

Newsletter – Consortium d'Exportation

N°5/ 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'OCE se transforme en société marocaine de commercialisation et d'exportation**
- **Une question pour trois consortiums**
- **Zoom :**
 - **ODYSSEE ou le début d'une épopée...**
 - **L'Union des Coopératives des Femmes pour la production et la commercialisation de l'huile d'argan**
- **En bref**
- **Rendez-vous**

Edito :

Chers lecteurs,

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

De retour après la pause estivale, nous avons voulu vous présenter la transformation de l'Office de Commercialisation et d'Exportation (OCE) en société anonyme et son nouveau rôle en tant qu'agrégateur de l'offre, notamment la petite offre agricole. Ce nouveau rôle positionnera l'OCE en tant qu'acteur incontournable dans le développement des consortiums d'exportation au Maroc spécialement pour ce qui concerne les consortiums de qualité.

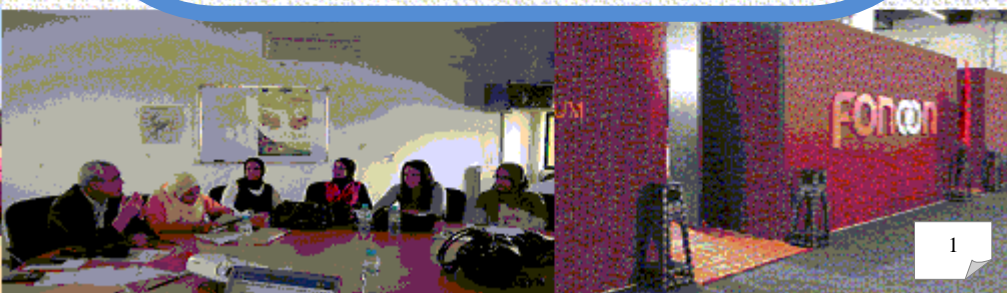
Vous trouverez aussi, dans les prochaines pages, un petit aperçu de deux consortiums marocains (Odyssee et UCFA) qui bâtissent petit à petit leur succès aussi bien sur le marché national qu'international, ainsi que les réactions des consortiums marocains à l'actuelle crise économique et financière.

Encore une fois nous vous remercions pour 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*

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





A la UNE :

L'OCE se transforme en société marocaine de commercialisation et d'exportation

Créé en 1965 comme un organisme étatique, l'Office de Commercialisation et d'Exportation (OCE) a été transformé, dans le cadre de la loi 26-09, en société anonyme. Il est dirigé depuis août 2008 par Najib MIKOU.

L'entité portera le nom de « la Société marocaine de commercialisation et d'exportation » et lui permettra de se positionner en tant qu'acteur de diversification et de développement de produits agricoles et des produits des industries alimentaires, plus particulièrement ceux des petits producteurs. La transformation de l'OCE en SA s'inscrit dans le cadre d'une nouvelle vision en termes d'identité, d'objectifs et d'organisation. Elle lui permettra de moderniser sa gouvernance, d'améliorer sa compétitivité et de développer son autonomie dans ses choix de croissance interne et externe.

L'OCE sera désormais ouvert à l'ensemble des acteurs du secteur de l'agroalimentaire et le capital de la nouvelle société sera ouvert aux petits agriculteurs et producteurs comme à l'ensemble des opérateurs stratégiques.

Le directeur général, Najib MIKOU, a bien voulu répondre à quelques questions pour mieux nous expliciter le nouveau positionnement de l'OCE et les principaux axes de sa stratégie.





Entretien avec M. Najib MIKOU, Directeur Général de l'OCE

- **Quelle est la nouvelle stratégie de l'OCE?**

Depuis la libéralisation du commerce en 1986 l'OCE a eu comme cible principale la petite offre marocaine. Dans un contexte comme celui marocain, caractérisé par la présence de nombreux petit producteurs , l'agrégation de leur offre, la mutualisation de leurs besoins, leur accompagnement et orientation par rapport aux besoins et exigences des marchés, la valorisation de leurs productions, et leur commercialisation, aussi bien sur le marché local qu'à l'exportation, est devenue aujourd'hui une véritable occasion pour notre pays de mobiliser des potentialités de production dormantes pour répondre à des opportunités de marché croissantes, offertes par les accords bilatéraux signés par notre pays et restés jusqu'à présent peu exploités.

