementiel au Maroc |
| | Organisateur | La société Zone des Foires |
| | Date & lieu | 27 au 30 janvier 2010 à Casablanca |
| | Thème | Présentation du projet consortium aux exposants. |

| | | | |
|--------------|--|-------------------------------|------------|
| | Événement | Road Show Textile-Habillement | |
| | Organisateurs | AMITH – ANPME | |
| | Date & lieu | 2 février 2010 | Tanger |
| | | 3 février 2010 | Fès |
| | | 4 février 2010 | Casablanca |
| Thème | Anticiper la reprise des marchés et les scénarios de sortie de la crise et présenter aux entreprises du textile et habillement les nouveaux programmes d'appui et de financement dont <i>Imtiaz</i> et <i>Moussanada</i> de l'ANPME. | | |

| | | |
|--|------------------------|---|
| | Événement | Assises de la PME |
| | Organisateur | CGEM – Commission PME |
| | Date & lieu | 24 février 2010 à Agadir |
| | Thème | Petites et Moyennes Entreprises : Force Locale et Modernisation Compétitive |





Rendez vous :



Le 14/03/2010 -17/03/2010 **Franchise Expo – Paris**

Chaque année, depuis plus de 25 ans, Franchise Expo Paris accélère le développement des réseaux en France et à l'international et permet à des milliers d'entrepreneurs de réaliser leur rêve de création d'entreprise.

Franchise Expo Paris est la plate forme de rencontre privilégiée qui met en relation créateurs d'entreprise et commerçants avec plus de 400 marques françaises et internationales.

Pour plus de renseignements, contactez M. Larbi BOURABAA de Maroc Export, tel. 0522 30 74 47, E-mail : bourabaa@cmpe.org.ma



Le 02/04/2010 – 12/04/2010 **Foire Internationale de Tripoli**

La 39ème édition de la foire Internationale de Tripoli (Libye) aura lieu le 2 avril 2010. C'est une occasion unique de rencontrer les décideurs publics et privés libyens et de créer des partenariats ou de renforcer sa présence sur ce marché.

Cette manifestation reste et de loin le principal événement international en Libye, un vecteur d'image et un moyen d'accès au marché libyen.

Pour plus de renseignements, contactez M. RAMADANI de Maroc Export, tel. 0522 30 74 47, E-mail : ramadani@cmpe.org.ma



Le 13/04/2010 – 15/04/2010 **Salon Intersélection - Paris**

Intersélection, c'est le salon Prêt-à-porter et Accessoires pour la distribution organisée et les enseignes de mode. Les exposants d'Intersélection proposent des collections mode ; ils mettent à la disposition des visiteurs leur réactivité et leurs capacités de production dans des délais très courts et au meilleur rapport qualité/prix. Sur 3 jours de business 250 exposants présentent 1 000 collections (Homme, Femme, Enfant, Accessoires).

Pour plus de renseignements, contactez M. Larbi BOURABAA de Maroc Export, tel. 0522 30 74 47, E-mail : bourabaa@cmpe.org.ma





Le 21/04/2010 – 23/04/2010
Salon SIAL Montréal

Rendez-vous incontournable de l'innovation, SIAL Montréal est le plus important salon international de l'alimentation au Canada.

Le Salon se prépare pour accueillir des produits innovants des quatre coins du monde, pour des rencontres d'affaires de qualité avec plus de 12 000 acheteurs nord-américains.

Pour plus de renseignements, contactez Mme Nadia RHAOUTI de Maroc Export, tel. 0522 30 74 47, E-mail : rhaouti@cmpe.org.ma



Le 27/04/2010- 29/04/2010
Salon European Sea Food – Bruxelles

L'Exposition Européenne des produits de la mer est un événement qui réunit des acheteurs et des vendeurs de produits de la mer de toutes l'Europe et reste du monde.

Plus de 1600 exposants venant de près de 80 pays y seront présents pour permettre aux professionnels du secteur mais aussi aux simples visiteurs de rencontrer les principaux acteurs de cette industrie mondiale ainsi que les décideurs de haut niveau en matière d'achat, d'approvisionnement, de transformation, de distribution et d'import-export.

