

## Newsletter – Consortium d'Exportation

N°9/ 2011

« 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 : entretien avec Mme MAAFIRI sur les résultats de l'étude sur l'amélioration de l'environnement juridique et incitatif des Consortiums d'exportation menée par le Ministère du Commerce Extérieur**
- **Mise en œuvre du Plan Maroc Export Plus : signature de conventions**
- **AMITH : les consortiums textiles au Zoom by FATEX**
- **Zoom : Look Avenue et Construcom**
- **Une question pour trois consortiums**

### Edito :

Chers lecteurs,

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

Nous avons dédié ce numéro de notre newsletter à l'étude sur l'amélioration de l'environnement juridique et incitatif des Consortiums d'exportation menée par le Ministère du Commerce Extérieur. Cette étude consacre aux Consortiums d'Exportation un rôle important dans le développement des exportations marocaines et déligne les appuis et mesures d'accompagnement de la part du Ministère.

Nous vous présenterons les principales nouveautés introduites dans les prochaines pages de ce numéro. Aussi, une partie de cette newsletter a été dédiée à la participation en force des consortiums textiles au salon Zoom by FATEX qui a eu lieu à Paris du 22 au 24 septembre.

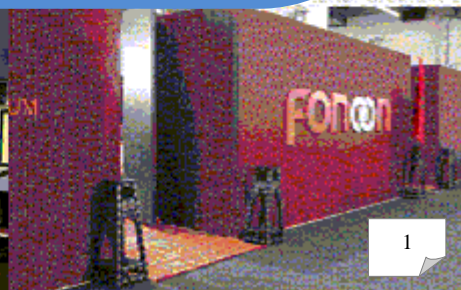
Autant de chantier qui démontrent la dynamique en cours pour faciliter le développement et la consolidation de nos consortiums.

Encore une fois, nous vous remercions pour toutes les contributions que nous avons reçues, et que nous allons sûrement recevoir pour améliorer encore 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 :



*Entretien avec Mme Zahra MAFIRI, Directeur de la Politique des Echanges Commerciaux,  
Ministère du Commerce Extérieur*

### **1/ Pourquoi le Ministère a-t-il décidé de lancer une étude sur l'amélioration de l'environnement juridique et incitatif des Consortiums d'Exportation ?**

Comme vous le savez, le projet Consortiums d'exportation initié par ce Ministère, dès 2003, en collaboration avec l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) et la contribution financière italienne, est passé par deux phases majeures 2003/2007 puis 2008/2010. Cette dernière phase était censée clôturer le processus de collaboration suite à l'arrivée à échéance du financement italien à fin 2010.

A fin 2010, après plus de sept ans de mise en marche du projet au Maroc, et en perspective des changements et améliorations prévus à travers la stratégie baptisée « Maroc Export plus » prônée par le Ministère du Commerce Extérieur et définissant les axes stratégiques de développement des exportations, il s'agissait de réadapter les approches en fonction des objectifs à atteindre, les Consortiums d'exportation constituant à ce titre un axe d'importance, parmi d'autres, devant faire l'objet d'une réflexion approfondie en vue des réadaptations éventuelles à opérer.

De plus, l'arrivée à échéance de la coopération MCE/ONUDI/Coopération italienne en consortiums d'exportation prévue initialement fin 2010, a été une occasion de revoir les outils et moyens mis en place afin de les améliorer en cas de besoin et les réadapter en fonction des objectifs à venir.

C'est dans ce contexte que, tout en nous réjouissant de la collaboration fructueuse avec nos partenaires dont l'ONUDI, ainsi que la Coopération italienne, qui nous ont accompagnés depuis le début du projet, et afin d'assurer une plus grande visibilité dans ce sens, le Ministère a considéré nécessaire le lancement d'une étude sur l'amélioration de l'environnement juridique et incitatif des Consortiums d'exportation.



De même, au fil des rencontres, séminaires, réunions et suivi sur le terrain, le Ministère a été incessamment sollicité par les Consortiums d'exportations qui se disaient confrontés à un certain nombre de situations inhérentes à leur statut dont notamment l'absence d'un cadre juridique approprié et spécifique pouvant leur faire bénéficier des avantages incitatifs et facilités en matière de mesures fiscales et d'exportation, les difficultés de gestion interne et inter entreprises des groupements et les possibilités liées à l'export direct des produits et services en tant qu'entité à part...autant de questions ayant incité ce Ministère à vouloir disposer d'une vision plus claire et réfléchie pouvant apporter un plus au projet consortiums en entier.