Dans ce contexte, et dans le cadre de la restructuration de l'OCE, entamée avec ma nomination en tant que Directeur Général en 2008, nous avons essayé de se focaliser d'avantage sur l'agrégation de la petite offre marocaine comme outil de développement.

Bien entendu, il a fallu faire un bilan de ce que l'OCE était devenu et développer une nouvelle feuille de route en ligne avec les nouvelles stratégies lancées par le gouvernement marocain et avec l'évolution du tissu productif agricole du pays.

A ce propos, la réforme de l'OCE a touché essentiellement 3 axes majeures, à savoir :

1. L'assainissement de l'organisation et de ses filiales avec une réduction de l'effectif et identification plus précise des tâches afférentes aux différents postes ;
2. Le repositionnement stratégique de l'organisation en tant qu'agrégateurs de la petite et moyenne offre (à ce titre deux études ont été effectuées par deux cabinets marocains pour identifier les axes d'intervention sur lesquels l'OCE va se focaliser dans les prochaines années) ;
3. La mise en place des outils garantissant une bonne gouvernance, à travers
 - a. La révision de la loi identifiant de façon claire les missions de l'OCE ;
 - b. L'ouverture du capital aux producteurs pour qu'ils deviennent des actionnaires de l'OCE ;
 - c. La transformation en société anonyme.



- **Quels sont les principaux partenaires de l'OCE dans la mise en œuvre de cette nouvelle stratégie ?**

L'OCE se positionne maintenant comme bras opérationnel des stratégies sectorielles, notamment pour ce qui concerne l'agriculture (Plan Maroc Vert) et la promotion des exportations (Plan Maroc Export Plus). Dans ce contexte, nos partenaires prioritaires sont :

- Le Ministère du Commerce Extérieur (notre Ministère de tutelle) ;
- Le Ministère de l'Agriculture (pour ce qui concerne la mise en œuvre du pilier II du Plan Maroc Vert)
- L'Agence pour la promotion et le développement économique et social des provinces du Sud du Royaume (avec qui nous avons signé une convention pour la production et la promotion des figues de barbarie dans la région de Guelmim)
- L'Agence de Développement Social
- L'Agence pour la Promotion et le Développement Economique et Social des Préfectures et Provinces du Nord du Royaume
- L'Agence de l'Oriental.

- **Compte tenu de votre nouvelle mission de promotion de l'agrégation des petits producteurs, pensez-vous que le concept de consortium d'exportation pourrait constituer un outil efficace pour atteindre votre objectif ? et si oui, quel rôle pourrait jouer votre organisme dans la promotion de ce concept auprès des petits et moyens producteurs ?**

Le concept de Consortium est au cœur de notre nouvelle stratégie. L'agrégation des petits producteurs comme vocation nouvelle de l'OCE, appelle de notre part l'organisation de ces derniers en groupements agréant leurs terres, mutualisant leurs besoins, valorisant leur offre et permettant d'atteindre la masse critique en termes de volume et de qualité pour accéder aux marchés internationaux et les intéresser.

Notre mission est donc justement d'œuvrer pour la constitution de consortiums comme plateforme organisationnelle incontournable pour faire exprimer à l'international et même sur le marché local, des productions de terroir pouvant générer une haute valeur ajoutée.

Le Maroc a un vivier dormant estimé à des milliers de petits producteurs qui ont besoin d'être regroupés et accompagnés pour pouvoir produire et avoir la visibilité nécessaire en termes de marchés et de revenu.

De même que le Maroc a des opportunités commerciales dormantes considérables qu'offrent les accords de libre-échange qu'il a signé avec des marchés disposant de la plus forte capacité de consommation et de rémunération à l'échelle internationale.

L'OCE se veut comme l'un des acteurs de rapprochement entre ce potentiel de production dormant et ces opportunités de commercialisation considérables dans le cadre de stratégies sectorielles déployées dernièrement par le Gouvernement.

Le contrat-programme en cours de finalisation entre l'Etat et l'OCE pour les quatre prochaines années, renforce pleinement ce nouveau rôle d'incubateur de consortiums et lui donne tous les moyens pour valoriser leurs productions, améliorer les revenus de leurs adhérents et développer nos exportations.





