

## Newsletter – Consortium d'Exportation

N°2/ 2009

**« 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 :

- **Citation**
- **Edito**
- **A la une : Partenariat du projet  
Consortiums d'Exportation avec les  
Réseaux Régionaux de Modernisation  
Compétitive**
- **Une question pour trois  
consortiums**
- **Zoom :**



**: la persévérance paye toujours**



**: Ambassadeur du textile de maison  
marocain**



**: Les consortiums sont au rendez-  
vous !**

- **En bref**
- **Rendez-vous**

### Edito :

Chers lecteurs,

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

Pendant les deux mois qui sont passés entre le premier numéro et ce deuxième, les efforts du projet ont surtout été concentrés autour de la formation des structures nationales d'appui à la PME. Différentes formations ont été organisées pour renforcer les capacités nationales en matière de sensibilisation des entreprises à la constitution de consortiums d'exportation, de suivi des entreprises potentiellement intéressées et de mise en œuvre et suivi du plan d'action des consortiums, et plus de 130 cadres opérant au niveau de différentes administrations et régions disposent maintenant des outils de base pour promouvoir le concept. Le terrain est prêt donc pour la diffusion de cet outil à d'autres secteurs, villes et régions.

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

Tous nos meilleurs vœux à nos lecteurs pour la Aïd El Adha et la fin de l'année et... à 2010.

Bonne lecture !

*Zahra Maafiri  
Directeur de la Politique  
Commerciale Extérieure,  
Ministère du Commerce  
Extérieur*

*Jean Luc BERNARD,  
Représentant de l'ONUDI au  
Maroc*





## **A la UNE :**

# **Partenariat du projet Consortiums d'Exportation avec les Réseaux Régionaux de Modernisation Compétitive**

Dans le but de permettre un meilleur encrage régional du projet de soutien au développement des consortiums d'exportation, l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (ANPME), le Ministère du Commerce Extérieur et l'ONUDI ont élaboré un plan stratégique de promotion, de constitution, d'assistance et de soutien des consortiums d'exportation dans les régions où les Réseaux Régionaux de Modernisation Compétitive sont opérationnels.

L'objectif de cette collaboration stratégique est de :

- Permettre une régionalisation du concept de consortium d'exportation comme outil de modernisation compétitive de l'entreprise ;
- Renforcer les capacités nationales en matière de services offerts aux PME de la part des institutions d'appui au niveau des régions cibles ;
- Développer des cellules de promotion et animation de consortiums d'exportation au niveau des régions cibles.

Dans ce cadre, les premières réunions de sensibilisation de membres des Réseaux Régionaux de Modernisation Compétitive se sont tenues à Fès et Mekhnès (10-11 Septembre), à Casablanca (15 septembre) et à Safi (21 Octobre)<sup>1</sup>.

L'équipe ONUDI du projet a présenté, lors de ces réunions, l'évolution et les résultats du projet de promotion des consortiums d'exportation au Maroc ainsi que les axes principaux de collaboration entre le projet consortiums et les réseaux. Cette collaboration devrait se décliner comme suit :

1. Identification de deux ou trois institutions (au niveau de chaque région) qui pourraient jouer le rôle de points focaux dans la promotion des consortiums;
2. Renforcement des capacités d'intervention des cadres de ces institutions à travers l'échange d'informations, la formation approfondie, le partage d'expériences et un soutien/accompagnement technique permanent ;
3. Organisation de séances d'information et de sensibilisation des entreprises des régions cibles ;
4. Suivi de la constitution et la mise en œuvre du plan d'action des consortiums créés au niveau de chaque région.





