

# Présentation de Med-Interprise Maroc 2004

Med-Interprise Maroc 2004, projet co-financé par le programme MEDA de la Commission Européenne, est un instrument privilégié pour le développement de la coopération internationale entre les PME marocaines et européennes.

La prise en charge du Med-Interprise Maroc 2004 est synonyme de préparatifs intenses et d'un programme de travail structuré pour son organisateur, l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise (ANPME) et ses partenaires, l'Unité de Promotion des Investissements de l'ONUDI, la Fédération Marocaine des Industries du Cuir, l'Association Marocaine des Industries Textile et de l'Habillement, la Fédération des Industries de la Conserve des Produits Agricoles du Maroc et la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Marrakech.

Med-Interprise Maroc 2004 est organisé en étroite collaboration avec la Commission Européenne et vise la réalisation d'une grande manifestation de partenariat qui se déroulera les 6, 7 et 8 décembre 2004 à Marrakech.

## **Le programme Med-Interprise se compose de cinq phases :**

1. Sélection d'environ 70 petites et moyennes entreprises marocaines opérant dans les secteurs agro-industriel, textile et cuir, sur la base de la qualité du projet de coopération et de leur viabilité et fiabilité. La sélection a été réalisée par des équipes d'experts de l'ANPME et de l'Unité de Promotion des Investissements de l'ONUDI en coordination avec les Associations professionnelles des secteurs concernés.
2. Préparation d'un catalogue promotionnel détaillé avec les profils des entreprises sélectionnées et la description des projets de collaboration industrielle proposés. Le catalogue est publié en anglais et français. 1.500 copies sont distribuées dans les six pays participants, Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal et Royaume Uni.
3. Promotion de l'événement et du catalogue, et recherche des partenaires dans les pays participants. Le recrutement des entreprises européennes intéressées à développer des projets de partenariat avec leurs homologues marocaines est organisé par les Conseillers Nationaux de chaque pays, à travers la distribution du catalogue et d'autres outils promotionnels.
4. Organisation d'une manifestation de partenariat pendant laquelle les entreprises visiteuses européennes auront des rencontres individuelles préétablies avec les PME marocaines sélectionnées. La manifestation aura lieu les 6,7 et 8 décembre 2004 à Marrakech. Un service d'interprétariat sera fourni, si nécessaire, et les organisateurs et les Conseillers Nationaux seront disponibles pour assister et guider les participants pendant toute la durée de l'événement. En marge de ce carrefour d'échanges, se tiendront des séminaires de présentation des stratégies de développement des secteurs du cuir, du textile et de l'agro-industrie ainsi que sur les principaux programmes, instruments et outils d'appui et financement pour les PME marocaines et étrangères.
5. Evaluation et suivi, assurés par l'ANPME et ses partenaires.

Cette importante manifestation de partenariat industriel a pour principal objectif d'offrir à des PME marocaines une opportunité pour développer leurs projets de coopération internationale en leur permettant d'identifier des partenaires susceptibles d'engager un partenariat durable, à même de faire face aux défis de la compétitivité. En particulier, 70 entreprises marocaines rencontreront environ 90 sociétés européennes, dans un encadrement et un accompagnement professionnel.



# Listes des entreprises avec leur code

## Secteur Agro-Indutrie

- 1** - Arbor Oulmés  
Code NACE 15.41
- 2** - Cartier Saada Sarl  
Code NACE 15.33
- 3** - COVEM Sarl.  
Code NACE 15.32
- 4** - Les Grands Moulins  
Code NACE 15.61
- 5** - Horti Haouz  
Code NACE 15.33
- 6** - Ets Louizida  
Code NACE 15.41
- 7** - Minoterie Sidi Ghanem  
Code NACE 15.61
- 8** - OMTABA Sarl  
Code NACE 24.63
- 9** - Les Pilots du Tadla.SA.  
Code NACE 15.33
- 10** - Sagroma Sarl.  
Code NACE 15.33
- 11** - SICOPA Sarl.  
Code NACE 15.33
- 12** - Siti Sté Impériale des Thés et Infusions  
Code NACE 15.86
- 13** - Sudexport  
Code NACE 15.41
- 14** - VMM Sarl.  
Code NACE 15.33
- 15** - Wassa Sarl.  
Code NACE 15.33

## Secteur Cuir

- 16** - Aladin Shoes Sarl.  
Code NACE 19.30
- 17** - BSA  
Code NACE 19.30
- 18** - Les Caoutchoucs au Maroc  
Code NACE 25.13
- 19** - KHIAM CUIR  
Code NACE 19.20
- 20** - Maridior  
Code NACE 29.54
- 21** - Nacer Shoes  
Code NACE 19.30
- 22** - Macha sarl  
Code NACE 19.30
- 23** - Promacuir  
Code NACE 19.30
- 24** - Real Chaussures  
Code NACE 19.30
- 25** - Rony's S.A.R.L  
Code NACE 19.30
- 26** - Select Diffusion S.A.R.L  
Code NACE 19.30
- 27** - SMART  
Code NACE 19.30
- 28** - Somacoc  
Code NACE 19.10
- 29** - Le Soulier Élégant  
Code NACE 19.30
- 30** - Tanger Shoes  
Code NACE 19.30
- 31** - Tannerie Berrada Frères  
Code NACE 19.10
- 32** - Tannerie Saiss  
Code NACE 19.10
- 33** - Unité Tannerie Tafilalet  
Code NACE 19.10

## Secteur Textile

- |   |  |
|---|--|
| <b>34</b> - Atlas Wear<br>Code NACE 17.71           | <b>52</b> - Mabroc<br>Code NACE 17.20                    |
| <b>35</b> - Atoutex<br>Code NACE 18.22              | <b>53</b> - Mafaco SA<br>Code NACE 17.20                 |
| <b>36</b> - Bahja export<br>Code NACE 18.22         | <b>54</b> - Magetex<br>Code NACE 17.20                   |
| <b>37</b> - B & S MODE<br>Code NACE 18.22           | <b>55</b> - New Style<br>Code NACE 18.22                 |
| <b>38</b> - Best Textiles<br>Code NACE 17.71        | <b>56</b> - Perfect Line<br>Code NACE 18.22              |
| <b>39</b> - B2L<br>Code NACE 18.22                  | <b>57</b> - Quatro<br>Code NACE 15.41                    |
| <b>40</b> - Beltrame Confection<br>Code NACE 17.71  | <b>58</b> - Rentatex<br>Code NACE 18.22                  |
| <b>41</b> - BUXA<br>Code NACE 18.23                 | <b>59</b> - Salé Message SARL<br>Code NACE 18.22         |
| <b>42</b> - Cloman s.a.<br>Code NACE 18.22          | <b>60</b> - Secotex<br>Code NACE 18.22                   |
| <b>43</b> - CTC Maroc<br>Code NACE 29.54            | <b>61</b> - Sicozem<br>Code NACE 18.22                   |
| <b>44</b> - Confecciones An - Yo<br>Code NACE 18.22 | <b>62</b> - Smadec<br>Code NACE 18.22                    |
| <b>45</b> - Convabene Sarl<br>Code NACE 18.22       | <b>63</b> - Susan Fashion<br>Code NACE 18.22             |
| <b>46</b> - Dounitex<br>Code NACE 18.22             | <b>64</b> - Teintoret<br>Code NACE 17.60                 |
| <b>47</b> - Formule 3<br>Code NACE 18.22            | <b>65</b> - Textis<br>Code NACE 17.25                    |
| <b>48</b> - Hanadil<br>Code NACE 18.22              | <b>66</b> - Texti-Pull<br>Code NACE 17.72                |
| <b>49</b> - Homtex<br>Code NACE 17.25               | <b>67</b> - Texticob<br>Code NACE 17.71                  |
| <b>50</b> - Kalivet<br>Code NACE 18.22              | <b>68</b> - Unité Effilochage Mennane<br>Code NACE 17.54 |
| <b>51</b> - Les Trois Vêtus<br>Code NACE 17.72      | <b>69</b> - Vogue House Sarl<br>Code NACE 18.20          |







# Secteur des industries agro-alimentaires

Le secteur des industries agro-alimentaires marocain qui constitue le prolongement naturel et valorisant des activités agricoles et halieutiques, détient une place privilégiée dans l'économie marocaine.

Ce secteur qui est représenté par quelques 1745 établissements assure une production de 57.3 Milliards de DH, génère une valeur ajoutée de plus 19.6 Milliards de DH (33.4% du PIB industriel) et exporte plus de 9.6 Milliards de DH.

Le secteur des industries agro-alimentaires couvre la quasi totalité des productions alimentaires. Les principales activités existantes sont :

- Corps gras d'origine végétale et animale,
- Sucre et dérivés,
- Lait et dérivés,
- Travail des grains et deuxième transformation des céréales,
- Conserves végétales et animales,
- Boissons alcoolisées et non alcoolisées,
- Aliments de bétail,
- Industries alimentaires diverses (café, thé, amidon, épice, confiserie, chocolaterie, levure, agar-agar...etc.)

D'autres produits ne sont pas aujourd'hui fabriqués localement ou leur production ne couvre pas la totalité des besoins, c'est le cas des beurres, certains types de fromages, les huiles brutes, les arômes, graisses végétales, sucre brut, ...etc.

Le secteur des industries agro-alimentaires est principalement orienté vers le marché national qui absorbe plus de 83% de la production du secteur. Ces industries visent la réalisation de l'autosuffisance du pays en produits alimentaires de base et sont constituées principalement des branches de l'industrie sucrière, l'industrie laitière, les industries des corps gras et les industries de transformation des céréales.

Les industries orientées vers l'exportation sont principalement constituées par les conserves végétales, les conserves de poissons, les vins, les huiles d'olives, le café soluble, le fromage fondu et l'agar-agar.

Les exportations de produits agro-alimentaires représentent 52% de la valeur des exportations globales agricoles et alimentaires.

La production de ce secteur a enregistré durant la période 1995-2002, une croissance moyenne annuelle de l'ordre de 4.2%. Cette croissance est le résultat de l'évolution normale de la consommation locale qui tourne autour de 3 à 4% et du dynamisme des exportations de ce secteur qui ont enregistré une augmentation annuelle moyenne de l'ordre de 10%.

Malgré le développement soutenu que connaît le secteur agro-alimentaire, il est confronté à de nombreuses contraintes qui freinent son élan et qui ont trait à :

- Les aléas de son approvisionnement aussi bien en terme de quantité que de qualité,
- La multiplicité des intervenants dans le circuit de commercialisation des produits agricoles frais, engendrant ainsi des surcoûts pour les industriels transformant ces produits,
- La faible diversification des produits et des marchés,
- La fiscalité élevée sur certains intrants (lait en poudre, maïs, sucre, céréales, emballages,...etc),
- La faible intégration du secteur, et

- L'environnement socio-économique peu favorable (faible pouvoir d'achat des consommateurs, importations illicites, ...etc)

Le niveau de développement futur du secteur des industries agro-alimentaires est tributaire de trois composantes principales à savoir : le niveau des productions agricoles et halieutiques, le dynamisme du marché local et l'offre exportable des produits agro-alimentaires.

Dans ce sens, il est nécessaire d'assurer une production locale agricole et halieutique diversifiée, de qualité et disponible d'une manière régulière à des prix compétitifs.

Parmi les principales cultures destinées à la transformation on peut citer : la betterave, la canne à sucre, les olives, les tomates, les agrumes, les cornichons, les câpres, les haricots, ...etc.

A cet égard, les efforts de développement entrepris dans ce sens et notamment les investissements en équipements hydro-agricoles, l'augmentation des superficies des cultures, la non reconduction de l'accord de pêche, sont autant de signes qui laissent présager un développement plus important du secteur des industries agro-alimentaires.

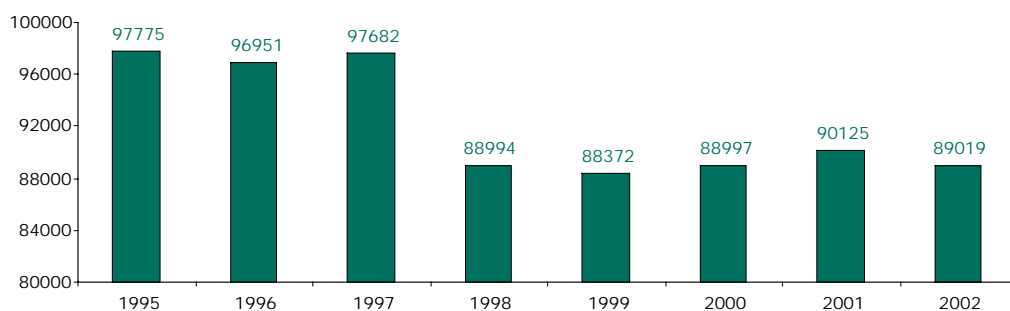
De plus, la croissance prévisible de l'économie marocaine et son impact sur l'amélioration des revenus moyens des citoyens, ainsi que le changement des habitudes de consommation permettra de diversifier la demande locale en produits agro-alimentaires et de dynamiser le marché.

D'un autre côté, et dans la mesure où les exportations constituent un vecteur de croissance du secteur agro-alimentaire, des efforts devraient être consentis dans le sens d'une amélioration de la compétitivité et de la qualité des produits fabriqués localement et de promotion des produits marocains pour mieux les faire connaître sur les marchés extérieurs autres que ceux de l'Union Européenne (Etats Unis, Russie, Asie...etc).

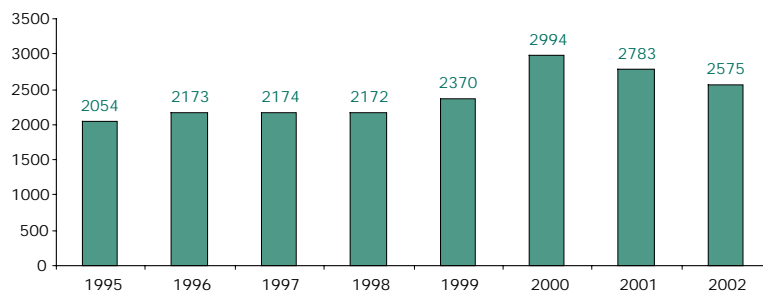
Enfin, la libéralisation du commerce international et la mise en œuvre depuis 1999, des accords de zones de libre échange avec certains pays partenaires, présente de véritables opportunités d'accès des produits agricoles transformés marocains à des marchés potentiels, tels que ceux de l'Union Européenne, de l'Association Européenne de Libre Echange, des Etats Unis, de certains pays arabes et africains, permettant ainsi au secteur agro-alimentaire de développer et renforcer sa présence sur les marchés extérieurs.

Données macro-économiques du secteur des industries agro-alimentaires :

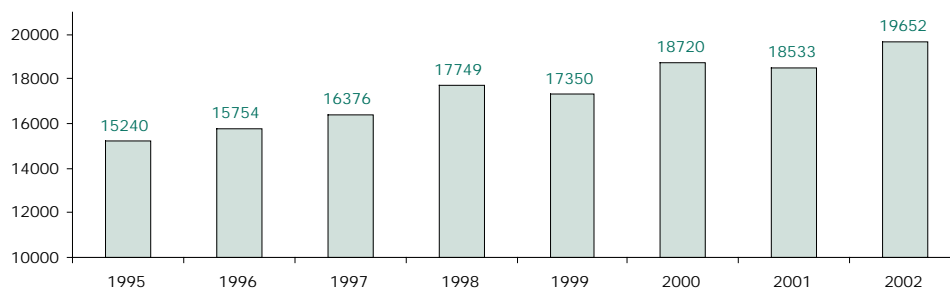
### Evolution de l'effectif



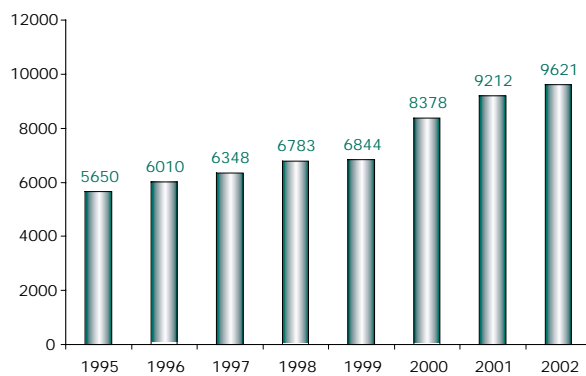
### Evolution des investissements (MDH)



### Evolution de la valeur ajoutée (MDH)



### Evolution des exportations (MDH)



# Secteur de l'industrie des conserves végétales au Maroc

L'industrie des conserves végétales revêt une importance de premier ordre dans le processus de développement socio-économique en égard à sa position stratégique, le plaçant entre l'agriculture, les fournisseurs de produits intermédiaires et auxiliaires de fabrication, les distributeurs et les consommateurs.

En amont, il représente un levier important dans la dynamique de développement de la production des produits primaires puisqu'il permet à la fois une valorisation et une régulation de la production agricole en assurant un débouché sûr à certains produits agricoles, mais aussi et surtout en établissant des relations de partenariat avec les producteurs.

Par ailleurs, du fait de la proximité des unités industrielles des zones de culture, cette industrie participe efficacement à la politique de décentralisation industrielle et du développement rural.

En aval, le secteur constitue un élément principal de la stratégie de l'auto-suffisance en assurant des disponibilités alimentaires mieux étalées dans le temps et dans l'espace et plus diversifiées.

Aussi et de part sa nature orientée principalement vers les marchés d'exportation, ce secteur contribue à l'équilibre de la balance commerciale locale, et participe à la création de l'emploi.

