

MESURES D'APPUI AUX CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Pour assurer la durabilité et le développement des consortiums d'exportation, un cadre incitatif a été mis en place comprenant :

1. Le fonds de soutien au développement des consortiums d'exportation

Le Ministère du Commerce Extérieur a mis en place un mécanisme de soutien au développement des consortiums d'exportation. Ce dispositif, qui vient en complément aux soutiens et aides accordés par les organismes de promotion, est géré par l'ASMEX, en vertu d'une Convention signée le 24 Mai 2006.

Ce soutien bénéficiera aux consortiums d'exportation de biens et services légalement constitués, ayant une structure stable et n'appartenant pas à un même groupe.

Ainsi, les consortiums d'exportation pourront bénéficier d'une aide au démarrage (une seule fois) et un soutien pour les actions de promotion (à débloquer en deux fois ou plus et en fonction des réalisations) sur une période de trois ans.

La demande d'aide est introduite auprès de l'ASMEX. Elle est soumise à examen, pour approbation par le Comité de gestion institué à cet effet.

Ce Comité est composé du :

- Ministère du Commerce Extérieur – Président
- Association Marocaine des Exportateurs qui en assure la gestion « ASMEX »
- Centre Marocain de Promotion des Exportations « CMPE »
- Agence Nationale pour la Promotion de la PME « ANPME »

L'octroi du soutien est effectué par l'ASMEX, sur décision du comité de gestion.

Le formulaire de candidature est accessible en ligne sur le portail de l'ASMEX :

www.asmex.org

2. Autres mesures d'appui

Les structures d'appui accordent aux consortiums d'exportation un traitement préférentiel et des avantages spécifiques. Nous pouvons citer :

- ▶ Le **CMPE** subventionne la participation d'un consortium aux différentes manifestations de son programme d'activités à hauteur, par exemple, de 85% du coût du stand ;
- ▶ L'**ANPME** apporte un soutien technique à la demande de groupes d'entreprises souhaitant constituer et/ou développer un consortium d'exportation en prenant en charge les frais d'expertise nécessaires à la réalisation d'actions ciblées de conseil, d'assistance technique et de promotion ;
- ▶ La **SMAEX** considère le consortium d'exportation éligible pour utiliser ses produits et ses services avec application d'un taux préférentiel négociable selon le chiffre d'affaires global à l'export des membres.

Contacts institutionnels

Ministère du Commerce Extérieur (MCE)

Ministère du commerce extérieur
Direction de la politique commerciale extérieure
63, boulevard Moulay Youssef
Rabat
Tél.: 037 70 18 46/037 70 63 21/037 70 63 89, Fax: 037 72 71 50
Site Web: <http://www.mce.gov.ma>

Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI)

Bureau ONUDI
43, rue Oued Ziz
Agdal, Rabat
Tél.: 037 77 58 68, Fax: 037 77 10 11
Site Web: <http://www.unido.org>

Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX)

36 B, bd d'Anfa
Casablanca
Tél.: 022 26 10 33/20 22 15, Fax: 022 48 41 91
Site Web: <http://www.asmex.org>

Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE)

23, rue Bnou Majed El Bahar
Casablanca
Tél.: 022 30 22 10/30 75 43/88, Fax: 022 30 17 93/45 05 57
Site Web: <http://www.cmpe.org.ma>

Agence Nationale pour la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (ANPME)

10, rue Ghandi
Rabat
Tél.: 037 70 84 60, Fax: 037 70 76 95
Site Web: <http://www.anpme.ma>

Fédération des Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services (FCCIS)

6, rue Erfoud
Hassan Rabat
Tél.: 037 76 70 51/78/81, Fax: 037 76 70 76
Site Web: <http://www.fccim.cci.ma>

LES CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Un nouvel outil de développement des petites et moyennes entreprises exportatrices



Organisation des nations unies
pour le développement industriel

Un nouvel outil de développement des petites et moyennes entreprises exportatrices

Les nouveaux défis pour les petites et moyennes entreprises (PME) exportatrices ou exportatrices potentielles, émergeant de la globalisation, appellent des réponses innovantes. Pour permettre aux PME d'y faire face et d'améliorer de façon significative leurs potentialités, un nouveau programme pour la création et l'accompagnement des consortiums d'exportation a été initié et développé par le Ministère du Commerce Extérieur (MCE) avec l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI), en partenariat avec l'Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX), le Centre Marocain pour la Promotion des Exportations (CMPE), l'Agence Nationale pour la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (ANPME), la Fédération des Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services (FCCIS) et les Associations Professionnelles Sectorielles.

QU'EST CE QU'UN CONSORTIUM D'EXPORTATION ?