## Une question pour trois consortiums :

### " Quels seraient vos arguments pour persuader d'autre sociétés à s'organiser en consortium" ?

#### **MOSAIC**

Les 7 arguments les plus importants que j'avancerais à la société en question seraient :

- Le consortium est une source de motivation et d'énergie pour le Chef d'entreprise et son encadrement pendant ces moments de crise ;
- Le consortium est un coaching gratuit pour le Chef d'entreprise ;
- Le consortium est une source de baisse des coûts d'achats et donc d'augmentation de la compétitivité ;
- Le consortium est une source fiable d'information gratuite, de veille sur le marché et en règle général sur l'environnement dans lequel les sociétés opèrent ;
- Le consortium est un outil de négociation efficace avec les fournisseurs, banquiers, partenaires de formation et administrations pour obtenir de leurs parts des services ou produits au meilleur rapport qualité/prix
- Le consortium est un excellent outil marketing (label de qualité et transparence) puisqu'il démontre à tous l'ouverture d'esprit dont jouit la société membre du consortium.
- Le consortium est enfin un excellent moyen de se comparer aux autres entreprises qui réussissent et de s'améliorer.

M. Boubker IDRISSE KAITOUNI, Président du consortium MOSAIC



### **ODYSSEE**

« La plus grande difficulté à mon sens réside dans la création du consortium est dans l'identification de ses membres, qui doivent accepter l'essence même du consortium qui réside dans la transparence, l'échange et le partage d'informations dans un objectif commun. Une fois cette étape franchies les avantages innombrables du consortium commence à se dévoiler.

En ce qui me concerne je pense que crée autour d'une table un échange entre créateurs d'entreprises ou dirigeant d'entreprises d'un même secteur ou d'une même industrie constitue en soit une richesse considérable car il est clair que 80% des situations qu'un entrepreneur vit au quotidien, que se soit les relations avec les banques ou autres organismes, la gestions des ressources etc... sont vécu par chacun d'entre nous. Alors imaginez la richesse qu'un échange d'expériences peut engendrer. Cela équivaut à la création d'un véritable « think tank ».

M. Sabry ZIADI, Vice Président du Consortium Marocain du Bâtiment : ODYSSEE

### **UCFA (Union des Coopératives des Femmes d'Argan)**

Un consortium apporte à la coopérative ou à la société membre une multitude de services, parmi lesquels on peut citer :

- le coaching des experts des différents organismes d'appui,
- la mutualisation des charges (qui permet de réduire les risques)
- une meilleure gestion (pour laquelle un staff qualifié peut être recruté),
- l'amélioration de l'image des produits marocains (dans notre cas il s'agit surtout des produits du terroir) pour faire face aux contraintes de la mondialisation dans le but de pénétrer de nouveaux marchés

Mme Jamila IDBOURROUS, Directrice du consortium UCFA



## Zoom !!



### : la persévérance paye toujours

**V**itargan a été créée en 2005 dans le cadre du « Projet d'appui à l'amélioration de la situation de l'emploi de la femme rurale et gestion durable de l'arganeraie dans le sud-ouest du Maroc », mis en place par l'Agence de Développement Social (ADS), en coopération avec l'UE dans le cadre du programme MEDA.

Le consortium Vitargan est constitué de cinq coopératives semi mécanisées, toutes installées dans la région d'Essaouira. Grâce au travail sérieux des coopératives membres et à l'encadrement reçu de la part des différentes institutions accompagnatrices du projet consortium et arganier, il a réalisé d'étonnants exploits.

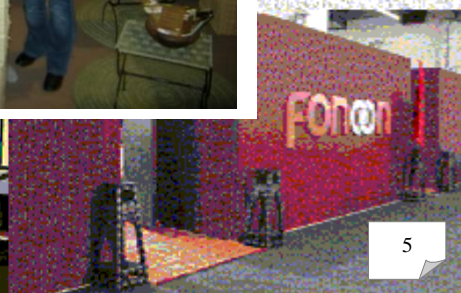
Vitargan avait comme principale ambition d'aider les coopératives membres à commercialiser les produits d'huile d'argan (alimentaire et cosmétique) et ses dérivés (amlou, miel...) à l'échelle nationale et internationale tout en améliorant les revenus des femmes adhérentes.