Cette activité est caractérisée par une longue expérience, un savoir faire important des professionnels et une production végétale variée de qualité.

Cette industrie est subdivisée en quatre sous-branches :

- Préparation de jus de fruits et légumes ;
- Transformation et conservation de tomates ;
- Transformation et conservation de légumes ;
- Transformation et conservation de fruits.

En 2002, et en se rapportant aux grandeurs globales du secteur agro-industrie, l'industrie de fabrication des conserves de fruits et légumes regroupe 6% des établissements agro-industrie soit 106 unités, emploie près de 7% de l'effectif global soit 4693 personnes et réalise 5% de la production globale du secteur des industries agricoles et alimentaires soit près de 2.5 milliards de DH, générant ainsi une valeur ajoutée de l'ordre de 477 millions de DH.

Les investissements dans ce secteur s'élèvent à 92 millions DH en 2002 soit près de 4 % des investissements du secteur agro-industrie.

A vocation essentiellement exportatrice, cette industrie a réalisé pour l'exercice 2002 un chiffre d'affaire à l'export de 1.66 milliards de DH soit 17.2% des exportations des industries agro-alimentaires.

Le tableau suivant retrace l'évolution des principaux indicateurs d'appréciation de l'industrie des conserves végétales entre 1998 et 2002 :

## EVOLUTION DES PRINCIPAUX INDICATEURS D'APPRECIATION DE L'INDUSTRIE DES CONSERVES VEGETALES

Année	Nombre Ets	Chiffre d'affaire	Exportation	Production	Valeur ajoutée	Investissement	Effectif permanent
1998	127	3181021	2159548	3145212	811758	150898	6672
1999	123	2696810	1819514	2669677	843002	169575	5126
2000	115	2627784	1704391	2436045	560861	178005	4630
2001	108	2372307	1629463	2328038	505867	125065	4454
2002	106	2660071	1660137	2527970	477032	92159	4693

En milliers DH

Malgré le développement soutenu que connaît le secteur de la conserve végétale, il est confronté à de nombreuses contraintes qui freinent son évolution et qui ont trait à :

- L'approvisionnement en matières premières et sa variabilité en terme de prix et de qualité ;
- La forte saisonnalité de l'activité ; Le faible taux d'utilisation de la capacité installée (50 à 60% en moyenne) ;
- La multiplicité des intervenants dans le circuit de commercialisation des produits frais, engendrant des surcoûts
- La faible diversification des marchés : la quasi totalité de la production est exportée vers le marché de l'UE ;
- Les habitudes de consommation locales sont plus orientées vers les produits frais que conservés ;
- La cherté des facteurs de production surtout l'énergie et l'emballage ;
- L'insuffisance pour certaines sociétés de la gestion qualité et du personnel spécialisé en la matière ;
- La faiblesse de la recherche et du développement.

Par ailleurs, l'augmentation ces dernières années de la consommation mondiale en matières des fruits et légumes transformés ouvre de meilleures perspectives pour l'industrie marocaine, pour peu qu'elle intègre parfaitement les impératifs de qualité et d'hygiène.

Par ailleurs, la libéralisation du commerce international et la mise en œuvre des accords de zones de libre échange avec certains pays partenaires, présente de véritables opportunités d'accès des produits agricoles transformés marocains en général et des conserves végétales en particulier à des marchés potentiels, tels que ceux de l'Union Européenne, de l'Association Européenne de Libre Echange, de certains pays Arabes et Africains. Le Maroc qui dispose d'une culture maraîchère et fruitière de bonne qualité, quoique irrégulière, et d'une expérience non négligeable dans le traitement de certains fruits tels que les agrumes, se trouve donc mieux disposé pour saisir convenablement ces opportunités.

D'autre part, l'urbanisation croissante de la population marocaine, le changement des habitudes alimentaires et l'augmentation subséquente de la demande en produits agricoles transformés augurent d'un avenir meilleur pour l'industrie locale.

# Arbor Oulmés

01

## Code NACE 15.41

### Description de l'activité

Arbor Oulmés est une société spécialisée dans l'arboriculture, dans l'activité de pépinière, et dans la production de légumes. En particulier, ses produits comprennent des produits arboricoles (pommes, poires, cerises, raisins, pêches, nectarines, prunes) et des légumes (tomate, haricots verts, courgettes). En ce qui concerne l'arboriculture fruitière, Arbor Oulmés est la société leader au Maroc et produit presque tous les types de fruits présents sur le marché

Date de création : 1962

Chiffre d'affaires : 5.500.000 €

Nombre d'emplois : 220

Exportations :

Pays :

Importations :

Pays :

### Coopération souhaitée

Arbor Oulmés veut maintenant différencier davantage ses activités et ses productions en démarrant une grande plantation d'oliviers et une unité de trituration en continu d'olive pour la réalisation d'huile extra vierge de haute qualité. Le projet se situera dans la région de Meknès, la plus importante région marocaines en ce qui concerne la production d'olives.

Pour la réussite de son projet Arbor Oulmés recherche un partenaire européen disposé à investir conjointement et qui ait une bonne connaissance technique dans la production souhaitée et une base solide dans le domaine de la commercialisation de l'huile. Le partenaire pourra obtenir une participation égalitaire dans la nouvelle Joint-Venture

### Points de Force

- Expérience du promoteur dans le domaine agricole et de l'arboriculture;
- Investissement financé à 50% ;
- Expérience préalable dans les partenariats avec des opérateurs étrangers ;
- Gestion «européenne» de l'entreprise et des normes socio-sanitaires ;
- Connaissance du Maroc du point de vue légal ainsi que social et professionnel de la part du promoteur.

Contact : M. François Massé et M. M.Benckekroun, Gérants

# Cartier Saada Sarl

02

## Code NACE 15.33

### Description de l'activité

Cartier Saada est une entreprise agro-alimentaire. Elle produit des conserves d'olives, conserves d'abricots, pulpe d'abricot et pulpe d'agrume. Sa production est totalement destinée à l'exportation.

Date de création : 1948

Chiffre d'affaires : 4.600.000 €

Nombre d'emplois : 69

Exportations : 4.600.000 €

Pays : France, Allemagne, Royaume Uni, Belgique,  
Suède, Hollande, Italie, Autriche, Libye, Sénégal,  
Japon, USA, Canada, Australie, Nouvelle Zélande.

Importations :

### Coopération souhaitée

L'entreprise recherche un partenaire qui désire délocaliser sa production au Maroc ou réaliser en Joint-Venture de nouveaux produits tels que les plats cuisinés, sauces alimentaires, surgélation de produits frais et préparations à base de fruits.

Ce partenariat permettra une participation au financement du nouvel investissement, un échange de savoir-faire au niveau de la production et une collaboration à la commercialisation des nouveaux produits.

Cartier Saada est prête à participer au financement de nouvelles infrastructures dans une nouvelle zone, à la gestion de la société, au financement de la production et la gestion des achats des matières premières.

### Points de Force

- Maîtrise du processus de transformation ;
- Outil de production performant et répondant aux normes internationales (certifiée HACCP et certification ISO 9000 en cours de réalisation) ;
- Expérience dans la production ;
- Expérience internationale très importante (pour les aspects de production et d'exportation) ;
- Important niveau de formation du personnel.

Contact : M. Hassan DEBBARH, Directeur Général.

# COVEM Sarl.

03

Code NACE 15.32

## Description de l'activité

L'entreprise COVEM a commencé son activité en 1974 en produisant la tomate en conserve sous la marque "panthère". COVEM est une entreprise appartenant à la famille Chraïbi avec un capital de 29 millions de DH. Elle dispose de deux unités de production, la première à Casablanca produisant des conserves végétales ( haricot vert, pulpe d'abricot et confiture) et la deuxième à Azemour spécialisée dans la surgélation de fruits et légumes et fabrication de jus de fruits.

Date de création : 1974

Chiffre d'affaires : 3.800.000 €

Nombre d'emplois : 80

Exportations :

Pays : U.E (France, Espagne, Royaume Uni, Belgique, Allemagne, Finlande) Suisse, Autriche et en Afrique (Sénégal, Congo).

Importations :

Pays : Arabie Saoudite et France

## Coopération souhaitée

COVEM est intéressée pour un partenariat pour une intégration en amont ( augmentation des cultures pour s'assurer plus de matières premières) et en aval (distribution et vente) ou un partenaire qui voudrait délocaliser sa production au Maroc pour l'activité de surgélation. Le partenaire pourrait avoir déjà un marché pour écouler la production

## Points de Force

- Maîtrise de l'approvisionnement ;
- Expérience à l'internationale ;
- Bonne notoriété, image de sérieux et de confiance ;
- Très bonne réactivité ;

Contact : Mme Zineb CHRAIBI, Manager.

# Les Grands Moulins du Progrès

04

Code NACE 15.61

## Description de l'activité

Les Grands Moulins du Progrès est une unité industrielle de production (transformation de blé tendre) et commercialisation de farine, installée sur un site industriel de 10.000 m<sup>2</sup>. La production mensuelle est de l'ordre de 35.000 Qx avec une capacité journalière de 1.600 à 1.800 Qx. L'entreprise dispose de son propre service de transport (5 remorques et 5 camions de livraison) qui lui assurent l'approvisionnement en matière première et la livraison du produit fini à ses clients de la région de Marrakech. Actuellement, le promoteur marocain a créé, en association avec une autre minoterie, une société d'Import&Export qui lui assurerait l'importation directe du blé tendre et donc un gain de coûts.

Date de création : 1987

Chiffre d'affaires : 14.000.000 €

Nombre d'emplois : 82

Exportations :

Importations :

## Coopération souhaitée

Le promoteur marocain est à la recherche d'un partenaire étranger de métier qui lui assurerait une intégration en aval de sa production de farine par la création en Joint-Venture d'une unité de production de pâtes alimentaires de luxe. Le marché visé pour ce projet est local mais pourrait s'étendre dans une deuxième phase vers l'export.

## Points de Force

- Expérience dans le domaine de la minoterie permettant un approvisionnement sûr et continu ;
- Développement d'un marché intéressant (pâtes alimentaires) et en évolution constante au Maroc ;
- La disponibilité de fonds propres et d'un site industriel ;
- Création d'une société spécialisée dans l'importation du blé.

Contact : M. Abdelhaq JALAL MANSOUR, Directeur Général

# Horti Haouz

05

Code NACE 15.33

## Description de l'activité

La société Horti Haouz est spécialisée dans la commercialisation des produits phytosanitaires et des matériaux agricoles (nutrition minérale, engrais, fertilisants, semences). Elle achète les matières premières des importateurs au Maroc et offre un service d'assistance technique aux agriculteurs, à travers un service de suivi de la récolte dans la région de Marrakech.

Date de création : 1998

Chiffre d'affaires : 400.000 €

Nombre d'emplois : 4

Exportations :

Importations :

## Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire avec qui elle investirait dans la création d'une unité de conservation de maïs doux en boîte. La nouvelle unité devrait être de dimension limitée (1.500.000 de boîtes par an) et réservée à la distribution du produit au Maroc. La société maîtrise bien la partie agricole et s'occuperait de l'approvisionnement en matière première et de la récolte, tandis que le partenaire, dans le cadre d'un joint-venture ou d'autres formes de collaboration, devrait disposer du know-how pour la partie conservation.

## Points de Force

- Expérience acquise dans le domaine agricole et agro-industriel dans la région de Marrakech, ce qui permet de se baser sur un approvisionnement sûr et continu ;
- Possibilité de développer un marché intéressant et en évolution constante au Maroc ;
- Possibilité d'exploiter la double récolte du produit, possible grâce aux conditions climatiques favorables, ce qui se traduit par une réduction des coûts d'investissement dans l'unité de conservation.

Contact : M. Karim IDRISSE KAITOUNI, Gérant

# Ets Louizida

06

Code NACE 15.41

## Description de l'activité

La société Louizida réalise aujourd'hui deux types d'huile d'Argan. Une huile à utilisation alimentaire (traitement à pression à froid avec un taux d'acidité de 0.30%) et une autre parfumée à utilisation cosmétique (incolor, inodore à 0.30% d'acidité). La production toute confondue atteint environ 100lt par jour et se compose à 60% d'huile alimentaire pour le marché local. Louizida dispose aussi des propres marques enregistrées avec lesquelles elle vend sur les plus importantes chaînes de distribution au Maroc.

Date de création : 1988

Chiffre d'affaires : 100.000 €

Nombre d'emplois : 5 permanents (environ 100 saisonniers)

Exportations : 40.000 €

Pays : France, Allemagne, Japon

Importations :

## Coopération souhaitée

La société Louizida recherche un partenaire étranger intéressé à développer avec elle une collaboration industrielle visant à une relation soit de sous-traitance, soit de joint-venture. En particulier la société marocaine recherche un donneur d'ordre pour ses produits ou bien un partenaire-associé qui veuille participer à une expansion de l'entreprise et à une possible diversification de sa production (production d'huiles essentielles).

## Points de Force

- Produit typiquement marocain réalisé sur la base de matières premières disponibles sur le terrain ;
- Qualité élevée des produits ;
- Réseau de distribution au Maroc bien développé ;
- Expertise du promoteur.

Contact : M. Mohammed EL MANSOURI, Gérant

# Minoterie Sidi Ghanem

07

Code NACE 15.61

## Description de l'activité

La Minoterie Sidi Ghanem est une unité industrielle de production (transformation de blé tendre) et commercialisation de farine. La capacité de stockage est de l'ordre de 24.000 Qx avec une rotation de 45 jours. Cette entreprise envisage de développer une gamme étoffée de produits pour disposer d'un système de commercialisation adapté à la concurrence. C'est pour cela que le promoteur a créé, en 1996, une deuxième unité sous la raison sociale "Asnigrain" pour la transformation exclusive du blé tendre avec comme produits finis : la farine force, la farine nationale de blé tendre, la ronde, la farine spéciale et le son.

Date de création : 1992

Chiffre d'affaires : 6.000.000 €

Nombre d'emplois : 45

Exportations :

Importations :

## Coopération souhaitée

Le promoteur marocain serait à la recherche d'un partenaire étranger professionnel qui participerait dans le capital social de la société Asnigrain et qui assurerait la gestion de celle-ci. Le business plan réalisé pour ce projet a dégagé un programme d'investissement de l'ordre de 2.400.000 € dont une grande partie a été réalisée par le promoteur marocain (terrain, construction des bâtiments, mise en place des silos de stockage, etc...) seuls les équipements de production ne sont pas encore réalisés. Le chiffre d'affaires prévisionnel pour la première année d'exercice est estimé à 8.157.200 € avec un taux de rentabilité interne de 16,32%.

## Points de Force

- Expérience acquise dans le domaine de la minoterie dans la région de Marrakech, ce qui permet de se baser sur un approvisionnement sûr et continu ;
- Possibilité de développer un marché intéressant et en évolution constante au Maroc ;
- La disponibilité de fonds propres.

Contact : M. Mohamed EL HABIB BERDAI, Administrateur

# OMTABA Sarl

08

Code NACE 24.63

## Description de l'activité

L'entreprise produit des huiles essentielles et des plantes aromatiques.

En particulier Omtaba est spécialisée dans la collecte de plantes (production qui atteint les 15 tonnes par an) et dans la réalisation d'huiles essentielles aromatiques (jusqu'à 12 tonnes/an) à base de romarin, thym, origan et autres.

Date de création : 2001

Chiffre d'affaires : 300.000 €

Nombre d'emplois : 4 employés

Exportations : 20% de la production actuelle

Importations :

## Coopération souhaitée

L'entreprise souhaite passer d'une production artisanale à une véritable production industrielle à plus haute valeur ajoutée. En particulier ils cherchent un partenaire industriel et technique pour développer ensemble une ligne de produits finis à base de plantes médicinales et aromatiques pour utilisation cosmétique (production de crèmes, parfums, lotions). La production s'adressera au marché local aussi bien qu'à l'export et en particulier vers le moyen orient et les pays européens.

OMTABA recherche un partenaire pour créer avec lui une joint-venture qui, en opérant au Maroc auprès des matières premières et en profitant de l'expérience des promoteurs, puisse rejoindre les plus importants marchés voisins et européens.

## Points de Force

- La proximité de matière première ;
- Une expérience des promoteurs ;
- Une préparation scientifique des promoteurs ;
- Un manque de concurrence locale.

Contact : M. MELIANI, Directeur Général

# Les pivots du Tadla SA

9

Code NACE 15.33

## Description de l'activité

Les Pivots du Tadla est une société qui gère des terres agricoles, disposant d'une superficie de 585 ha dont 546 irrigués par pivot (en location) et produisant de nombreux produits tel que blé, luzerne, maïs, betterave et agrumes.

## Date de création

Chiffre d'affaires 1.000.000 €

Nombre d'emplois 26

Exportations :

Importations :

## Coopération souhaitée

Pour des problèmes générés par les équilibres internationaux du marché, la société souhaiterait se diversifier et se reconvertir dans le domaine de l'huile d'olive, des conserves à base d'olive, ainsi que dans le secteur des vins. L'idée est de se lancer, dans une première phase, dans la plantation d'oliviers sur une superficie de 300 ha (sur une période de 4 ans) et de créer, dans une seconde phase, une unité de raffinage pour la transformation des olives en huile d'olive pure et de bonne qualité et une unité de valorisation de l'olive en conserves et ce, en achetant des récoltes d'olives sur pieds

La société, qui dispose d'une longue expérience dans le domaine agricole, recherche un partenariat disposant d'un label de marque connue et un réseau de distribution sur le marché international. Le partenaire étranger pourrait être actionnaire sur toute la filière et à tous les niveaux ( production des olives, de l'huile d'olive pure, et dans l'unité de conserve d'olive)

## Points de Force

- Le secteur de l'huile d'olive est porteur ;
- Un taux de rentabilité important (30%) et un prix de vente de l'huile d'olive de 20Dh/litre ;
- Connaissance de l'environnement économique et surtout agro-industriel du Maroc ;
- Solide structure sociétair e et financière.