Une question pour trois consortiums :

" Pensez vous que l'appartenance à un consortium augmente la résilience des sociétés membres face aux chocs internationaux comme la crise financière et économique actuelle? Comment avez-vous réagit face à la crise ? Avez-vous entrepris des actions communes afin de faire face à cette crise ?"

ATELIANCE

Le fait d'appartenir à un consortium permet à des personnes qui se connaissent bien de réfléchir ensemble à des solutions et envisager des actions qui peuvent être collectives ou individuelles en profitant de l'expérience commune. Par ailleurs, chaque membre du consortium a une vision extérieure des sociétés des autres membres qui lui permet d'avoir un recul pas rapport aux problèmes et proposer ainsi des solutions nouvelles.

Malgré la crise, nous avons maintenu les actions de promotion pour rester présent sur les marchés sauf pour la Grande Bretagne en raison de la baisse de la Livre. Nous avons aussi entrepris des actions de formation visant à améliorer la productivité et la qualité ainsi que la formation des responsables des bureaux d'études en matière de sourcing et des démarches conduisant au produit fini."

M. Hammani AMAHZOUNE, Président du consortium ATELIANCE.

MOSAIC

Le fait de faire partie d'un consortium a surement eu un effet positif de réduction des effets de la crise internationale sur les sociétés membres de MOSAIC. Pour maintenir ou développer sa visibilité auprès des donneurs d'ordre internationaux, MOSAIC Textile consortium a, durant cette année, participé aux 2 éditions du Zoom by Fatex (février et septembre 2010) et au Texmed à Tunis en juin dernier.

Parallèlement, MOSAIC a souhaité se faire accompagner sur le volet RH pour renforcer la performance individuelle et collective de ses membres pour pouvoir, ainsi, mieux appréhender les exigences d'un marché de plus en plus concurrentiel.

M. Boubker IDRISSE, Président du consortium MOSAIC

OLEA PARTNERS

En tant que consortium nouvellement créé, il est difficile de mesurer réellement l'impact de la crise sur nos activités. Toutefois, grâce aux synergies mises en place par le biais du consortium, nous constatons une meilleure réceptivité de notre offre par les clients étrangers. Le consortium nous a également permis de mutualiser nos achats et en conséquence d'améliorer notre compétitivité.

M. Anouar ZINE, Vice-président du consortium OLEA PARTNERS



Zoom !!

ODYSSEE ou le début d'une épopée...

En 2007, cinq entreprises marocaines ont décidé d'écrire leur histoire à l'encre noire en créant le premier consortium d'exportation dans le secteur du BTP : Odyssee. Lors de leur regroupement, les sociétés membres donnent le ton en affichant clairement leurs objectifs : le développement du chiffre d'affaires sur le marché national, l'ouverture à l'international, et la mutualisation des ressources et des services. Qu'en est-il de leurs ambitions aujourd'hui, trois ans après ?

La composition du consortium a été légèrement modifiée depuis sa création et les membres actuels sont :

- COOKIT : Fabrication et installation de cuisines, placards et dressing ;
- MEKSA LAME : Fabrication et assemblage de volet roulant en aluminium et distribution d'accessoires pour fermetures ;
- MEKSA INDUSTRIE : Concepteur gammiste de profilés PVC pour menuiserie ;
- CLIM CONSULT : Distribution et installation de produit fluide ;
- JP INDUSTRIES : Menuisier, Façadier, Cloisonneur.

Depuis sa création, le consortium n'a cessé de multiplier les actions de la promotion des produits de ses membres à travers la visite et la participation à des Salons et Foires en Europe (Allemagne, France, Turquie, Espagne, Grèce), ainsi qu'avec des missions commerciales et contacts directs, particulièrement en Afrique de l'Ouest, notamment au Sénégal, au Mali et au Burkina Faso.

Ces différentes opérations ont permis aux membres du consortium d'acquérir une meilleure connaissance du marché extérieur, de se structurer autour d'une seule entité de promotion et donc d'améliorer leur image et d'élargir les produits et services offerts aux clients potentiels, et aussi d'enrichir leurs bases de contacts clients.

En outre, entre 2007 et 2009, le chiffre d'affaires des membres du consortium a affiché une évolution nettement supérieure aux tendances du secteur, en boom depuis quelques années.