## **2/Quels sont les plus importantes nouveautés introduites par l'étude ?**

Bien que cette étude constitue pour le Ministère un moyen susceptible d'offrir une vision plus claire de la situation passée et actuelle, et apporter des scénarios de poursuite et éventuellement les actions futures à fixer, il n'est pas nécessaire qu'elle apporte toujours des nouveautés, ou que ces dernières soient le seul objectif, car le souci majeur du Ministère n'est pas de rénover à proprement parler, mais de capitaliser sur l'acquis pour le revaloriser et s'en servir comme base pour une meilleure réadaptation, et de là offrir des solutions aux problèmes existants et des moyens d'action efficaces pouvant parfaire davantage les outils et moyens de fonctionnement à tous niveaux.

Il n'en demeure pas moins que cette étude constitue pour le Ministère un moyen pour apporter aussi ses contributions et sa vision basée sur l'expérience acquise au fur des années, et les perspectives à tracer selon les besoins et les capacités offertes. Ainsi, ce Ministère saisira l'occasion de la présentation des résultats de l'étude pour confirmer son engagement d'apporter un plus au projet en cours. Des nouveautés sont donc prévues au niveau des montants à accorder aux Consortiums qui vont plus que doubler, l'institutionnalisation des appuis à travers une Convention Etat privé, les aspects liés à la nature et à la consistance de l'assistance attendue, des nouveautés au niveau des organes de gouvernance en vue d'une meilleure efficacité, réactivité, souplesse et disponibilité...etc.

## **3/Quand est-ce que le nouveau mécanisme incitatif sera-t-il opérationnel ?**

Nous avons axé nos efforts sur une efficacité optimale qu'il faut accorder au nouveau mécanisme incitatif et de ce fait nous avons retardé un peu cette entrée en vigueur afin que tous les éléments de succès soient rassemblés tant au niveau des mécanismes qu'au niveau intervenants et ce de façon sûre et étudiée. L'implication plus engagée de nos principaux partenaires gouvernementaux nous paraissait un préalable à toute évolution du Concept au Maroc, et nous agissons dans ce sens à des phases finales afin que notre apport soit un apport constructif, ayant bénéficié de l'adhésion de tous, public et privé, afin d'en faire un mécanisme efficace et pragmatique au profit de l'entreprise exportatrice marocaine en général, et de celle agissant en groupement en particulier.



#### **4/ Est-ce que le nouveau mécanisme incitatif profitera aussi bien aux consortiums déjà existants qu'aux nouveaux ?**

Le Ministère du Commerce Extérieur tient à préciser et à insister sur l'esprit constructif et coopératif de toute action faite en faveur des exportateurs. Nul ne peut être exclu et notre action est faite pour encourager, inciter et amener vers le progrès tout groupement et consortium agissant ou potentiellement capable d'agir à l'export. Nous tenons à saluer et rendre hommage à tous les consortiums existants, et ceux en cours ou en projet de l'être, qui constituent l'ossature principale de toute notre œuvre dans ce domaine. De ce fait, ce Ministère accordera toute la souplesse et la diligence nécessaires pour amener et accompagner les Consortiums d'exportation marocains, anciens, nouveaux et futurs, vers une collaboration plus fructueuse en tant que partenaires dans le progrès et le développement, en respect bien entendu, de la logique faisant de l'appui non pas un but en soit, mais un moyen de développement apportant à l'entreprise les moyens de sa propre autonomie.

#### **5/Concrètement, un groupe d'entreprises désirant se structurer sous forme de consortium que doit-il faire ? A qui doit-il s'adresser ?**

Nous comptons sur l'apport de toute entité pouvant apporter sa contribution positive et nous souhaitons vivement que nous arrivions à une maturité faisant de nos acquis un tremplin pour mieux servir le futur de ce projet.

L'expérience accumulée, la collaboration internationale et l'assistance bienveillante de nos partenaires italiens que nous remercions vivement, l'émergence des acteurs de la société civile à travers les organismes professionnels tels dans ce cas l'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation nous sont les atouts d'une réussite que nous souhaitons commune à nous tous.

Les efforts déployés par les Consultants ONUDI nous sont très importants et nous souhaitons qu'à travers une collaboration plus concertée et harmonisée, nous pourrions continuer un chantier que nous menons depuis 2003 en toute réussite.