Contact : M. MESFIOUI, PDG

# Sagroma Sarl.

10

Code NACE 15.33

## Description de l'activité

Sagroma est une entreprise agro-alimentaire. Elle produit des conserves d'olives, pulpes d'abricots et conserves de citrons pour le marché étranger. Ses produits sont vendus sous le nom de marque Sagroma.

Date de création : 1981

Chiffre d'affaires : 380.000 €

Nombre d'emplois : 35

Exportations : 380.000 €

Pays : France

Importations :

## Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire étranger avec lequel développer l'activité actuelle et réaliser une extension de la production. Ce projet s'insère dans le cadre de l'investissement que Sagroma est en train de réaliser pour la construction d'une nouvelle usine sur la route de Safi. Cet investissement rendra aussi nécessaire la modernisation des équipements de production. Le partenaire recherché est, soit une entreprise de production intéressée à participer dans le nouvel investissement, soit un donneur d'ordre en mesure de proposer à Sagroma des commandes et aider la société dans le financement du fonds de roulement.

## Points de Force

- Le savoir-faire et l'expérience dans la production des olives ;
- La facilité d'approvisionnement des matières premières ;
- Bonne notoriété, image de sérieux et de confiance auprès des fournisseurs.

Contact : M. Mahjoub BADDAZ, Directeur Général

# SICOPA Sarl.

11

## Code NACE 15.33

### Description de l'activité

Entreprise de conserve en agro-alimentaire. Les produits de SICOPA, câpres et olives en conserves de plastiques et métalliques sont destinés à l'exportation. Les produits de SICOPA sont vendus en Union Européenne à 80 % sous ses deux marques et 20 % sous les marques des clients. Par contre, aux USA et au Canada, les mêmes produits sont vendus à 100 % sous les marques des grossistes et clients de l'entreprise. Les importations de matières premières, essentiellement l'emballage, se font de France et d'Espagne. Parfois, les boîtes métalliques pour conserves sont achetées sur place au Maroc.

Date de création : 1974

Chiffre d'affaires : 7.000.000 €

Nombre d'emplois : 140

Exportations : 7.000.000 €

Pays : U.E, U.S.A, Canada

Importations :

Pays : Espagne, France,

### Coopération souhaitée

L'entreprise est intéressée par un partenariat pour une intégration en amont pour production d'olives pour conserves.

L'entreprise, dans le cadre d'une Joint-Venture, propose d'acquiesir ou de louer un terrain de 700 ha pour une production de 10.000 Tonnes destinée à l'exportation, pour un montant approximatif de 3.000.000 €.

### Points de Force

- Expérience à l'international ;
- Matériaux à la pointe de la technologie ;
- Certification HACCP ;
- Bonne Notoriété.

Contact : M. Abdelhak BENZAKOUR KNIDEL, M. Moncef BENZAKOUR KNIDEL, Managers

# Siti Sté Impériale des Thés et Infusions

12

## Code NACE 15.86

### Description de l'activité

SITI est une société spécialisée dans la production de thés, infusions et plantes médicinales qui sont vendus en sachets haut de gamme sur le marché européen. En particulier, les principaux produits sont : thé vert et thé noir (2/3 du chiffre d'affaires) et plantes médicinales, classiques et aromatisées (1/3 du chiffre d'affaires). La société dispose d'une unité très bien équipée qui effectue les opérations de triage, broyage, tamisage, aromatisation et emballage des infusions et des plantes. SITI dispose d'une certification ISO 9000 et HACCP.

Date de création : 2000

Chiffre d'affaires : 4.000.000 €

Nombre d'emplois : 248

Exportations : 3.600.000 €

Pays : France, Etats Unis

Importations :

Pays : Allemagne, Chine

### Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire pour réaliser une collaboration dans la production de thés, infusions et plantes médicinales en sachets de haut gamme. Le partenariat envisagé pourrait prendre la forme d'une co-traitance pour un donneur d'ordres étranger mais aussi d'une joint-venture pour la réalisation d'une unité de production spécialisée, afin de garantir un contrôle constant sur le produit et une relation à long terme.

### Points de Force

- Spécialisation dans le haut de gamme et capacité de produire un article de qualité dans des sachets très recherchés (genre Mousseline et Crystal) ;
- Certifié ISO 9000 et HACCP ;
- Expérience de vente à l'étranger à travers un réseau de marques européennes très connues ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Moustapha EL BAROUDI, PDG

# Sudexport

13

## Code NACE 15.41

### Description de l'activité

L'entreprise, créée en 1935, opère dans la production des huiles végétales et de l'huile d'olive extra vierge, sous sa propre marque (Huile Atlas).

L'huile d'olive extra vierge est produite à travers un processus automatisé qui permet d'arriver à un produit fini de très bonne qualité, avec un taux d'acidité qui ne dépasse pas 0.5%.

Date de création : 1935

Chiffre d'affaires : 2.000.000 €

Nombre d'emplois : 30

Exportations :

Importations : 600.000 €

### Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire étranger pour établir des liens directs de production à travers un partenariat stable.

Dans ce cadre, la société propose différentes formes de collaboration qui vont de la production de l'huile extra vierge en sous-traitance à une joint-venture. Dans ce dernier cas, l'entreprise est disposée à céder une partie du capital social. La société dispose d'un processus de production automatisé et est aussi intéressée à investir avec le partenaire dans un système d'emballage en PET.

### Points de Force

- L'expérience acquise dans la production de l'huile : elle produit l'huile extra vierge depuis 1980 avec sa propre marque et son circuit de distribution ;
- La qualité du produit, certifié par plusieurs prix internationaux et avec un taux d'acidité, en ce qui concerne l'huile extra vierge, de 0.4 – 0.5% en moyenne ;
- L'intégration verticale de l'entreprise, qui assure la chaîne de production de la récolte (auprès de la ferme du groupe), à travers la trituration, la production et l'emballage.

Contact : M. Abderrazak REGRAGUI, Administrateur Directeur Général

# VMM Sarl.

14

## Code NACE 15.33

### Description de l'activité

L'entreprise VMM a commencé en 1969 en fabriquant du vinaigre, conserves d'olive et condiments, en boîtes métalliques et en plastique. En 1972, VMM produisait en sous-traitance le cornichon pour l'entreprise française AMORA. Cette activité a pris fin, en 2002, suite à des problèmes de rentabilité faible causée par la concurrence. En 1979, VMM a ajouté la production de confiture sous la marque Al baraka. En 2002, la production de conserves de thon a été rajoutée à l'ensemble des activités de l'entreprise. L'entreprise dispose de 4.6 ha de superficie dont 7520 mètres carrés couverts et 5000 autres pour le stockage. VMM dispose de 40 cadres et son effectif peut passer de 120 à 300 personnes.

Date de création : 1969

Chiffre d'affaires : 10.000.000 €

Nombre d'emplois : 120

Exportations :

Pays : E.U (France, Belgique), Afrique (Tunisie, Sénégal, Mauritanie), U.S.A

Importations :

Pays : U.E, Arabie Saoudite, Canada

### Coopération souhaitée

L'entreprise VMM cherche un partenaire pour la fabrication d'emballages en plastique (dosés en plastique) et conditionnement aseptique ainsi que la production de pulpe de tomate. L'entreprise cherche aussi à augmenter sa production des autres produits afin de combler le manque que connaît sa capacité de production. VMM s'intéresse à une joint-venture commerciale pour optimiser sa capacité de production et cherche des débouchés nouveaux et une joint-venture technologique pour diversifier sa production. Le partenaire pourrait participer à un pourcentage moins que 50 %.

### Points de Force

- Le savoir-faire (technologie et formulation) ;
- Une expérience de 35 ans ;
- Une expérience à l'internationale ;
- Une équipe jeune et motivée (moyenne d'âge de 35ans) ;
- Des marques bien connues au Maroc.

Contact : M. Iliass EL EULJ, Attaché de direction

# Wassa Sarl.

15

## Code NACE 15.33

### Description de l'activité

Entreprise en agro-alimentaire produisant plus de 24 variétés d'olives conditionnées dans des fûts, des barquettes et des boîtes en fer pasteurisées en plus des condiments (citron, câpres, piments et harissa). Les produits de Wassa sont destinés essentiellement au marché marocain.

Date de création : 1993

Chiffre d'affaires : 2.8000.000 €

Nombre d'emplois: 100

Exportations :

Pays : U.E, Canada, E.A.U et pays d'Afrique.

Importations :

Pays : Espagne, Portugal

### Coopération souhaitée

L'entreprise Wassa cherche un partenaire dans l'objectif de créer une unité de production d'emballages en plastique. Elle est ouverte aussi à des joint-ventures technologique surtout pour des équipements de traitement d'olives. L'entreprise s'intéresse aussi à la sous-traitance.

### Points de Force

- Le savoir-faire et l'expérience ;
- Une marque connue localement et une très bonne notoriété ;
- Leader sur le marché local des produits en vrac.

Contact : Mme Asma MISSA, Gérante



# La filière cuir, futur potentiel de l'industrie marocaine

L'industrie du cuir et chaussures est une composante importante du secteur des biens de consommation au Maroc, elle joue un rôle non négligeable dans l'économie nationale. Elle a connu, depuis le début des années 80, un développement important aussi bien au niveau de la transformation des produits qu'au niveau des exportations.

Cette filière qui compte plus de 351 unités industrielles a réalisé en 2002 une production d'environ 2,4 Milliards de dh, une valeur ajoutée d'environ 820 Millions de dh et des exportations de 1,3 Milliards de dh. L'effectif employé en 2002 s'est élevé à plus de 17000 personnes. Durant les 6 dernières années, les investissements réalisés ont connu une évolution notable en passant de 86 Millions de dh en 1994 à 135,7 Millions de dh en 2002.

Aujourd'hui, le secteur du cuir continue de représenter un des secteurs à fort potentiel à l'export pour l'industrie marocaine.

GRANDEURS	INDUSTRIE DE TRANSFORMATION	SECTEUR DU CUIR ET ARTICLES EN CUIR	PART EN %
Nombre d'établissements	7200	351	5
Effectif	475642	17021	3,5
Production	176 Milliards dh	2,4 Milliards dh	1,4
Valeur Ajoutée	59 Milliards dh	820 Millions dh	1,4
Investissements	10 Milliards dh	136 Millions dh	1,3
Exportations	47 Milliards dh	1,3 Milliard dh	3

L'industrie marocaine du cuir recouvre des activités diversifiées. Elle est composée d'une branche tannerie de base exportatrice en partie mais travaillant surtout pour les besoins du marché local, une branche maroquinerie et vêtements en cuir ainsi qu'une branche chaussure performante et tournée presque exclusivement vers l'extérieur.

## Chiffres-clé de l'industrie marocaine du cuir

GRANDEURS ECONOMIQUES	SECTEUR DE LA TANNERIE	SECTEUR MAROQUINERIE ET VETEMENTS	SECTEUR DE LA CHAUSSURE
Nombre d'établissements	55	59	237
Effectif	1708	2306	13007
Production (Millions dh)	538,5	329	1508
Valeur ajoutée (Millions dh)	137	91	592
Investissements (Millions dh)	13	7	116
Exportations (Millions dh)	225	281	846

L'industrie de la chaussure se taille une part de 63% de la production du secteur, 62,5% des exportations, 72% de la valeur ajoutée et 85% des investissements. La branche chaussure demeure la principale activité de la filière cuir marocaine. Les unités de chaussures produisent 1508 Millions de dh dont 846 Millions de dh (soit 56%) à l'export. La chaussure se caractérise par la diversité des articles fabriqués. Certaines grandes marques étrangères ont choisi le Maroc pour fabriquer leur produits, notamment Kickers Baby Botte, Salamander, Puma et Adidas . Les autres sous branches sont par ordre d'importance décroissant : La Tannerie-Mégisserie et la fabrication d'articles en cuir .

## Production et valeur ajoutée :

La valeur de la production des industries du cuir et de la chaussure a atteint environ 2,4 milliards de dirhams en 2002.

Elle représente environ 1,4 % de la valeur de la production totale des industries de transformation et comprend 1508 millions de dirhams pour la branche chaussure

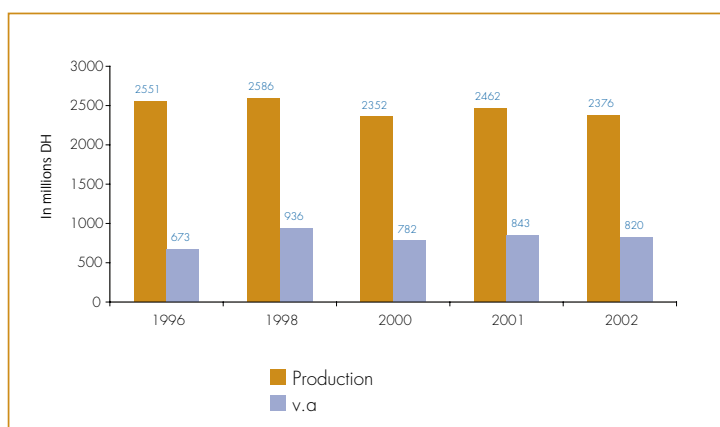
Par ailleurs, la valeur ajoutée générée par les industries du cuir à plus de 820 Millions de dhs en 2002, contre seulement 673 Millions de dirhams en 1996, soit une amélioration d'environ 22%.

### Répartition et évolution par branche d'activité de la production et de la valeur ajoutée entre 1996 et 2002

En millions de Dhs

	1996		1998		2000		2001		2002	
	Prod	V.A	Prod	V.A	Prod	V.A	Prod	V.A	Prod	V.A
Tannerie - succédanés	937	136	654	182	719	151	586	141	538,5	137
Maroquinerie et Vêtements	411	131	328	82	317	109	382	115	329	91
Chaussure	1203	406	1604	672	1316	522	1494	587	1508	592
Total	2551	673	2586	936	2352	782	2462	843	2376	820

## Evolution de la production et valeur ajoutée



## Investissements:

Les investissements réalisés dans le secteur en 2002 ont atteint environ 136 millions de dirham en diminution de 17,5 % par rapport à 2001.

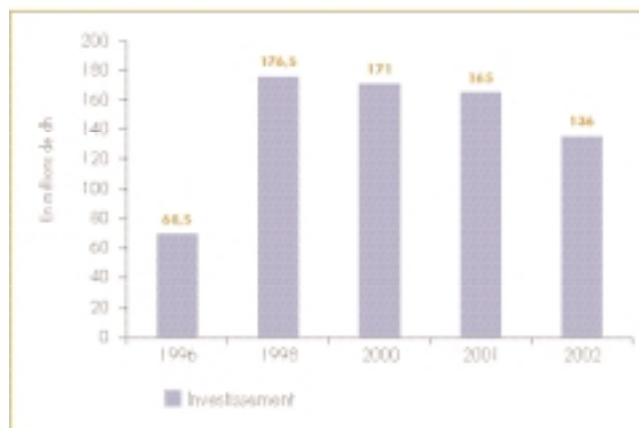
85% de ces investissements sont réalisés par la branche chaussure.

### Evolution des investissements durant la période 1996- 2002

En millions de Dhs

	1996	1998	2000	2001	2002
Investissements	68,6	176,5	171	165	136

## Evolution des investissements



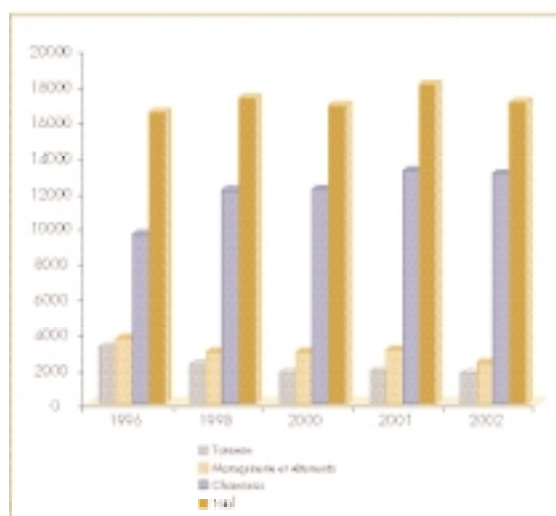
## Emploi:

Les emplois dans la filière du cuir ont connu des évolutions différentes durant les 5 dernières années. La chaussure qui a connu une nette amélioration est passée d'environ 9560 en 1996 à plus de 13000 emplois en 2002, soit une augmentation de 36%. Par ailleurs la chaussure contribue à 76% du total des emplois de toute la filière.

### Répartition et évolution par branche d'activité des emplois entre 1996 et 2002

	1996	1998	2000	2001	2002
Tannerie	3211	2228	1776	1844	1708
Maroquinerie et Vêtements	3692	2919	2917	3014	2306
Chaussures	9560	12105	12144	13187	13007
Total	16463	17252	16837	18045	17021

## Evolution de des emplois de la filière cuir



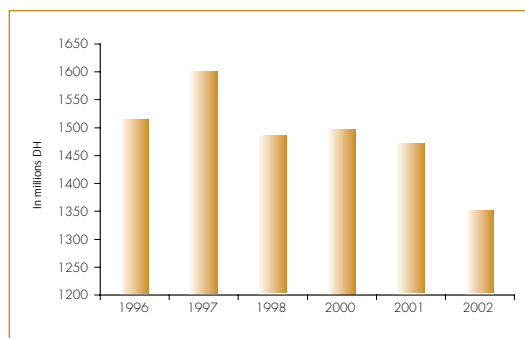
## Exportations

En général, les exportations marocaines des produits en cuir ont évolué de la même manière durant les six dernières années sauf en 1997 où elles ont atteint presque 1600 millions de dh. Il est à souligner que la chaussure représente 62,5% du total des exportations des articles en cuir.

