

BRIEFING CONSEIL EN DESTINATION: MAROC

OBJET

ICEX Espagne Commerce et Investissement E.P.E., M.P a décidé de continuer avec le Service de Conseil en Destination : Maroc, après avoir vérifié l'intérêt porté par les entreprises espagnoles qui participent dans les Programmes d'initiation ICEX (PIPE et ICEX Next).

La finalité de ce service est celle d'offrir un conseil personnalisé aux entreprises participantes dans les programmes d'Initiation d'ICEX, lorsque la Division d'Initiation, Implantation et Coopération Commerciale le jugera nécessaire, afin de faciliter et dynamiser leur accès au marché marocain.

L'objectif de ce recrutement est celui de sélectionner la/les personne/s physique qui sera Consultant en Destination : Maroc et qui agira comme médiateur d'affaires pour les entreprises espagnoles, pour développer l'activité décrite comme suit selon le profil établi.

II. CARACTERISTIQUES DU SERVICE

Le service "Conseil en destination: Maroc" est structuré en trois étapes :

A) ÉTAPE PRÉLIMINAIRE

- ANALYSE DU POTENTIEL DE L'ENTREPRISE SUR LE MARCHÉ MAROCAIN

Cette analyse sera effectuée par le/s Consultant/s sélectionné/s dans des réunions via Skype : Entreprise/Consultant et d'après l'information fournie par l'entreprise et testée par rapport à la situation de ce secteur/produit au Maroc.

Uniquement les entreprises considérées viables sur le marché marocain auront accès à la première étape

B). PREMIÈRE ÉTAPE:

- DÉFINITION DE LA STRATEGIE D'ACCÈS AU MARCHÉ ET PLAN D'ACTION

Cette phase comprend les services qui doivent être offerts par le/s Consultant/s sélectionné. Ce sont les suivants :

o **Réalisation d'une analyse de marché personnalisée, qui comprend:**

- ✓ Validation de la demande
- ✓ Analyse de la concurrence et substituts.
- ✓ Identification des réseaux de distribution appropriés.
- ✓ Information concernant les prix.
- ✓ Identification de tout enjeu légal, obstacles, etc....

- **Recommandation sur la stratégie appropriée d'entrée sur le marché marocain**
- **Plan d'action personnalisé pour chacune des entreprises sélectionnées**, cela comprend
 - ✓ Développement du plan d'action sur le marché marocain.
 - ✓ Des actions cherchant à saisir les opportunités sur le marché et à surmonter les menaces.
- **Entretiens réalisés par le/s consultant/s avec au moins 3 clients potentiels. Le rapport d'entretien devra inclure des informations commerciales sur ceux-ci et leur avis sur le produit/service de l'entreprise espagnole.**

DURÉE DE LA PREMIÈRE ÉTAPE : 2-3 mois

C). DEUXIÈME ÉTAPE:

- SUIVI ET SOUTIEN SUR LE MARCHÉ MAROCAIN

Les services suivants seront offerts par le/s consultant/s:

- Elargir la prospection des clients potentiels et faire le suivi des contacts établis.
- Programmer des réunions professionnelles (et d'y assister au cas échéant).
- Proposer des spécialistes pour aborder les enjeux légaux du marché marocain (enregistrement de marque, réglementation, homologations, etc.)
- Savoir-faire et accompagnement dans le lancement des activités de promotion.
- Conseils sur la structure nécessaire de l'entreprise pour exploiter avec succès le marché marocain.
- Information sur les possibles aides d'Etat, régionales ou locales existantes
- Identification des trois meilleurs spécialistes, d'après le profil de l'entreprise des services tels que: services légaux, financiers, recrutement du personnel, cadres, positionnement de marché, relations publiques et logistique. Traduction.

DURÉE DE LA DEUXIÈME ÉTAPE: 10 MOIS

III. PRIX DES SERVICES

ICEX a établi le coût d'activité par étape:

- **ÉTAPE PRÉLIMINAIRE/1ère ÉTAPE:** 1.500 euros/par entreprise participante.
- **DEUXIÈME ÉTAPE:** 3.000 euros euros/par entreprise participante.
- **VOYAGES EN ESPAGNE:**
 - 1.300€ pour 3 jours de travail en Espagne

- 1.500€ pour 4 jours de travail en Espagne
- 1.800€ pour 5 jours de travail en Espagne

Ce montant comprend les dépenses, aller et retour depuis le MAROC, hébergement, repas et voyages intérieurs en Espagne.

Le consultant sélectionné devra être disponible pour voyager en Espagne un minimum de 3 jours ouvrables par année pour visiter les entreprises à leur siège. Dans le cas de situations de force majeure survenue (pandémies, par exemple) qui empêchent le consultant de voyager, l'activité de la première étape se fera virtuellement.