De même, un renforcement du dispositif d'aide à la création des consortiums d'exportation à travers l'implication de bureaux d'études et le recrutement de nouveaux consultants serait mis en place. Ceci permettra de conforter davantage une plus grande diversification géographique et sectorielle en tenant en compte le nouveau schéma du nouveau Maroc avec la nouvelle régionalisation en construction.

Le Ministère jouera toujours, sinon davantage, son rôle de principal instigateur de cette approche et ne ménagera aucun effort pour être plus à l'écoute de tout groupe d'entreprises intéressé. En effet, en tant que tel, le Ministère de par son rôle transversal, encouragera et apportera son soutien constant à toute demande en ce sens en lui assurant l'attention et le suivi nécessaire, en totale collaboration avec ses partenaires.



### ***Signature à Rabat de 6 conventions de partenariat pour la mise en œuvre de la stratégie Maroc Export Plus***

Six conventions de partenariat, dotées d'un montant global de 1,162 milliard de dirhams, ont été signées le 30 septembre à Rabat, dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie Maroc Export Plus.

Signées lors d'une cérémonie présidée par le ministre de l'Economie et des Finances, Salaheddine Mezouar, et le ministre du Commerce extérieur, Abdellatif Maâzouz, ces conventions portent sur l'appui financier aux entreprises exportatrices et aux consortiums d'exportation, la réalisation d'un audit à l'export au profit des exportateurs, la formation au commerce international, la certification des petits et moyens producteurs, et l'internationalisation des salons dédiés à la production nationale.

La convention ciblant les consortiums d'exportation, scellée entre le Ministère de l'Economie et des Finances, le Ministère du Commerce Extérieur, Maroc Export et la Confédération Générale des Entreprises Marocaines, prévoit un programme d'appui financier et technique à la constitution et le développement de 55 consortiums d'exportation sur la période 2011-2015. Le mécanisme d'appui aux Consortiums d'exportation ainsi renforcé permettra une meilleure relance du Concept de Consortium d'exportation et donnera aux regroupements un nouveau souffle et une redynamisation opportune.

Intervenant à cette occasion, le ministre de l'économie et des finances, M. Mezouar, a souligné que la signature de ces conventions intervient dans un contexte "où la question de l'exportation devient essentielle", et s'est félicité de l'attention particulière portée au développement des consortiums qui sont "un outil efficace" pour la promotion des exportations marocaines.



## **AMITH : Les consortiums textiles marocains au Zoom by FATEX: entretien avec l'AMITH**

La dernière édition du Salon Zoom by FATEX, 1<sup>er</sup> salon professionnel dédié 100% à la confection à façon pour la mode en zone Europe, Euromed, Madagascar, Maurice, qui a eu lieu à Paris du 20 au 22 septembre, a vu la participation massive des consortiums textiles marocains.

Nous avons profité de cette occasion pour faire le point avec l'AMITH sur les consortiums textiles et la stratégie pour les soutenir. Voici notre entretien avec l'Association Marocaine des Industries du Textile et de l'Habillement, à son retour de Paris.

### **1. Quelle est la vision de l'AMITH par apport au développement des consortiums textiles?**

Nous voudrions tout d'abord préciser que l'AMITH a adhéré au projet de Consortium d'exportation depuis sa mise en place en 2003. Notre conviction est inchangée sur ce concept que nous considérons toujours comme un formidable outil d'amélioration de la compétitivité et de développement à l'international de nos entreprises. Avec la crise économique internationale, les stratégies d'alliance et regroupements d'entreprises deviennent de plus en plus des approches tout à fait appropriées pour répondre aux nouvelles exigences des marchés et nouveaux besoins des consommateurs aussi bien pour les facteurs de compétitivité prix que hors prix.

D'ailleurs, fort de cette conviction, nous avons, depuis plusieurs années, mis en place au sein de la structure organisationnelle de notre Association, un Pôle Intégration & Maillage dont la mission est de favoriser les relations de coopération entre les entreprises d'une même filière et d'encourager leur regroupement. Ce Pôle est aujourd'hui présidé par M. Mohamed Alaoui, membre du consortium Ateliance et président de l'Association Marocaine des Consortiums d'Exportation.

Nous nous réjouissons de constater que sur les 23 consortiums juridiquement constitués, le textile-habillement est en tête avec 8 consortiums dont 5 ont participé à la dernière édition du salon Zoom by Fatex.