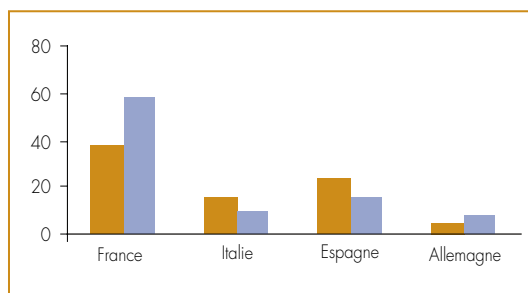
## Evolution des exportations durant la période 1996-2002

### Evolution des exportations de la Filière Cuir

	En millions de Dhs					
	1996	1997	1998	2000	2001	2002
Exportations	1514	1600	1486	1497	1472	1352



PRINCIPAUX PAYS	IMPORT	EXPORT
France	37%	58%
Italie	15%	9%
Espagne	23%	16%
Allemagne	5%	8%



### Implantation

Bien que présentes sur l'ensemble du territoire marocain, 54% des entreprises du secteur du cuir sont concentrées dans les régions du grand Casablanca et 34% Fès-Boulemane.

Ces entreprises réalisent à elles seules plus de 91% des exportations du secteur et près de 85 % de sa production.

REGION	PRODUCTION %	EXPORT %	NOMBRE D'UNITES %	EFFECTIF %
Grand Casablanca	72	80	53	64,5
Tanger – Tétouan	7	10	4	15
Rabat – Salé	1	0,3	1,4	1
Fès	10,5	3	33	10
Méknes	3	2	2	2,5
Marrakech	3,5	1	2	2
Autres	3	3	6	5

### Principales productions de l'industrie marocaine du cuir

Les principaux produits de la filière cuir sont respectivement la chaussure, les cuirs tannés, les vêtements et maroquinerie et les succédanés de cuir.

CUIR, MAROQUINERIE		CHAUSSURES ET VETEMENTS	
Cuirs tannés	23%	Vêtements,	6,5%
Sacs à main, malles, mallettes et valises	7%	Chaussures	64%

## Principaux produits de la filière cuir offerts par le Maroc à l'exportation

- Une large gamme d'articles de maroquinerie en cuir ou en substitut de cuir : articles de voyage, sacs à main,
- Les vêtements en cuir et leurs accessoires
- Une grande variété d'articles chaussants : chaussures de sport, de sécurité et articles analogues

## Principaux produits importés par le Maroc pour le secteur cuir

- Peaux brutes et cuirs finis
- Fournitures et accessoires pour maroquinerie, chaussures et vêtements
- Produits chimiques et colorants
- Semelles en plastique ou en caoutchouc
- Les moules
- Les formes pour chaussures
- Les produits textiles utilisés dans la fabrication des articles en cuir : non-tissés, étiquettes, fil à coudre, la ouate, tissus enduits, doublures etc ...
- Les emballages

## Principales niches d'investissement dans le domaine du cuir et chaussures

- Chaussures de sécurité
- Les bracelets-montre
- Chaussures de ville
- Chaussures de sport
- Vêtements en cuir
- Les moules et formes pour chaussures

## Les atouts actuels de la filière cuir -chaussures au Maroc

L'industrie du cuir représente l'un des principaux secteurs manufacturiers traditionnellement ancrés au Maroc.

Un essor particulier a été atteint dans les années 80, notamment avec le développement de la sous-traitance accompagnant le phénomène de "délocalisation de la production" qui s'est observé en Europe. Le Maroc, bien qu'il ait observé une nette amélioration de ses exportations pendant cette période, n'a pas su tirer profit de ce phénomène européen. Ceci, malgré ses potentialités en terme de :

- Possibilités de production.
- Disponibilité de main d'œuvre qualifiée et compétitive.
- Fort potentiel de développement de l'activité au niveau international.
- Proximité géographique, facteur non négligeable pour une industrie qui obéit à des phénomènes de mode où les délais de production et la rapidité des livraisons constituent des atouts indéniables.
- Existence d'un savoir faire local de renommée.
- Pays de tradition cuir permettant une argumentation commerciale très importante afin de pénétrer de nouveaux marchés.
- Présence sur des marchés extérieurs porteurs en plein développement (Afrique, Moyen Orient, pays arabes,...etc.)

- Une industrie très diversifiée et en pleine mutation
- Des procédures douanières entièrement renouvelées pour mieux répondre aux exigences de réactivité
- Des moyens de transport modernes et performants
- Une formation répondant aux besoins des entreprises
- Des infrastructures de base disponibles à des prix compétitifs et en perpétuel développement, grâce notamment à la mise en place du fonds Hassan II pour le développement économique et social.
- Un secteur attractif pour les investissements.
- Un cheptel diversifié et des matières premières de qualité.
- Flexibilité et réactivité des entreprises pour répondre à la demande étrangère.

## Stratégie de développement du secteur cuir et actions en cours de réalisation

La stratégie économique nationale est empreinte par une volonté délibérée d'ouvrir de plus en plus l'économie marocaine à l'économie mondiale. L'adhésion du Maroc aux accords du GATT, l'adhésion à l'OMC, la signature des accords de libre échanges etc... témoignent de cette orientation stratégique.

Sur le plan industriel, cette orientation se traduit par une déprotection des entreprises sur le marché national du fait du démantèlement progressif de toutes les barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges.

Dans ce contexte de plus en plus concurrentiel, l'entreprise marocaine se doit de revoir ses moyens et ses outils en vue de transformer les risques de cette ouverture en opportunités à saisir en opérant une restructuration compétitive.

Les réformes aussi institutionnelles qu'économiques de mise à niveau sont bien avancées pour permettre la réalisation des objectifs fixés.

A ce sens, les Pouvoirs Publics et les professionnels du secteur, ont entamé une multitude d'actions pour le développement et la promotion du secteur cuir, à savoir :

- La mise en place de mesures réglementaires nécessaires pour la réorganisation du secteur et en particulier l'amont du secteur et l'adéquation aux standards internationaux en matière de protection de l'environnement.
- L'optimisation de l'offre cuirs bruts (élevage, abattage, statut des collecteurs, stockage, bourse de cuir etc).
- La modernisation des tanneries dans le but de produire des cuirs finis de bonne qualité suivant les tendances de mode.
- Le repositionnement de l'industrie favorisant le passage progressive de la Sous-Traitance vers la fabrication des produits finis à meilleur valeur ajoutée.
- Le renforcement de la stratégie commerciale par la création des plates formes dans les pays européens à fort potentiel d'export et le développement des relations partenariales et d'alliances.
- Le développement des programmes de formation des ressources humaines afin d'améliorer la compétitivité des entreprises.
- La création d'un centre technique des Industries du Cuir pour la recherche, l'innovation technologique et la normalisation.
- L'aménagement des parcs industriels dotés de nouvelles installations technologiques modernes permettant de sauvegarder l'environnement et pour abriter au premier lieu les industries de tannerie.
- La promotion des investissements par le biais du Fonds Hassan II.

# Aladin Shoes Sarl

16

## Code NACE 19.30

### Description de l'activité et/ou du produit

Aladin Shoes est une entreprise du secteur cuir-Fabrication de chaussures. Elle produit des chaussures pour Homme et Femme en sous traitance pour des donneurs d'ordre en Espagne et en Italie. Sa production est destinée totalement à l'export.

Date de création : 2001

Chiffre d'affaires : 2.960.000 €

Nombre d'emplois : 40

Exportations : 2.960.000 €

Pays : Espagne, Italie, Etats-Unis.

Importations :

Pays : France, Espagne, Italie, Portugal

### Coopération souhaitée

L'entreprise est à la recherche de donneurs d'ordre en sous-traitance ou co-traitance pour la production de chaussures Homme et Femme pour des marchés à l'étranger.

L'entreprise cherche à augmenter sa capacité de production et diversifier sa clientèle en s'ouvrant sur d'autres marchés.

### Points de Force

- La société Aladin est parmi les plus grandes unités de production de chaussures au Maroc ;
- Une grande expérience dans le métier et la production de chaussure. (Retour de marchandise très minime) ;
- Matériel de production récent.

Contact : M. BENCHAKROUN, Directeur Général.

# BSA

17

## Code NACE 19.30

### Description de l'activité

BSA est une société spécialisée dans les chaussures pour enfant. Elle travaille à 70% à l'export, en sous-traitance pour les marques Baby Botte et Mod8, et à 30% sur le marché local, à travers un réseau de boutiques au Maroc. La société a une capacité de production de 3.000 paires par jour.

Date de création : 1981

Chiffre d'affaires : 4.400.000 €

Nombre d'emplois : 200

Exportations : 2.800.000 €

Pays : France

Importations :

Pays :

### Coopération souhaitée

BSA recherche un partenaire avec lequel travailler en sous-traitance ou co-traitance. BSA dispose de sa propre collection et peut réaliser des articles sur la base de ses modèles ou à partir des dessins du partenaire étranger.

### Points de Force

- BSA est issue d'un partenariat avec une marque française (Baby Botte) et dispose d'un savoir-faire très développé ;
- Réseau de boutiques et de magasins au Maroc ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Abdellah RIDA, Directeur Général

# Les Caoutchoucs au Maroc

18

Code NACE 25.13

## Description de l'activité

La société produit des articles en caoutchouc, en particulier des bottes, des semelles, des seaux, des poubelles. Le marché est constitué par des grossistes et des distributeurs en France (10% du chiffre d'affaires) et au Maroc (90%). La société produit environ 30.000 pièces par an de bottes, avec une capacité de 150.000 par an, 70.000 seaux par an, à 100% de la capacité de production, et environ 30.000 paires de semelles.

Date de création : 1959

Chiffre d'affaires : 1.000.000 €

Nombre d'emplois : 40

Exportations : 100.000 €

Pays : France

Importations :

Pays : Allemagne, Italie, France, Espagne

## Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire pour produire des plaques à broser avec des peintures spéciales, à utiliser dans la production des semelles. Actuellement presque toutes les plaques sont importées, et le marché marocain consiste en 2.000 -2.500 tonnes par an. La collaboration souhaitée vise à créer une joint-venture pour la production des plaques pour le marché local mais aussi pour l'export.

## Points de Force

- Equipement très efficace, avec un mélangeur interne de fabrication allemande (marque Werner), avec une capacité de 50 litres/5minutes, et un niveau de qualité très élevé ;
- Expérience dans le secteur : la société travaille dans la production de caoutchouc depuis 1960 ;
- Intégration avec les autres unités, appartenant aux mêmes associés, qui produisent des semelles et des bottes pour le marché local et étranger ;
- Sérieux et expérience dans le domaine du promoteur, qui travaille déjà en joint-venture avec des partenaires étrangers pour la production des semelles et bottes ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. SURMENIAN, Administrateur

# KHIAM CUIR

19

Code NACE 19.20

## Description de l'activité

Khiam Cuir est une entreprise intégrée qui produit des peaux travaillées et des articles en cuir pour le marché national et étranger. L'activité de la société comprend toute la filière productive et en particulier le tannage, la teinture, la finition et la confection des produits finis. Les principaux produits sont : peau d'ovins tannées et teintées, peaux d'ovins finies pour vêtements, peaux de caprins pour vêtements et doublure, peau de veau, vêtements en cuir (vestes, manteaux, pantalons, jupes, chemises, babouches), maroquinerie.

Date de création : 1982

Chiffre d'affaires : 400.000 €

Nombre d'emplois : 100

Exportations : 200.000 €

Pays : Italie, Espagne, France

Importations :

## Coopération souhaitée

La société, qui a déjà travaillé en sous-traitance pour des clients étrangers (français, espagnols et italiens) recherche un partenaire dans le domaine de la tannerie, qui puisse lui fournir une assistance technique pour améliorer le niveau de qualité du produit, afin de proposer un article compétitif à l'export. La coopération envisagée consiste en une joint venture pour la production des peaux semi-travaillées ou finies à partir d'une matière première importée ou achetée localement, avec une capacité de production de 1.500 peaux par jour, et pour la confection de produits finis, avec une capacité de production de 1.000 blousons par mois.

## Points de Force

- L'expérience acquise depuis 1982 dans le domaine de la tannerie et de l'exportation des peaux travaillées, en travaillant en particulier avec le district des tanneries de Solofra (Italie) ;
- L'expérience acquise avec les clients étrangers dans la réalisation en sous-traitance des produits finis ;
- L'intégration verticale de l'unité de production, qui permet de contrôler le niveau de qualité et de réduire les coûts des transactions.

Contact : Mme Latifa BOUGHLEM, Gérante

# Maridior

20

Code NACE 29.54

## Description de l'activité

Maridior fabrique des emporte pièces et accessoires pour l'industrie du Cuir et de la Chaussure. 50% de sa production est destinée à l'étranger (France, Espagne, Italie). Les emportes pièces sont utilisés dans la production des chaussures, maroquineries, sellerie, lingerie féminine. La société dispose aussi d'un service de tirage de séries par CAO.

Date de création : 1987

Chiffre d'affaires : 1.500.000 €

Nombre d'emplois : 40

Exportations : 900.000 €

Pays : France, Espagne, Italie

Importations :

## Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire avec lequel développer, en sous-traitance et avec l'objectif de réaliser une joint-venture, une production de :

- articles de découpe pour l'industrie automobile
- moules pour la production des semelles, en injection plastique, pour le marché local et pour le marché étranger.

## Points de Force

- Certification ISO 9001 en cours ;
- Organisation du travail très efficace ;
- Expérience de travail dans le domaine, au Maroc et à l'étranger.

Contact : M. Mohamed BENNIS, Gérant

# Nacer Shoes

21

Code NACE 19.30

## Description de l'activité

Nacer Shoes est une société spécialisée dans la fabrication de chaussure pour homme, femme et enfant. La société travaille en sous-traitance pour une clientèle étrangère, surtout en France. La gamme de production de Nacer Shoes est très variée, et comprend des chaussures de confort, de sport, de ville. L'unité a une capacité de production de 3.000 paires par jour.

Date de création : 1992

Chiffre d'affaires : 900.000 €

Nombre d'emplois : 240

Exportations : 900.000 €

Pays : France

Importations :

## Coopération souhaitée

Nacer Shoes cherche un partenaire de métier avec lequel développer une relation de sous-traitance, afin de diversifier sa clientèle et de mieux exploiter sa capacité de production. La société cherche une relation durable avec un partenaire stable, qui veut délocaliser au Maroc une partie de sa production. Nacer Shoes est en mesure de produire une gamme diversifiée de produits, à travers plusieurs techniques de montage (collé, injecté, cousu, etc.)

## Points de Force

- Relations durables développées avec ses clients ;
- Métiers de production modernes et performants ;
- Formation continue de la main d'œuvre, à travers des techniciens de la société ou étrangers.

Contact : M. Mohamed RAFIK, M. Bouchaib RAFIK, Gérants

# Macha sarl

22

Code NACE 19.30

## Description de l'activité

Macha est une entreprise de fabrication de chaussures pour femme et enfant implantée à la Zone Industrielle de Ouled Salah sur une surface de 1.200 m<sup>2</sup>, dont 3.500 m<sup>2</sup> couverte, sur 3 étages, à 5 mn de l'aéroport et à 20 mn du port de Casablanca. Elle travaille uniquement avec des donneurs d'ordre étrangers (France, Italie Espagne). La société est référencée auprès de grandes marques internationales. Grâce à un positionnement stratégique de haut de gamme, Macha peut se permettre de développer un courant d'affaires très important avec les plus grandes griffes internationales en matière de chaussure. Au niveau de la production, la société dispose de 140 personnes qui lui assurent la bonne marche d'un outil de production quasi neuf.

Date de création : 1981

Chiffre d'affaires : 1.200.000 €

Nombre d'emplois : 100

Exportations : 1.200.000 €

Pays : Espagne, Italie et France

Importations :

Pays : France, Portugal, Espagne et Italie

## Coopération souhaitée

Les objectifs que la société se propose de réaliser, à travers le présent projet, peuvent être résumés comme suit :

- Réalisation d'un nouveau produit avec un donneur d'ordre étranger (joint-venture)
- Elargissement du marché de vente avec une diversification de la clientèle.

Le partenaire idéal serait une société du même secteur qui pourrait offrir en joint-venture une assistance dans la réalisation des modèles et la création d'une marque commune qui sera distribuée à travers un réseau de distribution propre au partenaire ou autrement.

## Points de Force

- Positionnement de la société sur le haut de gamme ;
- Bonnes références commerciales ;
- La qualité du management et son expérience dans le domaine (plus de 42 ans dans le domaine).

Contact : M. Karim ALAOUI, Administrateur

# Promacuir

23

Code NACE 19.30

## Description de l'activité

Promacuir est une entreprise de fabrication de chaussure pour homme, femme et enfant de gamme moyenne et haute. Elle dispose d'une capacité de production qui peut varier selon les articles entre 500 à 1200 paires par jour. L'entreprise travaille en sous-traitance totale avec des donneurs d'ordre d'origine française tels que ERAM et CHUPIN-PENAUT. Le promoteur dispose d'une deuxième unité « Gimacuir » nouvellement créée opérant dans le même secteur et qui sous-traite une partie de la production de Promacuir.