Depuis 2007, on recense plusieurs réalisations structurantes majeures pour l'avenir du consortium. En effet, outre la participation à des événements promotionnels (missions commerciales, BtoB, événements promotionnels ciblant les architectes et promoteurs, du salon Bâtimat à Paris et du Salon International du Bâtiment de Casablanca, etc.) les membres ont développé des outils de communication dont une brochure et un site dédiés exclusivement au consortium.

Le dynamisme du groupe est clair et n'est pas prêt de s'éteindre, aussi bien pour le développement des actions sur le marché marocain qu'à l'international.

Désormais, l'ambition d'Odyssee semble évidente : après une première phase qui a permis aux membres de renforcer leur positionnement sur le marché national, il faudra relever le défi de la mondialisation et se faire une place sur le marché régional voire international.



UCFA : L'Union des Coopératives des Femmes pour la production et la commercialisation de l'huile d'argan

Créé en 1999, dans le cadre du projet arganier en collaboration avec la GTZ, l'Union des Coopératives des Femmes d'Argan est le seul consortium marocain qui n'a pas opté pour la forme juridique de GIE. Ce consortium, constitué sous forme d'union de coopératives, combine à la fois la mission de vente et de promotion et a comme objectif principal d'améliorer les conditions des femmes des coopératives membres en leur assurant un revenu suffisant.

Dès sa création, le consortium a eu l'ambition d'améliorer de manière significative la promotion et la commercialisation des produits des coopératives membres. Plus particulièrement, la diversification des produits *TISSALIWINE*, marque du consortium, reste une priorité pour garantir la pérennité de leur activité aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale.

En multipliant les partenaires avec lesquels il collabore (ONUDI, Maroc Export, ...), le consortium a pu élargir son plan d'action, et s'engager de plus en plus dans la promotion commerciale à l'extérieur du Maroc, jusqu'à tisser un partenariat avec une société allemande pour le développement des produits cosmétiques à base d'huile d'argan.

Quels sont les résultats tangibles, dix ans après sa constitution ?

Pour en citer quelques uns :

- Depuis 1999, le chiffre d'affaires à l'export a connu une progression exponentielle, en ligne avec l'évolution du secteur et le positionnement des produits à base d'argan sur le marché national et international ;

- Le consortium a énormément évolué depuis sa création. Il est actuellement géré par une chargée commerciale et il dispose d'un local de conditionnement des produits et d'une boutique de vente à Agadir ;
- Des progrès considérables en termes sanitaires ont été observés permettant au consortium d'obtenir la certification HACCP en 2009 ;
- De nouveaux marchés ont été pénétrés comme la France, l'Italie et les Pays du Golfe, et ce grâce aux divers foires et salons auxquels le consortium a participé, et à l'image et la crédibilité dont les coopératives membres ont pu bénéficier ;
- Une meilleure maîtrise de la gestion du consortium et de la promotion de ses produits, grâce à l'accompagnement des experts ONUDI et les formations auxquelles les membres du bureau du consortium et son staff commercial ont pu participer ;
- Le staff du consortium a participé à une formation sur les techniques de dégustation, organisée par Slow Food à Pollenzo, en Italie, en 2009.

L'UCFA peut sans doute être considéré comme une « success story », et l'ambition de ses membres et projets définis laissent présager une évolution favorable de ce consortium !



En bref :

	Événement	Exposition à La Rochelle des produits de Vitargan
	Organisateur	Ville d'Essaouira dans le cadre du jumelage avec La Rochelle
	Date & lieu	21-30 mai 2010 à la Rochelle
	Thème	Rencontres BtoB pour la promotion des produits du consortium en France

	Événement	Séminaire d'information
	Organisateur	Délégation de Mohammedia du Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies
	Date & lieu	16 juin 2010, Mohammedia
	Thème	Le Consortium d'Exportation, un nouvel outil de développement des PME à l'international

	Événement	Summer Fancy Food
	Organisateur	Délégation Marocaine organisée par Maroc Export
	Date & lieu	27-29 juin 2010, San Francisco
	Thème	Salon international de la restauration haut de gamme. Participation d'Oléa Partners

	Événement	Atelier de clôture du projet arganier
	Organisateur	ADS et Union Européenne
	Date & lieu	2 juillet 2010, Rabat
	Thème	Présentation des réalisations du projet et de son évaluation

	Événement	Zoom by FATEX
	Organisateur	ADS et Union Européenne
	Date & lieu	14-16 septembre 2010, Paris
	Thème	Salon professionnel dédié à la confection à façon pour la mode en zone Europe, Euromed, Madagascar, Maurice. Participation de MOSAIC, ATELIANCE et MILAD.