Grâce à la persévérance et le sens de l'organisation, Vitargan a pu au bout de trois ans obtenir les résultats suivants :

- Obtention de la certification biologique ECOCERT pour tous les produits du consortium ;
- Evolution du chiffre d'affaires global (qui va atteindre les 5 millions de dirhams en 2009) et du taux d'exportation (80% en 2009) ;
- Participation à des salons internationaux tels que le SIAL Canada à Montréal, l'ANOUGA à Cologne et le Salon International du Commerce Equitable de Lyon.

Actuellement, VITARGAN prépare sa participation au Salon SIAMAP de Tunis et à la Biennale Européenne du goût et de l'Alimentation (Euro Gusto) de Tours.

Prochain challenge pour le consortium : réussir à fédérer sous un même groupement toutes les coopératives de l'arganier de la région d'Essaouira.





## : Ambassadeur du textile de maison marocain

**F**onoon est le seul consortium de textile de maison au Maroc. Créé en 2007 par sept sociétés parmi les plus connues du secteur (ATRETIS, RICHBOND, MAVELTEX, CONTEXARA, VASCO et TISBROD), ce consortium a permis aux concurrents d'hier de coopérer ensemble pour mieux promouvoir le savoir faire marocain à l'étranger.

Des objectifs ambitieux pour les jeunes dirigeants des sept sociétés : faire connaître le textile de maison marocain dans un marché dominé par les sociétés européennes, turques, asiatiques, et développer un label commun capable de se positionner à l'international.

Les marchés cibles :

- l'Europe (pour laquelle une étude de positionnement a été faite au niveau du marché du meuble, avec le soutien du PAE),
- la Russie (pour laquelle des missions commerciales ont été organisées en partenariat avec Maroc Export) et
- Les Pays Arabes et le Moyen Orient (avec des missions
- commerciales à Dubaï, en Lybie et en Algérie).

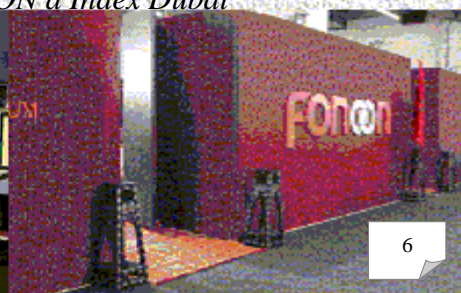
Première étape pour atteindre ces objectifs : la création d'une image commune, une image professionnelle et capable d'attirer l'attention des clients et des visiteurs des salons. Un stand de 200 m<sup>2</sup>, dessinés par un architecte d'intérieur marocain, a été utilisé à Index (Dubaï) et Heimtextil (Allemagne). Ce stand commun a permis de montrer la forte capacité de l'offre collective, tout en permettant aux entreprises membres du consortium de mettre en valeur leurs produits respectifs.

Deuxième étape : adapter les produits traditionnels développés pour le marché national au goût des clients étrangers, à travers des analyses de marchés. Une telle démarche a aussi permis aux membres de FONON d'enrichir et valoriser leur production destinée au marché local.

Prochaine étape pour couronner le travail d'équipe du consortium : le développement d'une collection commune et d'un label FONON.



*Le consortium FONON a Index Dubaï*





## **: Les consortiums sont au rendez-vous !**

Conçu, initié et organisé par l'AMITH, Maroc in Mode, est un salon 100% dédié à l'offre d'habillement marocain. Il apporte des solutions en vue de dynamiser les commandes d'ACTUALISATION et de COURT TERME.

Il s'agit d'un salon itinérant qui a pour objectif de :

- présenter le Savoir-faire et toute l'étendue de l'offre d'habillement marocaine
- mettre en exergue la créativité et la capacité à présenter des collections et des services innovants
- identifier, cerner et recueillir les attentes des marchés en produits, services et innovations.

Maroc In Mode cible principalement les décideurs professionnels en matière d'achat et de sourcing, les acheteurs des enseignes de distribution et marques internationales.