Pour plus de renseignements contactez Mme Nadia RHAOUTI de Maroc Export, tel. 0522 30 74 47, E-mail : rhaouti@cmpe.org.ma



Cette Newsletter est votre publication : n'hésitez pas à nous transmettre vos suggestions et toutes les informations que vous souhaitez y voir paraître.

Contact :

Mme Ebe MUSCHIALLI
Chargée de Programme
ONUDI
Tel. 0537 65 67 66
Fax. 0537 63 27 87
E-mail : e.muschialli@unido.org

Inscriptions et désinscriptions

Pour vous désinscrire, merci de nous renvoyer un mail avec le titre « désinscription », nom et Organisation.

Pour recevoir directement cette Newsletter, envoyez vos coordonnées (nom, prénom, fonction, institution) à e.muschialli@unido.org

Au prochain numéro (Mars – Mai 2010)...



Les consortiums marocains

| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|--------------------------|-----------|----------------------|--|
| Agro Alimentaire (Argan) | Taroudant | 6 | www.argan-taroudant.com |

| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|---------------------|---------------------------------|----------------------|--|
| Textile Habillement | Rabat, Salé, Témara, Casablanca | 7 | alaouimd@menara.ma |

| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|-------------------|------------|----------------------|--|
| Cuir (chaussures) | Casablanca | 4 | Karim.grouphome@hotmail.com |



| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|---------------------|------------|----------------------|--|
| Textile Habillement | Casablanca | 4 | t.kabbadj@charmconsors.com |

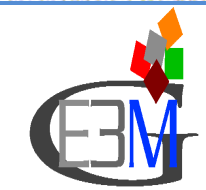
| CONSTRUCOM | | | |
|------------|------------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| BTP | Casablanca | 5 | f.akalay@archimedia.ma |

| DRAGO | | | |
|-------------|------------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Electricité | Casablanca | 3 | cabmaroc@menara.ma |

| EVERLAST | | | |
|---------------------|------------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Textile-habillement | Casablanca | 4 | wafaa.everlast@crossing.ma |

| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|-------------------|------------|----------------------|--|
| Textile de Maison | Casablanca | 6 | vasco@menara.ma |





| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|--------------|------------|----------------------|--|
| Mécatronique | Mohammedia | 6 | s.tanta@a2s-industries.com |



| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|---------------------|------------|----------------------|--|
| Textile Habillement | Casablanca | 5 | k.mellouki@quatro.ma |



| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|---------------------|-------|----------------------|--|
| Cuir (maroquinerie) | Fès | 5 | saccent@menara.ma |

MILAD


| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
|------------------------------------|------------|----------------------|--|
| Fournitures et accessoires de mode | Casablanca | 5 | duflot@menara.ma |



|  | | | |
|---|------------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Textile Habillement | Casablanca | 5 | www.mosaic.ma |

|  | | | |
|---|------------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Matériaux de construction | Casablanca | 5 | a.seffar@jpindustrie.com |

| OLEA PARTNERS | | | |
|------------------|--------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Agro Alimentaire | Meknes | 4 | star.olive@menara.ma |

|  | | | |
|---|--------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Agro Alimentaire (Argan) | Tiznit | 5 | www.tizargane.com |



|  | | | |
|---|------------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Tourisme (Agences de voyage) | Casablanca | 7 | www.travelpartnersmorocco.com |

|  | | | |
|---|--------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Agro Alimentaire (Argan) | Agadir | 22 | ucfa@menara.ma |

| UNITEAM | | | |
|------------------|------------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Agro Alimentaire | Casablanca | 3 | abdelaziz.ala@gmail.com |

|  | | | |
|---|-----------|----------------------|--|
| Secteur | Ville | Nombre d'entreprises | Contact |
| Agro Alimentaire (Argan) | Essaouira | 5 | www.vitargan.co.ma |

