



**FORMULAIRE D’INSCRIPTION**

**Projet GTEX / MENATEX MAROC**

**RENFORCER LA COMPÉTITIVITÉ À L’EXPORTATION DU SECTEUR TEXTILE ET HABILLEMENT**

**Clause de confidentialité** : Le Centre du Commerce International (ITC), le Ministère de l’Industrie, de l’Investissement, du Commerce, et de l’Economie Numérique (MIICEN) et l’Association Marocaine des Industries du Textile et de l’habillement (AMITH) garantissent la confidentialité des informations fournies dans ce formulaire. Elles seront exploitées exclusivement pour la réalisation des objectifs du Projet GTEX / MENATEX Maroc et en aucun cas communiquées à des tiers.

## InformationS sur le/LA DIRGEANT(e)

|  |  |
| --- | --- |
| **Titre** | Madame  Monsieur |
| **Nom** |  |
| **Prénom** |  |
| **Entreprise représentée** |  |
| **Fonction officielle** |  |
| **Langues parlées** | Arabe  Français  Anglais  Autres (Veuillez préciser) |
| **Date de naissance** |  |
| **Adresses emails** | |  |  | | --- | --- | | **1.** |  | | **2.** |  | |
| **Téléphone** | |  |  | | --- | --- | | **1.** |  | | **2.** |  | |
| **Fax** | |  |  | | --- | --- | | **1.** |  | | **2.** |  | |
| **Expérience (années et description) dans la gestion d’entreprise** |  |
| **Expérience (années et description) dans l’export** |  |

PROFIL DE L’ENTREPRISE

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Raison sociale de l’entreprise |  | | | |
| Forme juridique |  | | | |
| Date de création |  | | | |
| Registre de commerce |  | | | |
| Matricule fiscal |  | | | |
| Adresse postale |  | | | |
| Pays |  | | | |
| Adresses emails |  | | | |
| Téléphone |  | | | |
| Fax |  | | | |
| Site Web, réseaux sociaux…… |  | | | |
| Brève description de l’activité de l’entreprise |  | | | |
| Ecosystème dans lequel l’entreprise opère | * Denim * Fast fashion * Maille * Linge de maison * Textile technique | | | |
| Type de l’activité | Sous-traitance | | % | |
| Co-traitance | | % | |
| Produit fini | | % | |
| Collections propres | | % | |
| Capacité de production (par semaine) |  | | | |
| Commande minimale |  | | | |
| Délais de livraison |  | | | |
| Produits phares qui représentent la plus grande proportion du chiffre d’affaires annuel |  | | | |
| Quantité produite annuellement par produit |  | | | |
| Date de début de l’activité |  | | | |
| Auprès de quelles associations êtes-vous membre ? |  | | | |
| Chiffre d’affaires global en DH  Croissance du Chiffre d’affaires en %  Chiffre d’affaires à l’export en DH  % du chiffre d’affaires à l’exportation  Valeur des exportations sur l’UE DH  Résultat d'exploitation (bénéficiaire ou déficitaire) | 2015 | 2016 | | 2017 |
|  |  | |  |
|  |  | |  |
|  |  | |  |
|  |  | |  |
| Ancienneté dans l’export (nombre d’années) |  | | | |  |  |
| Nombre d’employés | |  |  | | --- | --- | | Management | Hommes [] Femmes [] | | Permanents/réguliers | Hommes [] Femmes [] | | Temporaires/saisonniers | Hommes [] Femmes [] | | | | |
| Nombre d’emplois créés | |  |  |  | | --- | --- | --- | | 2015 | 2016 | 2017 | |  |  |  | | | | |
| Nombre de jeunes diplômés recrutés les 3 dernières années | Hommes [ ] Femmes [ ] | | | |

EXPORTATION ET ACCES AUX MARCHES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Marchés actuels de l’entreprise et nombres de clients par marché | Marchés | Clients |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| 4 |  |
| 5 |  |
| Pensez-vous à diversifier votre marché, conquérir de nouveaux marchés ? Si oui lesquels ? | Marchés | |
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |

|  |  |
| --- | --- |
| L’entreprise a t-elle déjà participé à des foires commerciales | 🗌 Foires nationales:  🗌 Foires internationales: |
| Y a t-il une personne ressource chargée de la fonction export et/ou marketing au sein de votre entreprise ?  Sinon l’entreprise serait t-elle prête à créer un poste dédié |  |
| Est-ce que l’entreprise a de bonnes connaissances des règles d’accès aux marchés ,des accords de libre échange ou des accords préférentiels ? |  |
| Votre entreprise a-t-elle une stratégie à l’international ?  Veuillez décrire brièvement la stratégie de votre entreprise (le cas échéant) pour les 5 prochaines années. |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **L’argumentaire de vente de l’entreprise répond-il aux exigences des marchés d’exportation ?** | Oui/Non | Evaluation | | | |
| Non-pertinent | A améliorer | Bien | Excellent |
| Support commercial physique  (catalogue de produits, brochures, ...) |  |  |  |  |  |
| Support commercial électronique  (site internet, réseaux sociaux, ...) |  |  |  |  |  |
| Marque et/ou label |  |  |  |  |  |
| Design du produit |  |  |  |  |  |