Date de création : 1994

Chiffre d'affaires : 400.000 €

Nombre d'emplois : 70

Exportations : 400.000 €

Pays : France

Importations :

Pays : France

## Coopération souhaitée

Promacuir est à la recherche d'un partenaire pour la mise en place d'une joint venture au Maroc dans le domaine de la chaussure en cuir entre autres et par laquelle le partenaire apporterait son savoir-faire en contre-partie de l'expérience du promoteur marocain en matière de gestion d'entreprise. De plus, Promacuir est prêt à prendre des commandes allant jusqu'à 2.000 paires par jour pour une société ou un groupe de sociétés en sous-traitance totale.

## Points de Force

- Disponibilité des fonds nécessaires pour un investissement ;
- Disponibilité de locaux industriels ;
- Expérience du promoteur dans le management.

Contact : M. Najib EL HILALI, Directeur Général

# Real Chaussures

24

## Code NACE 19.30

### Description de l'activité

Real Chaussures produit des tiges pour chaussure de moyenne et haute gamme. La société travaille à 100% à l'étranger, en France (70%) et en Espagne (30%), avec une capacité de production de 1.500 paires par jour. En particulier, Real Chaussures travaille en sous-traitance pour des marques de moyenne et haute gamme de renommée internationale.

Date de création : 1993

Chiffre d'affaires : 1.100.000 €

Nombre d'emplois : 85

Exportations : 1.100.000 €

Pays : France, Espagne

Importations :

### Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire du métier, spécialisé dans le haut de gamme, avec lequel développer deux genres de collaboration :

- Sous-traitance ou co-traitance dans la production de chaussures en produit fini : la société, spécialisée dans les tiges, voudrait développer la partie montage, en bénéficiant d'une assistance technique dans ce sens
- Sous-traitance ou co-traitance dans la production d'articles en cuir et sièges pour industrie automobile.

### Points de Force

- Certification ISO 9001 en cours ;
- Délai de production minimale : la société travaille avec des livraisons de matières premières et de produits finis chaque semaine ;
- Haut niveau qualitatif des produits et relations de long terme avec des marques européennes très exigeantes ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Hicham BENNIS, Gérant

# Rony's S.A.R.L

25

## Code NACE 19.30

### Description de l'activité

La société Rony's a été créée en 1991 avec un capital social de 6.000.000 DH privé. La société est spécialiste dans la fabrication de chaussures et particulièrement les chaussures pour homme (50%) et chaussures sport pour femme et enfant (50%). Elle emploie 200 personnes et se trouve sur une superficie de 4000 mètres carrés sur 4 niveaux couverts et 600 mètres carrés non couverts. La société fonctionne à 2500 paires par jour pour les deux chaînes dont elle dispose, l'équivalent de 60 % de sa capacité de production optimale

Date de création : 1991

Chiffre d'affaires : 5.283.284 €

Nombre d'emplois : 200

Exportations : 5.283.284 €

Pays : France, Allemagne et Afrique francophone

Importations :

Pays : Italie, Espagne, Portugal et Asie

### Coopération souhaitée

Rony's cherche un partenaire pour une joint-venture au niveau de la création, la production et la commercialisation. Le but étant l'augmentation de sa production avec des produits se distinguant de la concurrence.

### Points de Force

- Marque et création de produits ;
- Expérience chaussure homme et femme en produit fini ;
- Savoir faire ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : Mr. Mohamed MAAZI, PDG

# Select Diffusion S.A.R.L

26

Code NACE 19.30

## Description de l'activité

Select diffusion est une entreprise qui fabrique, en sous-traitance, co-traitance et produits finis, des Chaussures pour enfants (bébés) 60%, pour femmes à 30 % et chaussures sport pour Hommes à 10 %. La totalité de la production est destinée à l'exportation vers plusieurs pays comme la France, l'Italie, l'Espagne, la Suisse et la Grèce. La production se fait dans un local à 5 niveaux sur une superficie de 6000 mètres carrés couverts en location. Sa capacité de production peut atteindre les 4000 paires par jour. Elle dispose d'un capital de 200.000 Euro et emploie 180 personnes.

Date de création : 1996

Chiffre d'affaires : 1.300.000 €

Nombre d'emplois : 180

Exportations : 1.300.000 €

Pays : France, Italie, Espagne, Suisse et Grèce

Importations :

Pays : Espagne, France, Italie, Inde et Portugal

## Coopération souhaitée

Select Diffusion cherche un partenaire pour :

- La sous-traitance ou co-traitance pour arriver à une capacité de production à 100 %.
- Une joint-venture commerciale et technologique pour la fabrication des mêmes articles qu'elle produit maintenant et un nouvel article : la chaussure Goodyear avec un Investissement total de 150.000 €. La société est prête à financer sa part du projet en fonds propres et de mettre à la disposition du projet ses infrastructures et son savoir-faire.

## Points de Force

- La réactivité ;
- L'expérience à l'international ;
- La diversité de la production ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. AMAIZ, Directeur

# SMART

27

Code NACE 19.30

## Description de l'activité

SMART est une entreprise qui opère dans le secteur cuir par la fabrication d'articles de maroquinerie tel que les sacs à main et les portes-feuilles. Elle travaille avec des donneurs d'ordre de France en sous-traitance telle que la société Arnex avec la marque Sequoya et avec laquelle elle a réalisé 70% de son chiffre d'affaires export. Smart travaille aussi avec Bamboo, Delphine, Clémende. 10% de la matière première nécessaire est acquise localement pour façonner les différents articles. Le coût moyen que propose Smart est de l'ordre de 0,15 la minute. L'entreprise dispose aussi de son propre magasin de vente dans lequel elle écoule une partie de sa production (5%).

Date de création : 1978

Chiffre d'affaires : 568.405 €

Nombre d'emplois : 45

Exportations : 540.000 €

Pays : France

Importations :

Pays : Italie, France

## Coopération souhaitée

SMART est à la recherche d'un partenaire de métier qui serait intéressé par la mise en place d'une joint-venture au Maroc. Le partenaire devra assurer à l'entreprise marocaine, à travers son savoir-faire dans le domaine de la maroquinerie à façon, d'une part le passage d'une entreprise artisanale à une entreprise industrielle afin d'augmenter la productivité de celle-ci et d'autre part la commercialisation des articles fabriqués.

## Points de Force

- Expérience dans le métier ;
- Bonne réputation sur le marché financier ;
- Disponibilité de fonds propres pour un éventuel réinvestissement.

Contact : M. Mustapha BENNIS, Administrateur Unique

# Somacoc

28

## Code NACE 19.10

### Description de l'activité

Somacoc produit du simili cuir, en PVC et en polyuréthane, avec une capacité de production de 1.000.000 - 1.200.000 mètres par an. Son produit est utilisé pour l'ameublement, pour la fabrication des chaussures et des maroquineriers. Le marché de Somacoc est de 70% local et de 30% destiné au marché pour l'export (France, Allemagne). Les clients à l'étranger sont pour le 50% des fabricants de chaussures, et à 50% des revendeurs. Le marché local est constitué pour la plus grosse partie par des distributeurs, qui peuvent acheter des grandes quantités, en termes de métrage

Date de création : 1979

Chiffre d'affaires : 2.000.000 €

Nombre d'emplois : 58

Exportations : 30%

Pays : France, Allemagne

Importations :

### Coopération souhaitée

Somacoc recherche un partenaire qui veuille délocaliser une partie de son activité, avec l'objectif d'améliorer la qualité de la production. La société est disposée à investir avec des fonds propres dans la réalisation d'un atelier de finition des produits, équipé avec des machines performantes (d'impression, gaufrage,...) afin de proposer un produit de qualité supérieure.

### Points de Force

- Somacoc est le seul producteur de simili cuir dans la région de Fès ;
- Relations à long terme établies avec des clients stables ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE ;

Contact : M. Karim SLAOUI, Directeur Général

# Le Soulier Élégant

29

## Code NACE 19.30

### Description de l'activité

La société est spécialisée dans la production de chaussures de ville et de sécurité. Le Soulier Élégant a une capacité de production de 800 paires par jour, soit 200.000 paires par an. Le marché actuel est à hauteur de 80% sur le Maroc et à 20% à l'export. Les principaux clients sont des offices publiques en ce qui concerne les chaussures sécurité et des distributeurs-exportateurs pour les chaussures de ville. La société propose deux collections et participe aux foires internationales, en Allemagne et en France en particulier.

Date de création : 1985

Chiffre d'affaires : 400.000 €

Nombre d'emplois : 40

Exportations : 80.000 €

Pays : France

Importations :

### Coopération souhaitée

Le Soulier Élégant recherche un partenaire qui veut délocaliser une partie de sa production de chaussures de sécurité et de ville, afin de prospecter le marché local et surtout étranger. A présent, la société dispose d'une capacité de production importante, qui peut satisfaire les besoins d'un partenaire étranger.

### Points de Force

- Expérience de production à l'international : la société a exporté pour longtemps en Libye, réalisant un chiffre d'affaires de 1 M€ ;
- Capacité de production et niveau qualitatif des produits ;
- Participation aux foires internationales avec ses propres collections ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Mustapha SADAFI BENHAYOUNE, PDG

# Tanger Shoes

30

Code NACE 19.30

## Description de l'activité

Tanger Shoes est une société spécialisée dans la production en sous-traitance de chaussures et de tiges en cuir. Les principaux produits, des chaussures sport et des chaussures ville pour homme et femme, sont vendus sur le marché européen, français et espagnol en particulier. Tanger Shoes a une expérience aussi dans l'élaboration d'une propre collection et maintenant travaille avec des marques de moyenne et haute gamme. L'unité de production a une capacité de 700.000 paires par an.

Date de création : 1992

Chiffre d'affaires : 1.800.000 €

Nombre d'emplois : 240

Exportations : 1.800.000 €

Pays : Espagne, France

Importations :

Contact : M. Boubker EL MERNISSI, Gérant

## Coopération souhaitée

Tanger Shoes recherche un partenaire avec lequel réaliser une production en sous-traitance à écouler en partie sur le marché local. La société envisage de créer un réseau de distribution au Maroc à travers des magasins et des boutiques de propriété. En conséquence, elle voudrait développer une relation à long terme avec un partenaire du métier (une marque européenne de chaussures sports) qui soit intéressé à prospecter le marché local.

## Points de Force

- Expérience dans la réalisation de collections propres ;
- Haut niveau de qualité et réseau de clientèle de moyenne haute gamme en Europe ;
- Délai de production très brefs ;
- Stratégie d'investissement et d'amélioration continue du parc machines ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

# Tannerie Berrada Frères

31

Code NACE 19.10

## Description de l'activité

La Tannerie BERRADA Frères est une société familiale créée en 1990 à Fès. La société dispose d'un grand savoir-faire dans le métier de la tannerie des peaux de bovins. Sa clientèle est stable et est composée principalement de 3 sociétés de production et d'exportation de chaussures. Sa capacité de production est de 624.00 pieds carrés par mois.

Date de création : 1990

Chiffre d'affaires : 915.000 €

Nombre d'emplois : 22

Exportations :

Importations :

Pays : Allemagne, Italie

Contact : M. Abderrahim BERRADA, Directeur Général

## Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire avec lequel développer un atelier de tannerie de finissage bien équipé et bien organisé (toutes sortes de finissage) pour valoriser ses produits finis et pour répondre à une utilisation finale, une gamme supérieure du produit et également pour mieux valoriser les produits de bas de gamme. La production serait destinée à une clientèle assurée et intéressée par un produit fini de moyen et haut de gamme. A cet effet, la Tannerie Berrada voudrait constituer une joint-venture.

## Points de Force

- Bonne connaissance du secteur de la tannerie ;
- Maîtrise de l'approvisionnement en matière première ;
- Une bonne relation avec ses clients ;
- Bon respect des délais de livraison ;
- Société écologique, branchée à la station de purification des eaux des tanneries de la ville de Fès.

# Tannerie Saiss

32

## Code NACE 19.10

### Description de l'activité

La Tannerie Saiss est spécialisée dans la production de peaux de mouton et a une capacité de production de 2.000 peaux par jour, soit 14.000 pieds carrés par jour. La société travaille avec des sociétés de confection de vêtements en cuir pour le marché local et pour l'export, à travers un réseau de distributeurs. La Tannerie Saiss a récemment investi dans la réalisation d'une unité de production spécialisée dans les peaux de bovin, avec une capacité de production de 400-500 peaux par jour.

Date de création : 1990

Chiffre d'affaires : 650.000 €

Nombre d'emplois : 40

Exportations : 87.000 €

Pays : Turquie

Importations :

### Coopération souhaitée

La Tannerie Saiss recherche un partenaire du métier pour améliorer la finition des peaux. Elle serait intéressée à investir dans une joint-venture avec l'objectif de réaliser un produit compétitif sur le marché étranger.

En outre, les promoteurs possèdent une autre unité spécialisée dans la confection de vêtements en cuir et sont à la recherche d'un partenaire avec lequel développer cette activité, en termes de qualité du produit fini et du réseau de distribution

### Points de Force

- Expérience passée sur le marché étranger dans l'exportation des peaux semi-finies (wet-blue), vers l'Italie en particulier ;
- Intégration avec une unité de confection de vêtements en cuir, ce qui permet d'exploiter des synergies de production.

Contact : M. Mohammed BERRADA, Gérant

# Unité Tannerie Tafilalet

33

## Code NACE 19.10

### Description de l'activité

La société a une expérience dans le métier de la tannerie d'une trentaine d'années, et a entre 1990 et 2001 valorisé les peaux de mouton à 70% et vendu ses peaux en Italie à Salerno et dans le district de Solofra. Actuellement, elle produit des peaux de moutons finies pour le marché local avec une capacité de 500 à 600 peaux par jour, soit 3.500 à 4.000 pieds carrés par jour de produit fini.

Date de création : 1993

Chiffre d'affaires : 400.000 €

Nombre d'emplois : 40

Exportations :

Importations :

### Coopération souhaitée

Le souhait de la société est de s'étendre pour mieux valoriser sa production et la qualité de son produit fini. A cet effet, la société recherche un partenaire du métier dans le cadre d'une joint-venture pour améliorer la qualité du produit fini et le valoriser.

### Points de Force

- Une expérience de plus de 30 ans dans la profession ;
- Une société connue sur le marché national, notamment, dans l'achat des peaux de moutons ;
- La société a été nommée par le Ministère du Commerce Extérieur parmi les 6 premières sociétés exportatrices de la catégorie en 2001.

Contact : M. Chrif IDRISSE, Directeur Général, M. Lahbib CHAKOR, Gérant



# Grandeurs économiques du secteur textile-habillement moteur de l'industrie marocaine

Le textile-habillement a émergé dès l'indépendance du Maroc comme le premier pôle industriel du secteur privé. A partir de 1987, les investissements textile-habillement ont explosé, conséquence du mouvement de restructuration / délocalisation des industries européennes de la filière.

Les exportations ont connu de ce fait une croissance accélérée et le taux de couverture a suivi le même rythme, passant de 130% en 1986 à plus de 166% en 1991.

Aujourd'hui, le secteur du textile-habillement continue de représenter un des piliers de l'industrie marocaine comme en témoigne sa contribution dans l'activité manufacturière.

En effet, il représente 43% et 17% respectivement de l'ensemble des emplois et de la valeur ajoutée industriels. Par ailleurs, c'est l'une des filières industrielles qui a affiché le plus de dynamisme à l'export et montré une vocation résolue vers l'international, puisque ses exportations représentent 34% des exportations de l'ensemble des entreprises industrielles.

GRANDEURS	INDUSTRIE DE TRANSFORMATION	SECTEUR DU TEXTILE - HABILLEMENT	PART EN %
Nombre d'entreprises	7200	1653	23
Effectif	475642	205093	43
Production (milliards DH)	176	24	14
Valeur Ajoutée (milliards DH)	59	10	17
Investissements(milliards DH)	10	1	10
Exportations (milliards DH)	47	16	34

L'industrie marocaine du textile-habillement recouvre des activités très diversifiées. Elle est composée d'une branche textile de base exportatrice en partie mais travaillant surtout pour les besoins du marché local et d'une branche habillement performante et tournée presque exclusivement vers l'extérieur.

## Chiffres-clé de l'industrie marocaine du textile-habillement

GRANDEURS ECONOMIQUES	SECTEUR DU TEXTILE DE BASE	SECTEUR DE L'HABILLEMENT ET DE LA BONNETERIE
Nombre d'établissements	492	1181
Effectif	32096	172997
Production (Milliard DH)	8	16
Valeur ajoutée (Milliard DH)	3	7
Investissements (Milliard DH)	0.6	0.81
Exportations (Milliard DH)	1,6	14

L'habillement et la bonneterie comptent 1181 unités qui emploient 84% des effectifs du secteur. Ces unités produisent 16 milliards de DH dont pratiquement 86% est destinée à l'exportation.

Le textile de base (filature, tissage, teinture et finissage) compte, quant à lui, 492 unités, qui produisent 8 milliards de DH dont 20% est destinée à l'exportation.

Par ailleurs, la répartition des établissements et de la production par branche d'activité est comme suit :

Branches du secteur	Nombre d'établissements	Production –KDH-
Textile de base	492	8.058.405
• Filature	76	2.470.854
• Tissage	120	3.653.270
• Ennoblement	76	641.318
• Fabrication d'articles textiles	59	594.038
• Fabrication de tapis et autres industries textiles	161	698.925
Habillement et bonneterie	1181	15.925.575
• Fabrication d'étoffes à maille	15	196.695
• Fabrication d'articles à maille	113	1.353.519.
• Fabrication de vêtements en textile	1053	14.375..361
Total branches	1673	23.983.980

Ont été identifiées quatre filières porteuses qui disposent d'un potentiel leur permettant, à travers des investissements de modernisation, une stratégie marketing adaptée et une stratégie d'alliance et de partenariat avec les principaux fournisseurs européens, de devenir les pôles de croissance et de compétitivité future du secteur.

