

Fiche n°3	
Dénomination	<i>Chef du Service des Relations Bilatérales avec les Pays d'Europe</i>
Emploi de rattachement	<i>Pilote opérationnel des Relations Bilatérales avec les Pays d'Europe</i>
Position hiérarchique	<pre> graph TD A[Secrétaire Général] --> B[Directeur Général du Commerce] B --> C[Directeur des Relations Commerciales Internationales] C --> D[Chef de la Division des Relations Commerciales avec l'Europe] D --> E[Chef du Service des Relations Bilatérales avec les Pays d'Europe] </pre>
Mission	<i>Assurer le suivi de la mise en œuvre des accords commerciaux bilatéraux avec les pays d'Europe.</i>
Principales activités et tâches	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Participer à l'élaboration des stratégies de développement des échanges commerciaux et de la coopération bilatérale avec les pays de l'Europe tout en maintenant la position du Maroc dans les négociations et accords commerciaux avec ces pays ; ❖ Proposer et mettre en œuvre des mesures visant à renforcer la coopération bilatérale avec les pays de l'Europe des représentants commerciaux marocains tout en contribuant à la promotion commerciale du Maroc et de l'homme d'affaires marocain auprès de ces pays ; ❖ Suivi des négociations des projets d'accords commerciaux et tarifaires bilatéraux avec les pays de l'Europe ; ❖ Participer à l'élaboration du plan d'action de la Direction et veiller à l'exécution des activités relevant de la responsabilité de sa structure ; ❖ Assurer le pilotage et le suivi des études lancées par le ministère concernant le secteur relevant de sa compétence ; ❖ Alerter la hiérarchie sur toutes situations nécessitant une intervention d'urgence et fournir les informations pertinentes permettant la prise d'une décision judicieuse ; ❖ Apporter l'appui méthodologique aux cadres de sa structure et veiller à

	<p>l'enrichissement de leurs portefeuilles de compétences ;</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Identifier les besoins en études, recherches et autres interventions nécessaires au développement de l'action du Département, les documenter et proposer leur intégration aux programmes prévisionnels de la Direction ; ❖ Participer à l'élaboration des rapports et des bilans pour synthétiser et documenter les activités de la Direction et du Département.
Compétences clés	<ul style="list-style-type: none"> - Négociation commerciale internationale ; - Procédures du commerce international ; - Accords et conventions internationaux en matière de facilitation du commerce ; - Logistique internationale ; - Planification stratégique et opérationnelle ; - Analyse et appréciation des projets ; - Langues étrangères ; - Rigueur, négociation et aisance relationnelle.
Principaux résultats attendus	<ul style="list-style-type: none"> * Réalisation des plans d'action; * Réalisation des benchmark en matière de relations commerciales internationales ; * Préparation des travaux des comités mixtes de coopération économique et commerciale bilatérale avec les pays de l'Europe et assurer le suivi de la mise en œuvre des recommandations qui en découlent ; * Contribution aux actions de promotion commerciales du Maroc et à l'organisation des missions d'hommes d'affaires marocains aux pays de l'Europe ; * Diffusion auprès du secteur privé de l'information commerciale et juridique sur le cadre préférentiel régissant les relations commerciales bilatérales avec les pays de l'Europe ; * Identification des besoins nationaux en matière de développement et de renforcement des capacités par rapport aux programmes de coopération liés au commerce avec ces pays ; * Pilotage et suivi des études lancées par le ministère concernant le secteur relevant de sa compétence ; * Appui méthodologique aux cadres de sa structure et enrichissement de leurs portefeuilles de compétences ; * Reporting périodique et régulier et transmis à la hiérarchie.