Nous vous informons que nous allons reprendre la campagne de sensibilisation de nos membres, à l'occasion du salon Maroc in Mode / Maroc Sourcing qui va se tenir du 16 au 18 novembre prochain au Palais des Congrès de la Palmeraie de Marrakech.

### **2. Un bilan de la participation des textiliens marocains et des consortiums textiles au dernier Zoom by Fatex ?**

Cette 7<sup>ème</sup> édition du Zoom by Fatex, qui s'est tenue du 20 au 22 septembre à Paris, a connu une forte participation marocaine à travers 29 entreprises dont 13 membres de 5 consortiums. Cette forte participation s'explique par le positionnement du Zoom by Fatex, un salon dédié à 100% à la confection à façon Euroméditerranéenne et affiliés pour la mode - prêt à porter homme, femme, enfant, accessoires et services - jouant la carte de la proximité et de la qualité.



En effet, pour une meilleure réactivité et un suivi accompli, Zoom axe son offre sur les pays Européens et du pourtour de la Méditerranée possédant des savoir-faire et des techniques éprouvés dans la fabrication du vêtement et de l'accessoire : chaîne & trame, maille, cuir, lingerie & balnéaire, puériculture.....

L'autre avantage du Zoom by Fatex est qu'il se tient en même que cinq autres salons professionnels complémentaires ; à savoir Expofil, Première Vision, Indigo, Le Cuir à Paris et ModAmont, La synergie développée par les six salons se traduit par une fréquentation exceptionnelle de près de 56 000 visiteurs professionnels de la mode de plus de 100 pays. De ce fait, et d'une manière générale, ces chiffres s'accompagnent fatalement d'un climat d'affaires très positif sur tous les salons.

D'après nos participants, cette édition a confirmé la grande attractivité de la zone Euromed pour les donneurs d'ordre en habillement et accessoires qui étaient venus chercher des fournisseurs de proximité, spécialisés dans les articles mode, réactifs et flexibles.

La valeur ajoutée apportée par les consortiums se situe au niveau de leur offre de collections communes et une large gamme de produits.

D'après l'analyse réalisée au 13 septembre 2011 par l'Institut Français de la Mode, les importations d'habillement de l'UE révèle les données suivantes (source Eurostat) :

Principaux faits marquants :

Les importations d'habillement de l'UE ont porté sur 32,4 milliards d'euros. Elles sont en progression de 17,3%. La zone Euromed y a contribué à hauteur de 26% soit 8,3 milliards d'euros, en progression de 13%.

Le Maroc (1,3 milliard d'euros) enregistre la progression la plus élevée +17,8% de l'Espace Euromed, suivi par la Turquie (4,2 milliards d'euros) avec +13,5%. L'Égypte est 3ème (0,2 milliard euros) +12,5%. Les importations de Tunisie (1,4 milliard d'euros) quant à elles sont en progression de +8,4%.

Faits marquants par marché :

1. Sur l'Espagne, le Maroc se situe en position de leader des fournisseurs méditerranéens (542 millions d'euros). Ses réalisations sont en progression de 25% par rapport à la même période de 2010. Il devance la Turquie, seconde avec 500 millions d'euros, la Tunisie 72 millions et l'Égypte 32 millions.
2. Avec une progression de 6% par rapport au 1er semestre 2010, le Maroc (557 millions euros) est repassé devant la Tunisie sur le marché français, juste derrière la Turquie, qui demeure le 1er fournisseur méditerranéen de l'Hexagone en articles d'habillement avec 559 millions d'euros.
3. Hormis l'Italie où les importations de l'UE à partir du Maroc enregistrent une baisse de 3%, les importations à partir du Maroc sont au vert sur tous les principaux marchés de l'UE dont le Royaume Uni, +12%. Mais la progression la plus remarquable +94% est enregistrée sur l'Allemagne où les importations à partir du Maroc passent de 52 à 101 millions d'euros entre 2010 et 2011.



## **Zoom** **!!**



### **Look Avenue : le groupement qui s'adapte et revoit ses ambitions**

D'une manière générale, les entreprises exportatrices d'habillement sont conscientes de la précarité de leurs activités et de la tension exacerbée sur les prix qui prévaut dans un environnement concurrentiel mondialisé.

Ces entreprises se posent des questions d'ordre existentiel et certaines d'entre elles espèrent trouver des solutions à travers le consortium.