Les consortiums marocains d'habillement sont parmi les exposants principaux de Maroc in Mode. MOSAIC, Charm Consors, Ateliance et le nouveau consortium en cours de constitution dans le domaine des fournitures textiles ont été très actifs et ont participé aux différents rendez-vous de Maroc in mode, comme souligné dans le tableau ci-dessous :

| Consortium                | Paris<br>1 et 2<br>Décembre<br>2009 | London<br>17 et 18<br>novembre<br>2009 | Madrid<br>7 et 8<br>Octobre<br>2009 | Tanger<br>24 au 26<br>juin 2009 | Galice<br>27<br>novembre<br>2008 | Madrid et<br>Barcelone 24<br>et 26 juin<br>2008 |
|---------------------------|-------------------------------------|--|-------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---|
| MOSAIC                    | X                                   | X                                      | X                                   | X                               |                                  | X   |
| CHARM<br>CONSORS          |                                     |  |                                     |                                 | X                                | x   |
| ATELIANCE                 |                                     | X                                      |                                     | X                               | X                                |   |
| CONSORTIUM<br>FOURNITURES | X                                   |  | X                                   | X                               | X                                |   |

Dans un contexte affecté par les retombées de la crise économique internationale, les entreprises textiles font mieux que résister et se préparent activement pour rebondir lorsque les conditions de la reprise de la consommation le permettront.





## En bref :

|  |                        |   |
|--|------------------------|---|
|  | <b>Événement</b>       | Salon International du Commerce Équitable de Lyon.                                |
|  | <b>Organisateur</b>    | Equi'sol  |
|  | <b>Date &amp; lieu</b> | Du 2 au 4 octobre 2009<br>Lyon, France  |
|  | <b>Objet</b>           | Participation du consortium Vitargan au Salon International du Commerce Équitable |

|  |                        |   |
|--|------------------------|---|
|  | <b>Événement</b>       |   |
|  | <b>Organisateur</b>    | Maroc Export  |
|  | <b>Date &amp; lieu</b> | Du 10 au 14 octobre 2009<br>Cologne, Allemagne      |
|  | <b>Objet</b>           | Participation du consortium Oléa Partners à l'ANUGA |

|  |                        |  |
|--|------------------------|--|
|  | <b>Événement</b>       | Expert Group Meeting on Export Consortia   |
|  | <b>Organisateur</b>    | ONUDI  |
|  | <b>Date &amp; lieu</b> | 27 octobre-2 novembre<br>Salerno, Italie   |
|  | <b>Objet</b>           | <p>Réunion des experts ONUDI en matière de consortiums d'exportation. Les experts des pays suivants étaient présents : Maroc, Tunisie, Turquie, Mexique, Pérou et Vienne.</p> <p>Objectif de la réunion :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Echanger sur l'état d'avancement du projet dans les différents pays ;</li> <li>- Former les experts pour la mise en place d'une plateforme de formation à distance sur les consortiums d'exportation ;</li> <li>- Analyser la possibilité d'intégrer les volets de responsabilité sociale de l'entreprise et de consortiums qualité dans les projets en cours.</li> </ul> |



|  |                        |   |
|--|------------------------|---|
|  | <b>Événement</b>       | BATIMAT   |
|  | <b>Organisateur</b>    | Maroc Export                                    |
|  | <b>Date &amp; lieu</b> | Du 2 au 7 novembre 2009<br>Paris, France        |
|  | <b>Objet</b>           | Participation du consortium<br>Odysée à Batimat |

|  |                        |  |
|--|------------------------|--|
|  | <b>Événement</b>       | Formation  |
|  | <b>Organisateur</b>    | ONUDI  |
|  | <b>Date &amp; lieu</b> | 11-12 novembre 2009 à<br>Casablanca  |
|  | <b>Thème</b>           | Formation des cadres de<br>Maroc Export en techniques<br>de développement et<br>animation des consortiums<br>d'exportation |

|  |                        |  |
|--|------------------------|--|
|  | <b>Événement</b>       | Formation  |
|  | <b>Organisateur</b>    | ONUDI  |
|  | <b>Date &amp; lieu</b> | 5, 16 et 17 novembre 2009 à<br>Fez   |
|  | <b>Thème</b>           | Formation des cadres des<br>réseaux régionaux de<br>modernisation compétitive de<br>Meknès et Fez en techniques<br>de développement et<br>animation des consortiums<br>d'exportation |