IV. COMPÉTENCES NÉCESSAIRES ET EXPÉRIENCE:

Pour effectuer le service décrit précédemment, le Bureau Economique et Commercial d'Espagne à Casablanca et la Division d'Initiation, Implantation et Coopération Commerciale d'ICEX à Madrid, vont procéder à la sélection de la personne physique ou juridique qui disposera d'une personne physique pour développer la tâche de Consultant et sera le responsable de l'activité face au Bureau Commercial et ICEX. Ce processus envisage la possibilité de recruter plusieurs consultants pour la prestation de ce service de Conseil. Le candidat devrait réunir les compétences suivantes :

- Un minimum de 8 ans d'expérience dans le domaine de la gestion et du développement d'entreprises au Maroc. Vision stratégique du marché.
- Un minimum de 8 ans d'expérience commerciale sur le marché marocain.
- Un minimum de 8 ans d'expérience dans la mise en place de stratégies d'accès sur le marché et dans la réalisation d'études de marché.
- Capacité en tant que médiateur pour dynamiser les accords.
- Disposer d'une équipe professionnelle et du matériel nécessaire afin de pouvoir répondre à la demande de projets.
- Diplôme Universitaire requis.
- Bilingue français. Bon niveau d'espagnol ou anglais.
- Apte à travailler et résider légalement au Maroc.

Pour postuler comme Consultant, le/s candidat/s devra présenter un dossier complet comprenant le CV, une lettre de motivation dans laquelle le candidat détaillera sa trajectoire professionnelle, des projets similaires réalisés et la façon dont ses compétences et expérience seront utiles aux entreprises espagnoles cherchant à s'introduire rapidement et efficacement dans le marché marocain. Ils devront indiquer les moyens personnels et matériels dont ils disposent pour la réalisation du service etc.

V. CRITÈRES D'ÉVALUATION

A- Critères d'évaluation du CV:

- Réseau de contacts dans le tissu d'entreprises local et institutionnel : **8 points maximum**. Il sera évalué en fonction de l'expérience professionnelle et personnelle; des postes occupés par le contacts actuellement, le réseau de contacts dans le tissu d'entreprises et institutionnel que possède le candidat.
- Expérience additionnelle sur la base d'un minimum de 8 ans en gestion et développement d'affaires sur le marché marocain: **8 points maximum**. Elle sera évaluée en fonction des années dépassant le minimum requis (1 point par année supplémentaires jusqu'à un maximum de 4 points). Elle sera évaluée également en fonction de l'expérience en ce domaine, le poste occupé, Type d'entreprise, secteurs concernés etc. jusqu'à un maximum de 4 points.
- Expérience additionnelle sur la base d'un minimum de 8 ans en gestion/direction commerciale sur le marché marocain : **6 points maximum**. Elle sera évaluée en fonction des années dépassant le minimum requis (1 point par année supplémentaire jusqu'à un maximum de 3 points). Elle sera évaluée également en fonction de l'expérience dans ce domaine, le poste occupé, type d'entreprise, secteurs concernés etc. jusqu'à un maximum de 3 points.
- Expérience additionnelle sur la base d'un minimum de 8 ans dans la mise en place de stratégies d'accès au marché marocain ou la réalisation d'études du marché marocain: **6 points maximum**. Elle

sera évaluée en fonction des années dépassant le minimum requis (1 point par année supplémentaires jusqu'à un maximum de 6 points).

- Connaissance de la réalité et de la problématique des PME et en particulier celle des Espagnoles: **6 points maximum**. Il sera attribué jusqu'à 4 points pour l'expérience professionnelle avec les PME et jusqu'à 2 points additionnels si le candidat a eu une expérience professionnelle avec de PME espagnoles
- Expérience entrepreneuriale personnelle : **6 points maximum**. Elle sera évaluée en fonction de l'expérience démontrée, années, modèle d'affaires, résultats obtenus, etc.

La ponctuation maximum est de 40 points

B Entretien

Le score maximum de l'entretien est de 60 points.

Le CV sera examiné avec le candidat à l'entretien et il sera proposé la résolution de cas pratiques comme, par exemple, l'introduction d'un produit/ service dans le pays.

Un contrat sera signé d'une durée de douze mois avec le/s candidat/s sélectionné à partir de la date de celui-ci, prorogeable par périodes de douze mois jusqu'à un maximum de 6 ans à compter de la date du contrat initial.

V. DATE LIMITE DE PRÉSENTATION DES OFFRES:

Les offres devront être présentées en format digital et devront être envoyées à l'adresse courriel suivante : icexnext@icex.es à Madrid (Espagne) dans un délai maximum de 20 jours naturels à partir de la publication de l'annonce sur le site internet du Bureau Economique et Commercial d'Espagne à Casablanca.

Casablanca, 20 novembre 2020

El Consejo de Administración
Le Conseil d'Administration
P.D. (Resolución de 30 de octubre de 2019. BOE 20.11.2019)
P.D. /Résolution du 30 octobre 2019. BOE 20.11.2019)

Manuel Vicente Rodríguez Díez

Conseiller Bureau Économique et Commercial à Casablanca