C'est sur cette base que Look Avenue a été créé par ses membres (les sociétés Kiron, Marisa, Quatro et Two One) en 2007.

Les membres fondateurs de Look Avenue se sont en effet rendus compte que leurs entreprises, spécialisées dans l'habillement Homme et Femme, allaient vite avoir des problèmes de positionnement stratégique dans leur relation avec les clients si elles voulaient sortir du rôle de sous-traitants et passer à un statut de développeurs capables de répondre aux nouvelles exigences des donneurs d'ordre en termes de propositions de modèles, de service et de valeur ajoutée.

D'où l'idée de développer Look Avenue comme outil pour entreprendre le passage de la co-traitance au produit fini, conçu dans le cadre d'une véritable offre de collections communes.

Bien sur, la maîtrise d'un pareil processus n'est pas chose aisée car cela correspond à un changement total de métier qui nécessite d'acquérir des compétences nouvelles (sourcing, modélisme, connaissance des besoins du consommateur final, connaissance des marchés, etc.) et qui demande un investissement très important aussi bien au niveau des entreprises membres que du consortium lui-même.

Et Look Avenue n'a pas pu échapper aux contraintes liées à ce changement de métier. Le consortium s'est trouvé à faire face à des contraintes de structure interne, de recrutement d'un styliste capable de développer des collections incluant aussi bien des produits hommes que femmes, des produits chaîne et trame que maille.

Mais les membres fondateurs n'ont pas laissé ces contraintes briser leur groupement et ont su réviser leurs ambitions en redynamisant leur consortium autour d'actions communes à court terme de promotion à l'international, privilégiant ainsi la présentation de leurs savoir faire en tant que sous-traitants et co-traitants.

Ils ont récemment participé au salon Zoom by Fatex à Paris.



## Zoom !!

### CONSTRUCOM : ensemble pour mieux communiquer

Réputée surtout pour sa diversité, la presse écrite marocaine a connu, cette dernière décennie une profonde mutation caractérisée par un ensemble de facteurs.

Ayant atteint un nouveau palier de maturation, la presse marocaine a suscité l'intérêt tant attendu des milieux financiers du secteur privé marocain mais également étranger. En quelques années on a assisté à la création de véritables entreprises, groupes de presse et sociétés d'éditions de qualité, et à une diversification de plus en plus importante. L'information générale et économique continue, certes, d'avoir le dessus, mais on trouve de plus en plus de publications spécialisées dans des domaines comme le sport, le BTP, la culture, etc.

Dans ce contexte, 5 sociétés de communication ont décidé de constituer un consortium, CONSTRUOM, qui saurait proposer une solution globale, des outils et services de communication appropriés et bien plus efficaces aux sociétés désirant investir au Maroc et qui y arrivent normalement avec un plan de communication, des outils et une stratégie élaborées dans leur pays.

Les membres du consortium sont :

**Archimedia**, qui est un groupe de presse spécialisé, professionnel et multimédia. Toujours à l'affût d'innovations, les acteurs du BTP et de l'immobilier lui font confiance pour leur communication. En près de 10 ans, le Groupe Archimedia est devenu un partenaire fiable et respecté. Ses projets et produits sont

devenus une véritable marque de fabrique car il a su conforter sa vocation en apportant une réelle valeur ajoutée intellectuelle et scientifique. Ce faisant, il s'est installé sur le plan national et international, en tant qu'opérateur global de la communication dans les BTP.

**Archexpo**, spécialiste des marchés et forums BtoB dans le bâtiment, qui s'occupe essentiellement d'évènementiel.

**BcomB**, qui est une agence de communication née de l'envie de se consacrer exclusivement au secteur du BTP. Les spécialistes qui la composent soutiennent le développement des projets du secteur et consolident l'image de l'entreprise.

**E-Building**, qui met à la disposition des entreprises du secteur de l'immobilier et de la construction des prestations informatiques de qualité.

**Distrivite**, agence de marketing direct, qui bénéficie d'une base de données de professionnels du BTP et de l'immobilier, continuellement mise à jour.

CONSTRUCOM participera à la prochaine édition de Batimat, Salon International de la Construction, qui se tiendra du 7 au 12 novembre 2011 à Paris, et ce dans le cadre des activités promotionnelles de Maroc Export.