## Rendez vous :



**17/11/2009-20/11/2009**

### **MIDEST**

Midest est une plate-forme de référencement de fournisseurs internationaux de sous-traitance industrielle. C'est un salon de création de partenariats et de veille technique, au service des fabricants, des équipementiers et des assembleurs, qui souhaitent rencontrer les fournisseurs de solutions en métallurgie, plasturgie, électronique et services à l'industrie.

Il est organisé à Paris et rassemblera environ :

1 800 exposants sur près de 50 000 m<sup>2</sup> d'exposition subdivisés en 6 Villages Métiers (Fonderie, Traitements de surfaces, Mise en forme des métaux, Plastiques, Moules et Forge).

39% d'exposants étrangers provenant de 29 pays.

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



**05/12/2009- 11/12/2009.**

### **2ème Foire International de Tripoli**

MAROC EXPORT organise la participation du Maroc à la 2ème édition de la Foire Maghrébine qui se tiendra à Tripoli du 05 au 11 décembre 2009.

Cette manifestation sera l'occasion pour les entreprises marocaines participantes d'établir des contacts professionnels avec leurs homologues des pays de l'UMA, et en particulier de la Libye.

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





**06/12/2009 – 13/12/2009**

**Tournée de prospection au Sénégal - Mali - Côte d'Ivoire**

Il s'agit d'une tournée multisectorielle pour laquelle Maroc Export va affréter un avion pour permettre à environ 60 entrepreneurs d'effectuer des rencontres d'affaires au niveau des trois pays dans les meilleures conditions.

Pour plus de renseignements contactez Mlle. F-Zahra Lakhbabi de Maroc Export, tel. 0522 30 74 47, E-mail :

[lakhbabi@marocexport.ma](mailto:lakhbabi@marocexport.ma)



**16/12/2009**

**Agadir : Caravane d'Exportation (ASMEEX)**

L'ASMEEX organise à partir de Décembre la Caravane de l'Exportation qui touchera plusieurs villes du Royaume. Premier rendez-vous à Agadir, dans les locaux de la Chambre de Commerce, le 16 Décembre. Prochains rendez-vous : Oujda, Tanger, Fez, Marrakech, Lâayoune.

Pour plus d'information, contactez l'ASMEEX, tel. 0522 26 1033, E-mail : [asmex@asmex.org](mailto:asmex@asmex.org)



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 MUSCHIALI

Chargée de Programme

ONUUDI

Tel. 0537 75 59 66

Fax. 0537 63 27 87

E-mail : [e.muschialli@unido.org](mailto: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](mailto:e.muschialli@unido.org)

Au prochain numéro (Décembre – Janvier2010)...



## Les consortiums marocains

|  |            |                      |  |
|---|------------|----------------------|--|
| Secteur   | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
| Textile Habillement   | Casablanca | 5                    | <a href="http://www.mosaic.ma">www.mosaic.ma</a> |

|  |            |                      |  |
|---|------------|----------------------|--|
| Secteur   | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
| Textile de Maison   | Casablanca | 6                    | <a href="mailto:vasco@menara.ma">vasco@menara.ma</a> |

|  |                                       |                      |  |
|---|---------------------------------------|----------------------|--|
| Secteur   | Ville                                 | Nombre d'entreprises | Contact  |
| Textile Habillement   | Rabat, Salé,<br>Témara,<br>Casablanca | 7                    | <a href="mailto:alaouimd@menara.ma">alaouimd@menara.ma</a> |

|  |            |                      |  |
|---|------------|----------------------|--|
| Secteur   | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
| Tourisme (Agences de voyage)  | Casablanca | 7                    | <a href="http://www.travelpartnersmorocco.com">www.travelpartnersmorocco.com</a> |