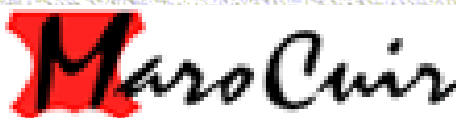
Rendez vous :

Du 30 septembre au 2 octobre 2010

MAROCUIR

Office des Foires et Expositions de Casablanca

Organisé par la FEDIC en partenariat avec Maroc Export, MaroCuir se positionne comme l'unique salon professionnel de la filière cuir au Maroc. MaroCuir propose une sélection de près de 150 fabricants répondant aux exigences de proximité, de qualité, de créativité, de fast fashion et de valeur ajoutée dans les différents secteurs d'activités : Chaussure, Maroquinerie, Vêtement en cuir, Bagagerie, Peaux et Cuir, Fournitures et Accessoires.....



Pour plus de renseignements, visitez le site <http://www.marocuir.ma/> ou contactez :

LYNCOS

40, Boulevard de la Résistance,
20110 Casablanca

infosalon@marocuir.ma

Tel. 05 22 44 42 84 ou 05 22 44 42 87

Du 17 au 21 octobre 2010

SIAL PARIS

Salon international de l'alimentation. Le rendez-vous mondial des acteurs de l'agro-alimentaire : distribution, commerce, industriels, professionnels de la restauration, services. La rencontre de l'innovation et des affaires.



Pour plus de renseignements, contactez Mme Nadia RHAOUTI de Maroc Export,

Tel. 05 22 30 74 47

[E-mail : rhaouti@cmpe.org.ma](mailto:rhaouti@cmpe.org.ma)



Le 27 et 28 octobre 2010

WORLD FRUITS AND VEGETABLES SHOW

Londres

Plate-forme incontournable pour nouer des contacts avec les professionnels des produits frais et de l'agro-industrie du marché Britannique, ce salon a réuni, lors de la dernière édition, plus de 80 exposants représentant 20 pays, et a attiré plus de 2 700 visiteurs professionnels.

Pour plus de renseignements, contactez Mme Nadia RHAOUTI de Maroc Export,

Tel. 05 22 30 74 47

[E-mail : rhaouti@cmpe.org.ma](mailto:rhaouti@cmpe.org.ma)





Du 2 au 5 novembre 2010
MIDEAST, Paris

Midest est la plate-forme mondiale de référencement et d'échanges entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

Pour plus de renseignements, contactez M. EL ALAMI de Maroc Export,
Tel. 05 22 30 74 47
E-mail : elalami@marocexport.ma



Le 3 novembre 2010
Atelier sur les consortiums qualité
Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat



Atelier de présentation des consortiums qualité comme stratégie efficace pour la valorisation et la promotion des produits traditionnels d'origine.

Pour plus de renseignements, contactez Mme Ebe MUSCHIALI de l'ONUDI,
Tel. 05 37 75 59 66
E-mail : e.muschiali@unido.org

Du 22 au 25 novembre 2010
BIG 5 SHOW
Dubai



Salon international de la construction, des technologies de l'eau et de l'environnement, de l'air conditionné et de la réfrigération, du nettoyage et de la maintenance.

Pour plus de renseignements, contactez M. EL ALAMI de Maroc Export,
Tel. 05 22 30 74 47
E-mail : elalami@marocexport.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. 05 37 65 67 66

Fax. 05 37 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

Pour plus d'informations sur les Consortiums d'Exportation, vous pouvez consulter le site :



MAROC CONSORTIUM : <http://www.marocconsortium.com>

Au prochain numéro (Décembre 2010)



Les consortiums marocains

Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Agro Alimentaire (Argan)	Taroudant	6	www.argon-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	jmidrissi@atretis.com

			
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@jpinindustrie.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