Ces filières sont :

- Le Jeans et le sports wear
- La maille fine et la grosse maille
- Le chaîne et trame
- Le tissu d'ameublement et le linge de maison.

	Chaîne et Trame	Maille	Jeans et Sportswear	Textiles maison
Nb d'unités	43 %	23 %	22 %	12%
Effectif	46 %	25 %	23 %	6%
Production	35 %	31 %	24%	10%
Export	38 %	32 %	27%	3%
Invest	31 %	30 %	22%	17%

Source : AMITH et MICT

- bénéficiant d'une relative intégration, la filière maille dispose d'atouts et de potentialités énormes de développement.
- réputé pour son savoir-faire en matière de jeans et sportswear, le Maroc dispose aujourd'hui d'une filière offrant une image dynamique, réactive et créative, à dominante co-traitance et produit - fini.
- Locomotive de l'industrie marocaine du textile-habillement, la filière chaîne et trame souffre de son absence d'intégration et de sa dépendance des matières principalement européennes. Cette situation l'oblige à déve-

lopper des stratégies d'alliance et de partenariat avec les fournisseurs européens, pour répondre à la dynamique actuelle de la demande et sortir de l'état de la sous-traitance.

- Longtemps orientée vers les marchés local et du Moyen Orient, le développement de la filière textile de maison passe par une reconfiguration de l'offre sur le marché local orientée "CONCEPTS" et vers une approche d'exportation basée sur l'innovation.

### Production et valeur ajoutée:

La valeur de la production des industries textiles et de l'habillement a atteint environ 24 milliards de dirhams en 2002, soit une progression de 9% par rapport à 2000.

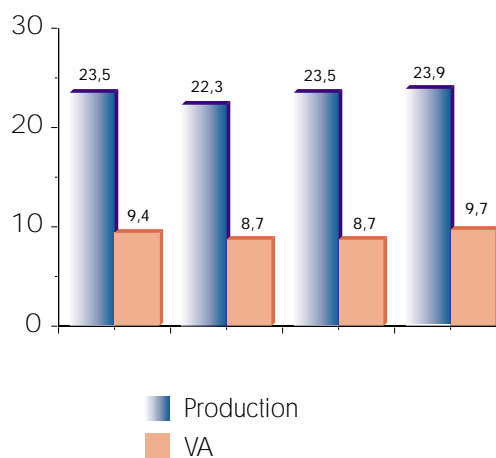
Elle représente près de 14 % de la valeur de la production totale des industries de transformation.

Par ailleurs, la valeur ajoutée générée par les industries textile habillement s'est élevée à 10 milliards de dirhams en 2002, contre 9 milliards de dirhams en 2000, soit une amélioration d'environ 11%.

### Répartition et évolution par branche d'activité de la production et de la valeur ajoutée entre 1999 et 2002

En milliard de Dhs

	1999		2000		2001		2002	
	Prod	V.A	Prod	V.A	Prod	V.A	Prod	V.A
Textile de base	8.1	3.	6.8	4.2	7.6	2.4	8	2,7
Confection & bonneterie	15.4	6.4	15.5	4.5	15.9	6.3	15,9	7
Total	23.5	9.4	22.3	8.7	23.5	8.7	23,9	9,7



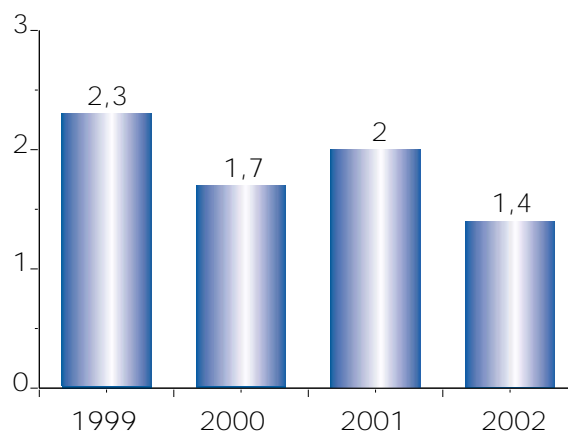
### Investissements:

Les investissements réalisés dans le secteur en 2002 ont atteint près de 1,4 milliards de dirhams.

58% de ces investissements sont réalisés par la branche habillement et bonneterie.

### Evolution des investissements durant la période 1999- 2002

	1999	2000	2001	2002
Investissements (Milliards de Dhs)	2.3	1.7	2.0	1,4



## Emploi:

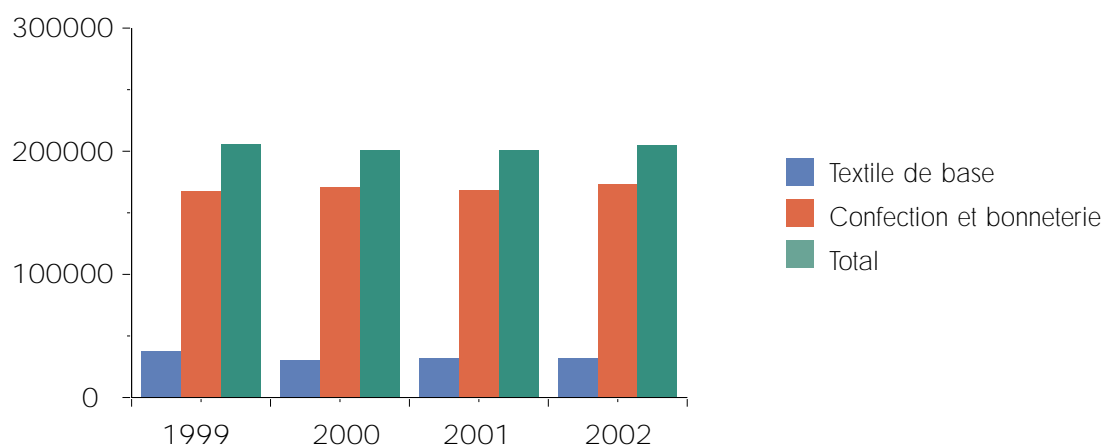
Le secteur du textile et de l'habillement est le premier pourvoyeur d'emploi du secteur industriel avec un effectif dépassant les 200 000 personnes dont 84% sont employées par le secteur confection et bonneterie.

La contribution de ce secteur à l'emploi industriel total est passée de 39% en 1995 à 43% en 2002 soit une amélioration de près de 4 points.

Au delà de l'aspect économique, l'industrie textile et habillement joue un rôle social indéniable. En effet, 73% de l'effectif employé par ce secteur sont des femmes, soit près de 150 000 femmes. De même, ce nombre représente 68% du total de l'emploi féminin dans le secteur industriel en sa globalité.

### Répartition et évolution par branche d'activité des emplois entre 1999 et 2002

	1999	2000	2001	2002
Textile de base	38104	30325	32063	32096
Confection & bonneterie	167525	170609	168771	172997
Total	205629	200934	200834	205093



## Echanges commerciaux

Le commerce extérieur est fortement ancré à l'UE :

- 92 % des exportations
- 80 % des importations

Le Maroc est pour l'UE le :

- 5<sup>e</sup> client avec 4,7% du total de ses exportations
- 6<sup>e</sup> fournisseur avec 4,2 % du total de ses importations

	Milliard DH	
	Import 2003	Export 2003
UE	15	24
Total	20	26

Source : Office des Changes

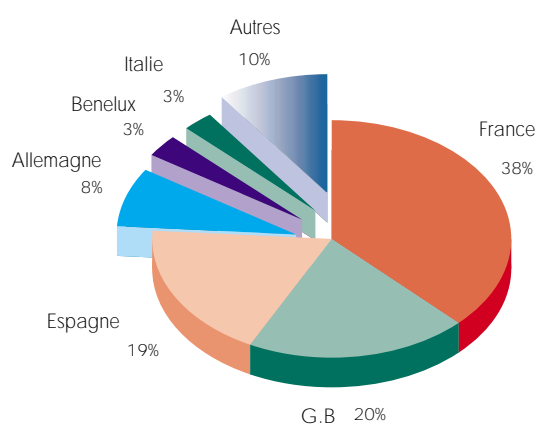
## Exportations

La répartition de ces exportations entre 2001 et 2003 par principaux marchés s'est présentée de la manière suivante :

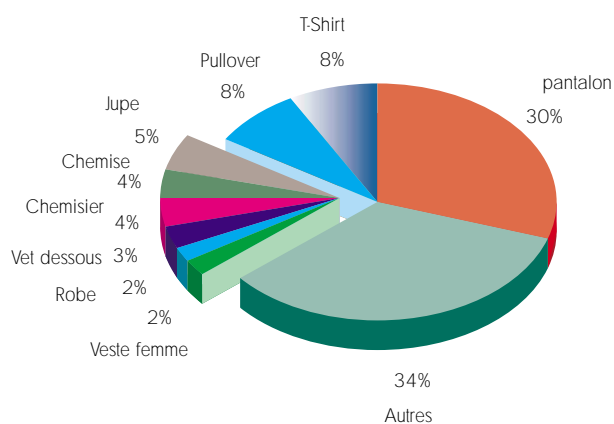
En millions de dh	2003	2002	2001	2003/2002
France	9880	10536	11452	-6.2%
G.B	5200	5693	5420	-8.6%
Espagne	4940	5392	4659	-8.3%
Allemagne	2080	1973	2350	5.4%
Benelux	780	762	957	2.3%
Italie	780	731	813	6.7%
Autres	2600	2862	2094	-9.1%
Total	26260	27947	27745	-6 %

Source : Office des Changes

### Principaux clients

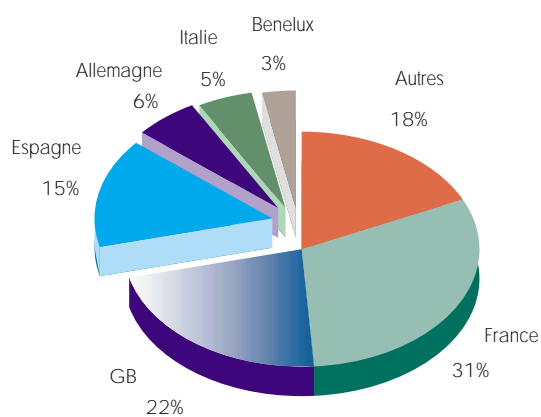


### Principaux produits exportés

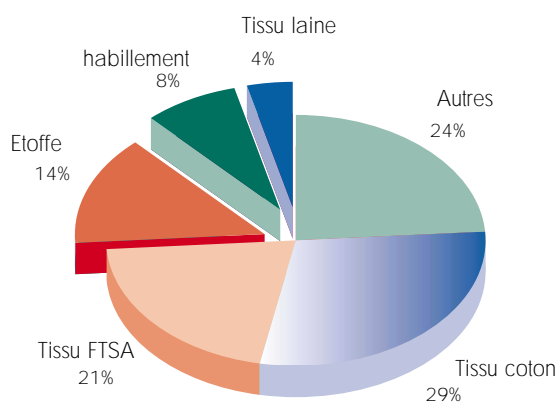


## Importations

### Principaux Fournisseurs



### Principaux produits importés



## Implantation

Bien que présentes sur l'ensemble du territoire marocain, 79% des entreprises du secteur du textile – habillement sont concentrées dans les régions du grand Casablanca, Tanger, Tétouan, Rabat et salé.

Ces entreprises réalisent à elles seules plus de 82% des exportations du secteur et près de 79% de sa production.

Valeurs en milliers de dhs

REGION	PRODUCTION		EXPORT		NOMBRE D'UNITES		EFFECTIF	
Grand Casablanca	13.077.663	54%	8.267.124	52%	927	55%	96.133	47%
Tanger – Tétouan	3.006.665	12,5%	2.297.550	14%	284	17%	38.155	19%
Rabat – Salé	2.934.062	12%	2.467.123	16%	123	7%	28.713	14%
Fès	1.640.154	6,7%	1.181.465	7,5%	131	7,8%	17.903	8,7%
Autres	3.325.436	15%	1.786.738.	10%	208	13%	24.189	11%

## Principales niches d'investissement dans le domaine du textile-habillement

- Tissage pour habillement
- Finissage et ennoblissement
- Filature de fils fantaisie
- Confection d'articles de maison
- Fournitures et accessoires pour habillement
- Lingerie féminine
- Articles de ville moyen et haut de gamme
- Vêtements pour enfants

## Les atouts actuels de la filière textile-habillement au Maroc

Les PME / PMI représentent plus de 85 % du tissu industriel du secteur. Leur souplesse et l'habileté de leur main d'œuvre leur permet de réagir et de se redéployer rapidement face aux fluctuations fréquentes du marché. Elles composent une industrie très diversifiée exerçant souvent dans des segments moyens haut de gamme. Par ailleurs, le secteur dispose de multiples atouts qui font sa force, à savoir :

- Une proximité des marchés européens, gage d'efficacité et de réactivité.
- Attributs d'une industrie concurrentielle.
- Une grande puissance de production dans tous les produits permettant une offre diversifiée et une réactivité face aux nouveaux comportements d'achat de la distribution.
- Bonnes expérience et connaissance en confection et dans la fabrication de certains tissus.
- Un noyau d'entreprises répondant aux exigences de la compétitivité globale.
- Une nouvelle génération de managers, formée aux techniques modernes de gestion.
- Une connaissance des marchés européens et une maîtrise des normes et standards internationaux.

- Une bonne expérience des marchés arabes, islamiques et africains.
- Une identité culturelle forte et ancrée dans une histoire partagée avec les pays de l'autre rive de la Méditerranée.
- Un climat de stabilité politique et de paix sociale.
- Des procédures douanières entièrement renouvelées pour mieux répondre aux exigences de réactivité.
- Des moyens de transport modernes et performants.
- Une formation répondant aux besoins des entreprises.
- Une main d'œuvre compétitive et qualifiée.
- Implantation des industries à capitaux étrangers.
- Des infrastructures de base disponibles à des prix compétitifs et en perpétuel développement, grâce notamment à la mise en place du Fonds Hassan II pour le développement économique et social.
- Politique volontariste du développement du secteur.
- Une association représentative, organisée et agissante.
- Instauration du Fonds HASSAN II pour le développement économique et social.

## Les dernières mesures prises en faveur du secteur textile-habillement

### Instauration du Fonds HASSAN II pour le développement économique et social.

Objectif : encourager l'investissement notamment dans le secteur du textile-habillement et ce à travers la prise en charge par l'Etat de :

- 50% du coût du terrain aménagé sur la base maximale de 250 DH le m<sup>2</sup> et ;
- 30% du coût des bâtiments prêts à l'emploi sur la base maximale de 1500 DH le m<sup>2</sup> ;
- 100% du coût du terrain sur la base maximale de 250 DH le m<sup>2</sup>, si l'aide est sollicitée uniquement pour le terrain.

Conditions d'octroi : L'investisseur doit transmettre un dossier au Département du Commerce et de l'Industrie, sis au quartier des ministères Chellah à Rabat. Ce dossier doit comprendre les statuts de la société, les références de l'investisseur, l'échéancier, le coût, l'emploi généré, le mode de financement, l'implantation, ...etc.

Le dossier est examiné par une commission composée de représentants du Département du Commerce et de l'Industrie et celui de l'Economie et des Finances et la réponse est notifiée à l'investisseur dans un délai ne dépassant pas 30 jours.

La contribution octroyée dans le cadre du Fonds fera alors l'objet de convention à signer entre l'investisseur, d'une part et l'Ordonnateur du Fonds HASSAN II ainsi que les Ministres de l'Industrie, du Commerce, de l'Energie et des Mines et de l'Economie, des Finances et du Tourisme, d'autre part.

### Contrat – Programme AMITH- Gouvernement :

Ce contrat signé le 23 Août 2002 et qui couvre la période 2002-2010 comporte un certain nombre d'engagements de la part de la profession et des pouvoirs publics.

Ainsi, l'Etat s'engage, entre autres, dans le cadre de ce contrat à :

- Mettre en place, au profit des entreprises du secteur, un fonds de restructuration ( FORTEX), afin d'appuyer le programme de restructuration des entreprises du secteur.

- Accorder aux entreprises du secteur, une réduction de 50% des charges patronales de la CNSS pour les salaires bruts inférieurs ou égaux à 2500 dhs par mois et ce au prorata du chiffre d'affaires déclaré à l'administration fiscale hors TVA.
- Accorder aux entreprises opérant en amont du secteur une ristourne de 0,20 dhs/ kwh sur le coût de l'énergie électrique.
- Etendre les avantages prévus par la convention cadre relative au Fonds Hassan II pour le développement économique et sociale, se rapportant à la promotion de l'investissement dans la branche amont du secteur, à toutes les branches de la filière textile.

### Amélioration des coûts de facteurs de production :

- Réduction de 17% du coût de l'énergie électrique opérée récemment en faveur du secteur industriel ;
- Mise en place du système du draw back sur l'énergie en faveur des entreprises exportatrices directement et indirectement
- Révision (en cours) de la fiscalité locale (taxe urbaine, taxe d'édilité et patente) dans le sens d'une simplification et l'harmonisation des taux et des assiettes imposables.