| Secteur                   | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|---------------------------|------------|----------------------|--|
| Matériaux de construction | Casablanca | 5                    | <a href="mailto:a.seffar@jpindustrie.com">a.seffar@jpindustrie.com</a> |



| Secteur             | Ville | Nombre d'entreprises | Contact  |
|---------------------|-------|----------------------|--|
| Cuir (maroquinerie) | Fès   | 5                    | <a href="mailto:saccent@menara.ma">saccent@menara.ma</a> |



| Secteur                  | Ville     | Nombre d'entreprises | Contact  |
|--------------------------|-----------|----------------------|--|
| Agro Alimentaire (Argan) | Essaouira | 5                    | <a href="http://www.vitargan.co.ma">www.vitargan.co.ma</a> |



| Secteur                  | Ville  | Nombre d'entreprises | Contact  |
|--------------------------|--------|----------------------|--|
| Agro Alimentaire (Argan) | Agadir | 22                   | <a href="mailto:ucfa@menara.ma">ucfa@menara.ma</a> |



| Secteur                  | Ville  | Nombre d'entreprises | Contact  |
|--------------------------|--------|----------------------|--|
| Agro Alimentaire (Argan) | Tiznit | 5                    | <a href="http://www.tizargane.com">www.tizargane.com</a> |





| Secteur                  | Ville     | Nombre d'entreprises | Contact  |
|--------------------------|-----------|----------------------|--|
| Agro Alimentaire (Argan) | Taroudant | 6                    | <a href="http://www.argon-taroudant.com">www.argon-taroudant.com</a> |



| Secteur             | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|---------------------|------------|----------------------|--|
| Textile Habillement | Casablanca | 4                    | <a href="mailto:t.kabbadj@charmconsors.com">t.kabbadj@charmconsors.com</a> |

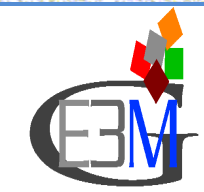


| Secteur             | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|---------------------|------------|----------------------|--|
| Textile Habillement | Casablanca | 5                    | <a href="mailto:k.mellouki@quatro.ma">k.mellouki@quatro.ma</a> |



| Secteur           | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|-------------------|------------|----------------------|--|
| Cuir (chaussures) | Casablanca | 4                    | <a href="mailto:Karim.grouphome@hotmail.com">Karim.grouphome@hotmail.com</a> |





| Secteur      | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|--------------|------------|----------------------|--|
| Mécatronique | Mohammedia | 4                    | <a href="mailto:s.tanta@a2s-industries.com">s.tanta@a2s-industries.com</a> |

#### EVERLAST

| Secteur             | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|---------------------|------------|----------------------|--|
| Textile-habillement | Casablanca | 4                    | <a href="mailto:wafaa.everlast@crossing.ma">wafaa.everlast@crossing.ma</a> |

#### DRAGO

| Secteur     | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|-------------|------------|----------------------|--|
| Electricité | Casablanca | 3                    | <a href="mailto:cabmaroc@menara.ma">cabmaroc@menara.ma</a> |

#### UNITEAM

| Secteur  | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|--|------------|----------------------|--|
| Agro Alimentaire (chocolateries, biscuiteries) | Casablanca | 3                    | <a href="mailto:abdelaziz.ala@gmail.com">abdelaziz.ala@gmail.com</a> |

#### OLEA PARTNERS

| Secteur                          | Ville  | Nombre d'entreprises | Contact  |
|----------------------------------|--------|----------------------|--|
| Agro Alimentaire (huile d'olive) | Meknès | 4                    | <a href="mailto:star.olive@menara.ma">star.olive@menara.ma</a> |

#### CONSTRUCOM

| Secteur                    | Ville      | Nombre d'entreprises | Contact  |
|----------------------------|------------|----------------------|--|
| Communication pour les BTP | Casablanca | 5                    | <a href="mailto:f.akalay@archimedia.ma">f.akalay@archimedia.ma</a> |