## **Une question pour trois consortiums :**

**« Pensez-vous intégrer de nouvelles sociétés dans votre consortium ? Quels bénéfices et quels inconvénients cela pourrait engendrer ? »**

### **VITARGAN**

Le consortium VITARGAN était constitué à son démarrage par 4 coopératives, mais nous avons vite compris qu'il fallait élargir le nombre des membres si on voulait être compétitives à l'international et aussi mieux gérer la disponibilité de matière première et la production de nos produits. A trois ans du démarrage de notre activité, nous étions déjà arrivés à 6 coopératives membres et en 2011 nous avons décidé de lancer un projet de développement avec la DPA d'Essaouira ciblant l'adhésion de la totalité des coopératives arganières de la région d'Essaouira au consortium VITARGAN. A aujourd'hui les membres du consortium sont arrivés à 9.

Nous sommes convaincues que ceci nous permettra d'avoir de meilleures conditions de production, une meilleure maîtrise de la matière première, un pouvoir de négociation sur les intrants plus important, un local dédié au consortium, du personnel chargé de la commercialisation et de la mise en place d'un réseau de distribution, la mise en place d'une unité de production de savon, etc.

*Mme Zahra KENABO, membre fondateur du consortium VITARGAN*

### **ATELIANCE**

Au cours de ces derniers mois nous réfléchissons de plus en plus à un repositionnement du consortium ATELIANCE. Les membres du consortium ont évolué et, suite aussi à l'impact de la crise internationale sur les sociétés, nous travaillons maintenant pour faire converger nos ambitions vers un but unique : le passage à la co-traitance et dans un deuxième temps au produit fini. Dans ce sens, la composition même du consortium sera peut-être modifiée, puisque nous évaluons la possibilité d'intégrer de nouveaux membres qui pourraient nous appuyer dans ce sens.

*M. Mohamed ALAQUI, membre fondateur du consortium ATELIANCE*

### **CASA LEATHER**

Oui nous pensons à intégrer de nouvelles sociétés lorsque le consortium sera plus mature. L'avantage sera bénéfique dans les deux sens. Nous gagnerons en production et en ressource humaine qualifiée. Je pense qu'une fois que l'on décide l'entrée d'un nouveau membre, la question d'inconvénient ne se pose plus. Les principales forces d'un consortium sont la solidarité et le sens du partage chez tous les membres.

*M. Karim EZZAKI, membre fondateur du consortium CASA LEATHER*



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](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)

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



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

**Au prochain numéro (décembre 2011)**



## Les consortiums marocains


AGRO ALLIANCE			
Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Agro Alimentaire (Capres)	Fez	4	<a href="mailto:ciocap2@menara.ma">ciocap2@menara.ma</a>

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

			
Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Textile Habillement	Rabat, Salé, Témara, Casablanca	7	<a href="mailto:alaouimd@menara.ma">alaouimd@menara.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
Textile Habillement	Casablanca	4	<a href="mailto:t.kabbadj@charmconsors.com">t.kabbadj@charmconsors.com</a>

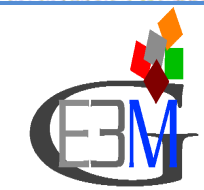
CONSTRUCOM			
Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
BTP	Casablanca	5	<a href="mailto:f.akalay@archimedia.ma">f.akalay@archimedia.ma</a>

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

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

			
Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Textile de Maison	Casablanca	6	<a href="mailto:jmidrissi@atretis.com">jmidrissi@atretis.com</a>





Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Mécatronique	Mohammedia	6	<a href="mailto:s.tanta@a2s-industries.com">s.tanta@a2s-industries.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 (maroquinerie)	Fès	5	<a href="mailto:saccent@menara.ma">saccent@menara.ma</a>

MILAD


Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Fournitures et accessoires de mode	Casablanca	5	<a href="mailto:duflot@menara.ma">duflot@menara.ma</a>



			
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
Matériaux de construction	Casablanca	5	<a href="mailto:a.seffar@jpindustrie.com">a.seffar@jpindustrie.com</a>

OLEA PARTNERS			
Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Agro Alimentaire	Meknes	4	<a href="mailto:star.olive@menara.ma">star.olive@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
Tourisme (Agences de voyage)	Casablanca	7	<a href="http://www.travelpartnersmorocco.com">www.travelpartnersmorocco.com</a>



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

#### UNITEAM

Secteur	Ville	Nombre d'entreprises	Contact
Agro Alimentaire	Casablanca	3	<a href="mailto:abdelaziz.ala@gmail.com">abdelaziz.ala@gmail.com</a>



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