### Autres mesures :

- Conformément à l'article 7-I de la Loi de Finances 1998-1999, les entreprises qui s'engagent à réaliser un investissement portant sur un montant égal ou supérieur à 200 millions de dirhams peuvent bénéficier, dans le cadre de conventions à conclure avec le Gouvernement, de l'exonération du droit d'importation et de la TVA applicables aux biens d'équipements, matériels et outillages nécessaires à la réalisation de leur projet et importés directement par ces entreprises ou pour leur compte ;
- La Charte de l'investissement, à travers l'article 17, permet aux entreprises dont le programme d'investissement est très important en raison de son montant, du nombre d'emplois stables à créer, de la région dans laquelle il doit être réalisé, de la technologie dont il assurera le transfert ou de sa contribution à la protection de l'environnement, de conclure avec l'Etat des contrats particuliers leur accordant, outre les avantages prévus par la charte de l'investissement, une exonération partielle des dépenses ci-après :
  - Dépenses d'acquisition du terrain nécessaires à la réalisation de l'investissement
  - Dépenses d'infrastructure externe
  - Frais de formation professionnelle.



# Nouveau cap de l'industrie textile au Maroc :

## Stratégie et perspectives

---

Le textile -habillement est l'un des piliers de l'industrie marocaine, comme en témoigne sa contribution dans l'activité manufacturière. En effet, ce secteur représente près de 43% et 17% respectivement de l'emploi et de la valeur ajoutée industriels.

C'est l'une des filières industrielles qui a affiché le plus de dynamisme à l'export par son ouverture sur l'international, puisque ses exportations représentent plus de 36% des exportations industrielles.

L'industrie du textile et de l'habillement recèle de nombreux atouts, dont on cite principalement :

- Proximité culturelle et géographique, gage d'efficacité et de réactivité ;
- Puissance de production tous produits ;
- Connaissance des marchés européens, arabes et africains ;
- Maîtrise des normes et standards internationaux ;
- Accords de libre échange avec les Etats-Unis et les pays arabes.

Cependant, au vu de la conjoncture internationale actuelle, marquée par l'ouverture du marché mondial, ce secteur est désormais appelé à évoluer dans un contexte de plus en plus concurrentiel et connaissant des bouleversements structurels, à savoir :

- Abolition des quotas à partir du 1er janvier 2005 ;
- Baisse des barrières tarifaires et douanières ;
- Positionnement envahissant de la Chine qui se présente comme l'usine du monde dans tous les métiers ; et
- Le recentrage des donneurs d'ordre sur leurs métiers de base et leur exigence de co-traitants et fabricants créatifs plutôt que des vendeurs de minute.

Le Maroc s'organise pour faire face à ces bouleversements dont les conséquences seront, notamment :

- Facilitation de l'importation pour les acheteurs ;
- Mise en concurrence globale : baisse des prix probable ;
- Intensification des courants d'achat sur un nombre limité d'exportateurs puissants.

Ces évolutions, intimement liées à la globalisation des économies et des marchés, sont en train de modifier profondément la structure et la physionomie de ce secteur, tant au niveau de la production, de la distribution, de la concurrence, que du comportement des consommateurs.

Face à ces profonds bouleversements, les professionnels du secteur relayés par l'Etat marocain ont conçu une nouvelle stratégie de compétitivité globale :

- Basée sur des alliances et des regroupements,
- Alliant création et production,
- Assurant réactivité et service,
- Orientée offre globale de produit fini,
- Diversifiant produits et marchés.

Conscients du riche potentiel que recèle l'industrie du textile -habillement en matière de mobilisation des investissements, de création d'emplois et de richesses, un contrat -programme a été conclu entre les deux parties en vue de traduire les potentialités de ce secteur en performances de croissance, de création d'emplois et d'exportations.

Ce contrat -programme comporte plusieurs volets engageant le Gouvernement et la Profession et, qui se déclinent comme suit :

- la promotion de l'investissement ;
- la réduction des coûts de facteurs ;
- La restructuration des entreprises du secteur ;
- l'amélioration de la qualité des ressources humaines.

La profession a pour sa part, défini une stratégie de développement basée sur 3 axes :

- **stratégie marché** : permettant l'accès en franchise des droits de douanes à un marché de près de un milliard de consommateurs (Europe, Quadra, USA) grâce aux accords de libre échange,
- **stratégie produit** : fondée sur une volonté de monter en gamme, de fournir aux partenaires du secteur une offre globale de produit fini à plus forte valeur ajoutée, et de développer la culture de mode et de design,
- **stratégie industrielle** : en vue d'améliorer les conditions de production et de productivité : modernisation de l'outil existant, mise à niveau, organisation sociale et industrielle.

En définitive, la montée en gamme, le produit fini, l'innovation et la créativité, la réactivité et le service, alliés à une stratégie de diversification des produits et des marchés, constituent désormais la trame sur laquelle repose la nouvelle stratégie du secteur.

Quatre filières porteuses ont été identifiées par la profession. L'analyse de leur situation compétitive a révélé que ces filières disposent d'un potentiel qui leur permet, à travers des investissements de modernisation, une stratégie marketing adaptée et une stratégie d'alliance et de partenariat avec les principaux fournisseurs de matière Européens, de devenir les pôles de croissance et de compétitivité future du secteur.

Ces filières sont :

- Le Jeans et le sportswear
- La maille fine et la grosse maille
- Chaîne et trame
- Le tissu d'ameublement et le linge de maison.

Les professionnels du secteur nourrissent l'ambition de voir leur efforts de développement accompagnés et soutenus par leurs partenaires actuels et potentiels pour un véritable changement de cap vers une industrie plus flexible, plus réactive, créative et compétitive.

# Atlas Wear

34

## Code NACE 17.71

### Description de l'activité

Atlas Wear est une société de confection spécialisée dans les articles en maille fine pour femmes. En particulier, elle produit en sous-traitance pour le marché français des t-shirts élaborés (80% du chiffre d'affaires), des pantalons, des jupes, des robes (20% du chiffre d'affaires). La société a une capacité de production d'environ 600.000 pièces par an et dispose aussi d'une unité intégrée de sérigraphie.

Date de création : 1992

Chiffre d'affaires : 800.000 €

Nombre d'emplois : 120

Exportations : 800.000 €

Pays : France

Importations :

Pays :

Contact : Mme Maria El Baroudi, Gérante

### Coopération souhaitée

La société envisage deux formes de partenariat :

- elle recherche une relation en sous-traitance ou en co-traitance avec un partenaire étranger intéressé à produire un article en maille fine pour femmes, avec une garantie de qualité
- Atlas Wear recherche aussi une collaboration industrielle et bénéficier d'une assistance technique. En particulier, la société voudrait augmenter sa productivité et améliorer son savoir-faire afin de produire aussi des petites séries. A cet effet, la société voudrait rentrer en contact avec un partenaire qui veuille délocaliser une partie de sa production tout en gardant un niveau de qualité élevé.

### Points de Force

- Spécialisation dans les t-shirts élaborés et capacité de travailler sur toute sorte de tissu, avec une technique développée et un savoir-faire très avancé. L'entreprise est polyvalente en ce qui concerne les tissus à travailler ;
- Expérience à l'export en sous-traitance, en co-traitance et, pour une petite partie de la production, en produit fini ;
- Intégration avec l'unité de sérigraphie, ce qui permet de réduire les coûts et de contrôler la qualité ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

# Atoutex

35

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

Atoutex produit des articles pour femmes, bébés et enfants en maille et en chaîne et trame. La production comprend de l'habillement jogging et sport, des pantalons et des jupes pour femmes, et de l'habillement enfants. Atoutex commercialise un tiers de sa production sur le marché local sous la marque Zazoo, avec un réseau de distribution de boutiques dans tout le pays. 2/3 du chiffre d'affaires est réalisé à l'export, en France (70%) et en Espagne (30%), pour des clients comme Décathlon, Carrefour, Bershka. Atoutex travaille en sous-traitance et en co-traitance.

Date de création : 1999

Chiffre d'affaires : 2.500.000 €

Nombre d'emplois : 185

Exportations : 1.800.000 €

Pays : France, Espagne

Importations :

Pays :

Contact : M. DASWANI, Directeur Général

### Coopération souhaitée

Atoutex recherche un partenaire avec lequel réaliser en sous-traitance ou en co-traitance, des articles pour femmes et enfants en maille, chaîne et trame. Le partenaire idéal est un producteur européen de moyenne-haute gamme intéressé à délocaliser une partie de sa production au Maroc, et à bénéficier d'une collaboration avec une société capable de présenter ses propres collections.

### Points de Force

- Réseau de distribution sur le marché local avec 6 boutiques dans les principales villes du Pays ;
- Capacité de développer ses propres collections et offrir un produit fini ;
- Expérience à l'étranger avec des marques de moyenne et haute gamme.

# Bahja export

36

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Bahja Export est spécialisée dans la confection d'articles de vêtements artisanaux (robe, jupe, pantalon, châle, etc...) sur la base d'un tissu local appelé Soussdi. Ses produits sont entièrement destinés à l'exportation. Elle opère en sous-traitance pour des clients grossistes possédant leur propre chaîne de magasin et qui sont d'origine américaine, anglaise ou espagnole. L'entreprise a une capacité de production de l'ordre de 10.000 pièces par mois utilisée à 65% par 4 chaînes de production. Les commandes des clients sont pour de petites séries et par conséquent le travail ne se fait pas à la chaîne. L'entreprise a reçu en 2001 le trophée d'argent et en 2003 le trophée d'or de la meilleure PME exportatrice au Maroc.

Date de création : 1985

Chiffre d'affaires : 1.290.000 €

Nombre d'emplois : 80

Exportations : 1.161.000 €

Pays : USA, Royaume Uni, Espagne

## Coopération souhaitée

Bahja Export est à la recherche d'un partenaire pour sous-traitance à façon pour la confection de différents articles d'habillement ou de vêtements de travail. Les produits qu'elle vise sont des articles simples faits sur la base de différents tissus. Elle envisage de procéder à de nouveaux investissements pour les besoins du projet. Elle dispose d'un local de 1.200 m<sup>2</sup> lui appartenant ainsi qu'un deuxième local de 2.000 m<sup>2</sup>.

## Points de Force

- Le savoir-faire de l'entreprise ;
- La disponibilité des moyens humains, financiers et techniques.

Contact : M. Moulay Nacer EL IDRISSEI et M. Mohamed BENSALAH, Gérant et Directeur Général

# B & S MODE

37

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

L'entreprise B & S MODE, opère dans le secteur de la confection et a pour activité principale la confection d'articles d'habillement pour femmes en chaîne & trame (Pantalons, Jupes) ainsi qu'en maille fine (T-shirts). Elle travaille avec différents types de tissus en sous-traitance uniquement et avec des donneurs d'ordre de France ou d'Espagne. La capacité de production de l'entreprise est de l'ordre de 16.000 pièces par semaine (6.000 en chaîne et trame, 10.000 en maille) et actuellement elle utilise 60% de sa capacité. Elle offre, pour la France, des produits de gamme moyenne et de boutiques mode et pour l'Espagne, des produits de haute gamme.

Date de création : 2001

Chiffre d'affaires : 335.000 €

Nombre d'emplois : 140

Exportations : 335.000 €

Pays : France, Espagne

Importations :

Pays : France, Espagne

## Coopération souhaitée

B & S Mode est à la recherche d'un partenaire étranger donneur d'ordre pour qui elle confectionnerait tout article d'habillement dans le cadre d'une collaboration en sous-traitance totale. Elle envisage aussi la possibilité de monter au Maroc, avec un éventuel partenaire étranger, une joint-venture (50% 50%) pour la constitution d'une société spécialisée dans la production d'articles d'habillement.

## Points de Force

- L'expérience de l'entreprise dans le métier ;
- Capacité de l'entreprise à accroître sa production actuelle ;
- La disponibilité de fonds propres permettant un financement en partie de son projet d'investissement ;
- L'entreprise n'est pas endettée ;
- La disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée ;
- Le sérieux des dirigeants.

Contact : M. Mohamed SQUALI, PDG

# Best Textiles

38

## Code NACE 17.71

### Description de l'activité

Best Textiles est une société de bonneterie en maille fine créée en 1994. Elle travaille pour une clientèle étrangère, en France (80%), en Allemagne, en Suisse et en Autriche (20%). T-shirt, top féminin, caleçons, pantalon jogging pour bébé et femme junior sont les principaux produits de la société. Elle se situe dans la moyenne gamme. La société a une capacité de production de 16.000 pièces par jour. Best Textiles est une unité intégrée, qui produit du fil jusqu'à l'article fini, avec un grammage moyen de 140 grammes/mètres carrés à 400g/m2.

Date de création : 1994

Chiffre d'affaires : 2.400.000 €

Nombre d'emplois : 240

Exportations : 2.400.000 €

Pays : France, Allemagne, Suisse, Autriche

Importations : 1.000.000 €

Pays : Espagne, France, Inde

### Coopération souhaitée

Best Textiles est intéressée à augmenter sa production, à consolider sa présence sur les marchés étrangers et à différencier sa clientèle. A cet effet, elle cherche deux possibilités de collaboration.

D'une part, la société recherche une entreprise étrangère qui veut délocaliser une partie de sa production et donner des ordres de production en co-traitance, dans la maille fine ou autre pour femme et enfants.

D'autre part, Best Textiles recherche un partenaire qui est intéressé à investir sous forme de joint-venture au Maroc et qui dispose d'un réseau commercial, de l'expérience et du savoir-faire dans le design.

### Points de Force

- Disponibilité d'une nouvelle usine (bâtie en 2001) avec une superficie couverte très importante (8.600 m<sup>2</sup>) ;
- Expérience acquise pendant 11 ans ;
- Unité intégrée et équipement performant ;
- Organisation interne bien structurée.

Contact : M. Abdellatif ZAKARIA, Directeur Général

# B2L

39

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

B2L est une société spécialisée dans la confection d'articles en chaîne et trame pour femmes et enfants. Elle travaille en sous-traitance pour des clients étrangers, français et anglais. B2L est une société polyvalente, qui peut travailler différents types de tissus, y compris du denim et du tissu technique. Sa capacité de production est de 2.000 pièces par jour. Les principaux produits de la société sont des pantalons, jupes, robes, vêtements à manches sportswear et articles de sports (pantalons et shorts). B2L a une expérience de production très différenciée.

Date de création : 1991

Chiffre d'affaires : 800.000 €

Nombre d'emplois : 200

Exportations : 800.000 €

Pays : France, Angleterre, Espagne

Importations :

Pays : Espagne, Turquie, France, Royaume uni

### Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire de métier avec lequel investir, dans le cadre d'une joint-venture, dans la réalisation du produit fini. B2L a déjà une expérience dans l'approvisionnement en matière première et recherche une collaboration dans la création des modèles.

### Points de Force

- Expérience des associés, qui travaillent dans le domaine de la confection depuis 1984 ;
- La société est capable de travailler sur n'importe quel genre de tissu, sur 5 chaînes de production polyvalentes.

Contact : M. BENJELLOUN, Gérant

# Beltrame Confection

40

Code NACE 17.71

## Description de l'activité

Beltrame Confection est une entreprise spécialisée dans la confection en chaîne & trame ainsi qu'en maille fine de différents articles layette pour bébé et d'articles habillement pour jeunes filles et enfants. Pour cela elle dispose d'une unité CAO (Gerber) qui lui permet de développer les commandes de ses clients en sous-traitance. 70% de l'activité de la société est centrée sur les articles layettes pour bébé qu'elle produit en grande partie en sous-traitance pour le groupe Irlandais Cooneen (80%) et pour le groupe français Salmon (20%). Pour les articles d'habillements pour jeunes filles, la société travaille avec Zara, Quick Silver et Katimini, alors que pour les articles habillements pour enfants elle les sous-traite pour Kookaï.

Date de création : 1990

Chiffre d'affaires : 1.750.000 €

Nombre d'emplois : 238

Exportations : 1.750.000 €

Pays : Royaume Uni, France

Importations : / Pays :

## Coopération souhaitée

Beltrame Confection est à la recherche d'un partenaire étranger du métier, qui s'impliquerait dans la partie distribution ainsi que dans l'achat de la matière première. Beltrame apporterait quant à elle son savoir-faire dans la confection des articles pour enfants (layettes), en maille ou en chaîne et trame. La collaboration avec le partenaire peut se développer à travers une relation de sous-traitance mais aussi en joint-venture, dans le cadre d'une extension de l'activité actuelle.

## Points de Force

- Le savoir-faire de l'entrepreneur ;
- La disponibilité de fonds propres ;
- L'existence d'une main-d'œuvre qualifiée ;
- L'existence d'un marché en croissance (Layette) ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Aziz IBN GHAZALA, Administrateur

# BUXA

41

Code NACE 18.23

## Description de l'activité

Buxa est une société de confection d'articles pour femmes, enfants et bébés. Elle travaille uniquement avec des donneurs d'ordre étrangers (France, Belgique) qui représentent des chaînes de magasin spécialisées en sous-traitance ou en co-traitance. L'entreprise propose aussi des collections à travers son bureau de création composé de stylistes et modélistes. Elle dispose en ce moment de trois chaînes complètes de production, soit quelques 60 machines. Au niveau de la production, la société dispose de 10 personnes qui lui assurent la coupe des articles et 60 personnes qui travaillent sur les machines.