PRODUCTION ET SOURCES D’APPROVISIONNEMENT

|  |  |
| --- | --- |
| L’entreprise dispose-t-elle d’une politique environnementale et/ou sociale ?  Si oui, précisez quelles sont les directives mises en place en matière de Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) |  |
| L’entreprise a-t-elle entrepris des démarches en vue d’obtenir une certification ? | Oui (Veuillez préciser)  🗌 BSCI  🗌 ICS  🗌 ISO9001  🗌 ISO15001  🗌 Autres (Veuillez préciser)  Non |
| L’entreprise a-t-elle des sources d’approvisionnement nationales ? | Oui  Non |
| L’entreprise a-t-elle des sources d’approvisionnement internationales? | Oui. Pays de provenance :  Non |
| L’entreprise participe t-elle à des Salons de fournisseurs d’accessoires. | Oui. Lesquels?  Non |

ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

|  |  |
| --- | --- |
| Quelle déclaration décrit le mieux votre entreprise? | Nous offrons des prix bas  Nous offrons de grandes quantités  Nous offrons des produits / services de haute qualité  Nous offrons des conditions de livraison / distribution flexibles  Nous avons des droits exclusifs pour vendre nos produits ou services |
| Quel est le niveau de connaissance de votre entreprise en ce qui concerne ses concurrents locaux et internationaux? | Concurrents locaux :  Aucune connaissance Très bonne connaissance    1 2 3 4  5 |
| Concurrents internationaux :  Aucune connaissance Très bonne connaissance    1 2 3 4  5 |
| À quelle fréquence votre entreprise vérifie-t-elle les caractéristiques des produits ou des services offerts par ses principaux concurrents en termes de prix, de qualité, de processus et de conception? | Jamais  Ponctuellement  Souvent |

INNOVATION

|  |  |
| --- | --- |
| Est-ce que l’entreprise est intéressée d’augmenter la valeur ajoutée de ses produits à travers : | Approvisionnement  Développement de produits  Design  Marketing à l’exportation et stratégie de marque (branding) |
| L’entreprise serait -elle intéressée de développer des compétences internes dans les domaines suivants? | * Merchandising * Développement de produits et design * Autre (Précisez) * Aucun |
| L’entreprise serait -elle intéressée à collaborer avec les instituts/centres de formations et autres organismes de design.  Si oui, quelle forme de collaboration pourrait être instaurée |  |

**Autre**

|  |  |
| --- | --- |
| L’ entreprise a-t-elle bénéficié ,les 5 dernières années de programmes marocains d’accompagnement Si oui précisez lesquels |  |
| L’entreprise a t elle bénéficié de l’accompagnement de l’ITC dans le cadre du programme « renforcement de la résilience climatique des chaînes de valeur » |  |

**ENGAGEMENT ET INTÉRÊT**

Veuillez nous indiquer vos motivations pour participer au projet GTEX / MENATEX Maroc et ce que le projet peut vous apporter

Le projet GTEX / MENATEX Maroc offrant de l'assistance technique aux entreprises sélectionnées, il est demandé aux entreprises de partager les couts de certaines activités (ex. foires, certification, coaching) afin de démontrer leur engagement complet dans les activités.

Etes-vous disposé à partager les couts de certaines activités ?

 Oui  Non

Si oui , quel pourcentage êtes-vous disposé à couvrir :

En fonction de la situation de l’entreprise, cochez la réponse correspondante :

-Est-ce que l’entreprise serait intéressée à mener des activités de mentorat auprès d’autres entreprises du secteur ?

 Oui  Non

-Est-ce que l’entreprise serait intéressée à bénéficier d’activités de mentorat ?

 Oui  Non

Acceptez-vous de participer pleinement au Projet GTEX / MENATEX Maroc et de:

* Recevoir les experts du projet et l’équipe locale.
* Allouer les ressources humaines nécessaires à la réalisation du programme d’actions proposé par le projet.
* Communiquer les données nécessaires pour la réalisation de votre diagnostic et de son plan d’actions.
* Entretenir une communication régulière avec l’équipe du projet.
* Allouer le budget nécessaire dans la limite du possible à la réalisation des actions prévues par le projet
* Faire le suivi des activités et à mettre en place les recommandations proposées.

 Oui  Non

La réponse fait foi d'approbation totale aux éléments susmentionnés et est engageante.

**Date et signature du Premier responsable et cachet**

**Important** : Formulaire à renvoyer par e-mail à : [gtex-maroc@intracen.org](mailto:gtex-maroc@intracen.org) au plus tard le 25 Janvier 2019

Note : Pour toute question concernant cet appel à candidature, veuillez adresser votre message à l’adresse email suivante : [gtex-maroc@intracen.org](mailto:gtex-maroc@intracen.org)

**Documents à fournir** :

-Copie du registre du commerce

-Copie du matricule fiscal

-Copie des statuts de l’entreprise

-Copies du bilan 2015, 2016 et 2017 (actif/passif, compte de résultat)