Un consortium d'exportation est l'alliance volontaire d'entreprises dont l'objectif est de promouvoir les biens et services de leurs membres à l'étranger et de faciliter l'exportation de ces produits grâce à des actions communes.

Un consortium d'exportation peut être envisagé comme une coopération stratégique formelle, à moyen ou à long terme, entre des entreprises. Il agit comme un fournisseur de services dont la vocation est de faciliter l'accès aux marchés étrangers.

La plupart des consortiums sont des entités à but non lucratif. Les membres d'un consortium d'exportation gardent non seulement leur indépendance financière, légale et leur autonomie de gestion, mais également leur indépendance dans la commercialisation de leurs produits. Les entreprises peuvent ainsi atteindre leurs objectifs d'exportation en se regroupant au sein d'une entité légale séparée qui n'implique pas la perte de leur identité. Cela représente la différence principale entre un consortium et tous les autres types d'alliance stratégique.

POURQUOI OPTER POUR LE CONSORTIUM D'EXPORTATION ?

La coopération au sein d'un consortium d'exportation offre aux associés les avantages suivants:

- La réduction des risques liés à l'exportation en améliorant l'accès des entreprises membres à l'information sur les marchés et en diversifiant leurs débouchés ;
- L'amélioration de la rentabilité, à travers le partage des coûts administratifs, du marketing et de la promotion des produits et/ou services fournis par le consortium;
- Le gain d'efficacité à travers l'augmentation du pouvoir de négociation des membres et l'exploitation des économies d'échelle créées par la constitution du consortium;
- L'accumulation des connaissances et du savoir-faire ;
- Le renforcement de l'image et du positionnement des entreprises auprès de leurs clients à travers la présentation d'un large éventail de produits et une offre complémentaire.
- L'opportunité de hisser les entreprises au niveau des objectifs et des ambitions communes définies par le consortium. Celui-ci leur évite, ainsi, marginalisation et sclérose, en induisant synergie et symbiose

PRINCIPES DE BASE POUR LA CONSTITUTION D'UN CONSORTIUM D'EXPORTATION

- Des objectifs clairs qui détermineront les activités décrites dans le plan d'activités, le choix de la forme juridique à adopter et enfin la contribution financière de chaque membre ;
- La réalisation d'un consensus et d'une vision unitaire parmi les associés;
- Le facteur temps, parce que le véritable impact du consortium ne se verra qu'après un certain temps.
- Des relations entre les membres basées sur une certaine confiance et convergence de point de vue.

TYPES DE CONSORTIUMS D'EXPORTATION

Les consortiums d'exportation diffèrent selon les services qu'ils proposent. Certains offrent des services communs de veille marché, de gestion de bases de données des fournisseurs, de système d'information, en matière de ressources Humaines, de site internet présentant les entreprises du consortium et leurs offres. Il existe également des consortiums qui aident leurs membres à développer une stratégie complète d'exportation et proposent

ETES-VOUS INTÉRESSÉS PAR LA CRÉATION D'UN CONSORTIUM D'EXPORTATION?

Étapes à suivre :

1. Prise de contact avec une des institutions impliquées dans le programme de création de consortiums d'exportation;
2. Identification avec celle-ci des membres potentiels;
3. Mise à exécution d'une enquête d'intérêt auprès des entreprises ciblées;
4. Désignation, par les entreprises intéressées, de représentants et du chef de file du consortium;
5. Organisation de plusieurs rencontres pour l'identification des premiers objectifs et pour créer le consensus;
6. Préparation d'un plan d'activités en accord avec les objectifs;
7. Choix de la forme juridique et dimensionnement de l'engagement financier de chaque membre;
8. Création effective et officielle du consortium;
9. Suivi et accompagnement de la part des institutions concernées.

une large gamme de services, y compris le développement produit, la négociation ou l'acquisition collective de matières premières, la participation à des salons, la création d'une marque commune et d'autres formes de marketing.

Les deux types de consortiums à distinguer sont les consortiums de promotion et les consortiums de vente.

► Les **consortiums de promotion** s'attachent à la promotion des produits ou des services de leurs membres et les aident à accéder aux marchés étrangers. Les ventes sont réalisées directement par les entreprises associées.

► Les **consortiums de vente**, à l'inverse, réalisent les activités de promotion et organisent la vente des produits des entreprises membres.

Tenant compte de cette distinction, il est possible d'identifier plusieurs types de consortiums d'exportation:

- Les consortiums à secteur unique et les consortiums à secteurs multiples;
- Les consortiums groupant des concurrents et ceux offrant des biens et des services complémentaires;
- Les consortiums visant une région spécifique et ceux agissant sur une échelle globale.