Date de création : 1999

Chiffre d'affaires : 420.000 €

Nombre d'emplois : 100

Exportations : 420.000 €

Pays : France, Espagne

Importations :

Pays : France, Italie

## Coopération souhaitée

Buxa veut orienter sa production sur la lingerie féminine, ce qui par conséquent l'oblige à acquérir de nouvelles machines pour un investissement estimé à 200.000 € lui permettant d'assurer une production de l'ordre de 5.000 pièces / semaines. Elle s'estime disposer de 50% du savoir-faire nécessaire pour développer le projet. Buxa est donc à la recherche d'un partenaire étranger qui lui assurerait la production des articles de lingerie féminine en sous-traitance ou en co-traitance tout en lui assurant le transfert du savoir-faire et de la technologie nécessaire

## Points de Force

- Expérience à l'export ;
- Relations à long terme avec des clients stables.

Contact : M. Khalid BENNASSER, Administrateur Gérant

# Cloman s.a.

42

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Cloman travaille dans la production de pantalons pour homme en sous-traitance. Cloman produit soit des articles pour la ville soit des sportswears, et est en mesure de traiter tous les tissus possibles - sauf le denim-jeans - et tous les types des modèles.

Date de création : 1991

Chiffre d'affaires : 1.000.000 €

Nombre d'emplois : 150

Exportation : 1.000.000 €

Importation :

## Coopération souhaitée

Cloman recherche des donneurs d'ordre et des partenaires commerciaux qui lui permettent d'accéder à des nouveaux marchés et d'augmenter sa production et ses ventes à l'étranger. Elle recherche en particulier des partenaires qui aient déjà une expérience dans le secteur et qui puissent lui donner des ordres stables pendant toute l'année, dans le cadre d'une relation de sous-traitance.

## Points de Force

- Bonne organisation de la production avec des contrôles au niveau de la chaîne ainsi qu'à la fin de la production ;
- Respect des délais et des requêtes des clients ;
- Capacité de production et patronage ;
- Savoir-faire technique qui lui permet de produire toutes les gammes de qualité, jusqu'à la plus haute.

Contact : M. Khalid ESSAKALLI, Directeur Général

# CTC Maroc

43

Code NACE 29.54

## Description de l'activité

CTC Maroc, créée en 1977, est une entreprise qui distribue des produits importés dans le secteur du textile du plastique de chimie et d'emballage pour l'agro-alimentaire.

L'entreprise importe ces matières premières d'Arabie Saoudite, de France, d'Italie, d'Autriche et d'Espagne. Ses clients au Maroc sont répartis sur tout le Royaume et sont représentés par des filatures, des tisseurs et de la bonneterie pour la partie textile, les producteurs de peinture et les sociétés utilisant l'emballage plastique.

Date de création : 1977

Chiffre d'affaires : 26.000.000 €

Nombre d'emplois : 37

Exportations :

Importations :

Pays : Arabie Saoudite, France, Italie, Autriche, Espagne, Turquie, Thaïlande, Angleterre, Belgique

## Coopération souhaitée

L'entreprise est à la recherche d'un partenaire étranger professionnel et ayant le savoir-faire nécessaire pour la réalisation d'une joint-venture au Maroc.

Le projet d'investissement consiste en la création d'une unité de texturation du fil. Actuellement, ce type de fil est importé au Maroc (CTC Maroc est un des importateurs) par les entreprises de filature marocaine. Le projet consisterait en une substitution des importations par une production locale. CTC Maroc évalue le montant des investissements en équipements de l'ordre de 4 à 5.000.000 Dhs.

## Points de Force

- Connaissance des secteurs d'activité et contacts développés avec les fournisseurs et les clients ;
- Disponibilité des ressources d'investissement.

Contact : M. Khalid BEN JELLOUN, Gérant

# Confecciones An - Yo

44

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Confecciones An-Yo est une société spécialisée dans la réalisation d'articles en chaîne et trame pour femmes, et en particulier pantalons, jupes et robes. La société travaille à 100% en sous-traitance pour un groupe espagnol très important, et assure une production de 20.000 pièces par semaine. La spécialisation de la société est sur la moyenne et haute gamme.

Date de création : 1997

Chiffre d'affaires : 2.000.000 €

Nombre d'emplois : 245

Exportations : 2.000.000 €

Pays : Espagne

Importations :

Pays :

## Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire d'expérience avec lequel développer la fabrication d'un produit fini. Confecciones An-Yo maîtrise la partie production et voudrait améliorer ses capacités en termes de sourcing et de création. Une collaboration en co-traitance est aussi envisagée.

## Points de Force

- Organisation du travail très efficace. La société dispose d'un atelier de préparation des produits, qui assure un système de production très bien développé ;
- Expérience à l'international et relations stables avec le groupe espagnol Inditex et notamment la marque Stradivarius.

Contact : M. Carlos Mulero Aguilar, M. Carlos MULERO AGUILAR, M. Hicham BEN ABDESSADAK

# Convabene Sarl

45

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Convabene est une petite entreprise de confection qui produit principalement des vêtements pour enfants, en sous-traitance, pour le marché étranger. Actuellement l'entreprise produit en sous-traitance pour une clientèle différenciée : soit des entreprises qui sous-traitent leur production que des centrales d'achat ou des groupes de distribution. Les principaux produits de la société sont des articles sportswears pour enfants et femmes.

Année de création : 1998

Chiffre d'affaires : 600.000 €

Nombre d'emplois : 120

Exportations : 600.000 €

Importations :

## Coopération souhaitée

Le projet a comme but, l'institution d'un partenariat entre Convabene et une entreprise étrangère en vue d'établir des rapports de production. Actuellement l'entreprise emploie 70% de sa capacité de production et pourrait satisfaire d'autres éventuels ordres de clients internationaux avec le reste 30%.

L'objectif final du promoteur est de parvenir à une relation stable avec une société étrangère du secteur habillement pour enfant et investir conjointement dans la création d'une collection avec le support technique du partenaire.

Les partenaires souhaités sont des donneurs d'ordre européens avec lesquels établir des relations de longue durée. L'entreprise est aussi intéressée à investir dans la création d'une collection autonome en ayant le support d'un partenaire technique.

## Points de Force

- Flexibilité élevée qui se révèle dans des brefs temps de réaction et adaptation de la production ;
- Capacité d'investissement selon les exigences productives. La société poursuit une stratégie de réinvestissement des bénéficiaires ;
- Le niveau de qualité constamment tenu sous contrôle ;
- Possibilité de travailler toutes sortes de supports.

Contact : M. Mohamed ZAGHLOUL, Gérant

# Dounitex

46

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

Dounitex est une entreprise de confection qui est spécialisée dans la fabrication à façon de chemises "ville" pour homme moyen - haut de gamme ainsi que de pyjamas et de caleçons destinés à l'exportation (France, Espagne, Belgique, Irlande et Royaume Uni) à 90 %. En particulier, la société travaille en sous-traitance avec des chaînes de magasin et des grossistes européens.

Date de création : 1984

Chiffre d'affaires : 800.000 €

Nombre d'emplois : 160

Exportations : 720.000 €

Pays : Royaume Uni, Espagne, Belgique, France

### Coopération souhaitée

Dounitex cherche un partenaire avec lequel développer deux formes de collaboration :

1. Partenariat avec un groupe étranger qui souhaiterait délocaliser sa production en apportant son savoir-faire technique
2. Relation de sous-traitance ou de co-traitance avec un donneur d'ordre étranger pour la production d'un article de haute gamme

### Points de Force

- Organisation de travail très efficace, avec des contrôles détaillés sur chaque tranche du cycle productif ;
- Unité de production neuve, bâtie en 1996, et équipements modernes et très bien exploités ;
- Savoir-faire acquis à travers des collaborations avec les clients européens, en particulier anglais ;
- Spécialisation dans la chemise pour homme : la société est en mesure de produire une chemise à 6-7 points par centimètre, ce qui montre une qualité et une expérience considérable.

Contact : M. Hakim HAMDOUCH, Administrateur Délégué

# Formule 3

47

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

Formule 3 est une société de confection spécialisée dans les vêtements sportswear pour femmes. Les principaux produits de la société sont des pantalons et des jupes (80% du chiffre d'affaires) et, en partie minoritaire, chemisiers et robes (20% du chiffre d'affaires). La capacité de production est de 20.000 pièces par semaine. La société travaille en sous-traitance et en co-traitance pour le marché étranger, anglais et français en particulier.

Date de création : 1995

Chiffre d'affaires : 2.000.000 €

Nombre d'emplois : 250

Exportations : 2.000.000 €

Pays : Angleterre, France

Importations :

Pays : Italie, Autriche, Allemagne

### Coopération souhaitée

Formule 3 recherche des partenaires pour réaliser deux formes de collaboration :

- D'un côté, la société cherche à diversifier sa clientèle, à travers des liens de co-traitance avec un partenaire intéressé par un produit de moyenne - haute gamme. A partir du dessin d'un article, Formule 3 est en mesure de s'occuper d'élaborer le patronage, d'acheter les tissus, et de la partie de confection, jusqu'au produit fini.
- De l'autre côté, Formule 3 envisage une extension de la société, à travers la construction d'une nouvelle usine sur un terrain de propriété de 1.400 m<sup>2</sup> dans la même zone industrielle. Actuellement, Formule 3 n'est pas la propriétaire des locaux de production. Dans ce cadre, la société cherche un partenaire avec lequel investir dans cette extension, en joint-venture.

### Points de Force

- Qualité du produit fini, garantie par l'expérience acquise avec des marques de moyenne- haute gamme sur le marché anglais ;
- Maîtrise de l'entier cycle productif, à partir de l'achat des tissus jusqu'à l'emballage du produit fini et à la livraison ;
- Organisation et fonctionnement de l'unité de production, qui est très automatisée, et contrôles de qualité constants ;
- Délais minimes de livraison ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. MELLOUKI, gérant associé

# Hanadil

48

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Hanadil est une société de confection spécialisée dans les articles en maille et en chaîne et trame sportswear et casual wear. En particulier, la société travaille en sous-traitance pour des marques étrangères de haute gamme pour lesquelles elle produit des articles de sport (football) et de l'habillement casual wear pour femme (top féminin, shorts, pantalons). La société dispose d'un réseau de relations à l'étranger avec des clients anglais et français très exigeants en termes de qualité du produit fini et en termes d'organisations du travail.

Date de création : 1997

Chiffre d'affaires : 1.200.000 €

Nombre d'emplois : 200

Exportations : 1.200.000 €

Pays : France, Angleterre, Portugal

Importations :

Pays :

## Coopération souhaitée

La société est en train d'investir dans la réalisation d'un atelier dédié à l'habillement en maille fine pour femme et recherche un partenaire intéressé à participer, dans le cadre d'une joint-venture, à cette extension, afin d'offrir un produit fini. La collaboration envisagée vise à exploiter d'un côté l'expérience de Hanadil dans la partie production et de l'autre le savoir-faire du partenaire dans la partie création et sourcing.

## Points de Force

- Expérience à l'international avec des marques de sport de haute gamme ;
- Excellente organisation de travail, avec des contrôles détaillés sur chaque phase de la chaîne de production ;
- Démarches en cours pour l'obtention d'une certification ISO 9000 ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : Mme Hind LFAL, Gérante

# Homtex

49

Code NACE 17.25

## Description de l'activité

Homtex confectionne des serviettes, tapis de bains, peignoirs, draps de plage. La société traite des produits en éponge fabriqués selon la technique du fil retordu de qualité moyenne et détient pour 20% du marché local de l'éponge. Les clients d'Homtex sont des magasins de gros pour 67% de la production, des magasins de détail (3%) et des clients institutionnels sur commande pour le reste.

Date de création : 1983

Chiffre d'affaires : 2.500.000 €

Nombre d'emplois : 82

Exportations : 125.000 €

Pays : Allemagne, France, Espagne

Importations :

Pays : Benin, Burkina Faso

## Coopération souhaitée

L'entreprise cherche un partenaire international avec lequel développer son activité de production, dans le cadre d'une joint-venture ou d'une collaboration de sous-traitance stable.

## Points de Force

- Intégration verticale de l'entreprise, qui garantit plus de contrôle sur la qualité et de plus faibles coûts de production ;
- Versatilité et flexibilité de la production, possibilité de fabriquer trente produits différents et de les personnaliser selon les requêtes des clients ;
- Production automatisée et niveau élevé de technologie ;
- Savoir-faire technique qui permet de produire toutes les gammes de qualité, jusqu'à la plus haute.

Contact : M. Mohammed EL JAOUHARI,

# Kalivet

50

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Kalivet réalise principalement les articles d'habillement femme (pantalons, robes, vestes) de moyenne gamme pour les grandes chaînes de distribution. Celles-ci sont principalement françaises (90%) et anglaises (10%). L'organisation de la production est faite sur la base d'une planification saisonnière avec les clients. Les donneurs d'ordres envoient les modèles et les tissus alors que la coupe et la confection sont réalisés chez Kalivet.

Date de création : 2001

Chiffre d'affaires : 100.000 €

Nombre d'emplois : 154

Exportations : 100.000 €

Pays : France

Importations :

## Coopération souhaitée

La stratégie de développement court-moyen terme de l'entreprise a pour objectif :

- l'extension quantitative de la capacité de fabrication pour arriver à une production de 3000 pièces/jour. L'entreprise compte installer de nouvelles autres chaînes plus un l'atelier de coupe
- la réalisation d'une ligne de vêtements pour femmes (produit fini) de moyenne et haute gamme pour l'export.

Actuellement l'entreprise est donc intéressée à consolider son activité de production en sous-traitance pour des marchés étrangers. Elle serait donc intéressée de rentrer en contact avec des potentiels nouveaux donneurs d'ordres pour le marché européen L'objectif final étant celui de spécialiser l'activité de Kalivet dans la production de haute gamme, le promoteur est aussi intéressé à rencontrer un partenaire d'expérience avec lequel tenter la fabrication d'un produit fini.

## Points de Force

- l'expérience dans la production d'articles féminins et le support de la société mère ;
- l'équipement performant et neuf ;
- l'encadrement technique de grande expérience ;
- bon niveau de formation du personnel.

Contact : M. Lahsen MOUZOUNI, Gérant

# Les Trois Vêtus

51

Code NACE 17.72

## Description de l'activité

La société produit des pulls de tout genre, avec une spécialisation dans les pulls pour hiver. Le 100% de la production est pour l'export vers la France où la société dispose d'une quinzaine de clients stables dont 60% est représenté par des sociétés de vente directe ayant leur propre marque et 40% par des centrales d'achats. La société a une capacité de production de 900 pièces par jour.

Date de création : 1992

Chiffre d'affaires : 2.000.000 €

Nombre d'emplois : 100

Exportations : 2.000.000 €

Pays : France

Importations :

## Coopération souhaitée

Le promoteur est intéressé à développer son activité présente en réalisant une pleine exploitation de la capacité de production actuelle, la création d'une collection à présenter sur les marchés étrangers avec une propre marque et la réalisation d'autres produits toujours dans le même créneau. Pour atteindre ces objectifs la société recherche un partenaire appartenant au même secteur intéressé à investir et à transférer son savoir-faire au niveau de la création et du dessin industriel afin de développer une marque de moyenne et haute gamme pour le marché international et local.

## Points de Force

- Sérieux dans le respect des obligations et des délais ;
- Fidélité des rapports avec les clients ;
- Fiabilité au niveau financier ;
- Savoir-faire qui lui permet de satisfaire toutes les demandes au niveau de production, même de modèles compliqués.

Contact : M. Abdelilah RAIS, Administrateur

# Mabroc

52

Code NACE 17.20

## Description de l'activité

Mabroc travaille dans le domaine du tissage. Depuis sa création en 1973, elle s'est spécialisée dans la broderie à navettes. La société a aussi un département de tissage et tissage Jacquard (120.000 mètres mensuels) et un département d'impression transfert (100.000 mètres par mois). Les cinq principales gammes de produits de l'entreprise sont : tissus d'ameublement et voilages, linge de table, linge de maison et accessoires brodés, tissus d'habillement. Mabroc peut broder sur tout type de support (chaîne et trame ou maille, petite ou grande largeur, toute composition, etc.)

Date de création : 1973

Chiffre d'affaires : 5.000.000 €

Nombre d'emplois : 205

Exportations : 4.000.000 €

Pays : France, Espagne, Portugal, Suisse, Moyen Orient

Importations :

Pays : Italie, France

Contact : M. Amine BERRADA, Gérant

## Coopération souhaitée

Le projet a comme but l'institution d'un partenariat technique entre Mabroc et une entreprise étrangère intéressée à lui donner des ordres de production et à échanger un savoir-faire technique pour réaliser une nouvelle production de tissus de types et qualités différentes (par exemple, tissus pour lingerie). Les objectifs que la société se propose de réaliser consistent dans le développement d'une nouvelle activité productive dans le domaine du tissu pour lingerie et dans l'accroissement de sa production actuelle dans le secteur des tissus d'ameublement.

## Points de Force

- Expérience consolidée dans la broderie, créativité dans la production de diverses fantaisies des tissus ;
- Production automatisée et niveau élevé de technologie, possibilité de broder tissus de longues dimensions ;
- Savoir-faire technique qui permet de produire toutes les gammes de qualité ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

# Mafaco SA

53

Code NACE 17.20

## Description de l'activité

Mafaco a été créée en 1947 sur un site d'une superficie globale de 85 ha dont 27 000 m<sup>2</sup> couvertes. La société est spécialisée dans la fabrication de tissus denim : la filature, le tissage, les étoffes, l'ennoblissement et l'apprêt. Elle peut réaliser jusqu'à 70 000 m<sup>2</sup> de tissus par jour : Denim pour 35 000 m<sup>2</sup> (50% de la capacité) , le reste de la capacité est réparti entre le Sportswear (gabardine), soccowear et les écrus lourds pour bâches.

Mafaco est actuellement positionnée exclusivement sur le Denim de gamme moyenne. Toute la production est écoulee sur le marché intérieur à travers divers grossistes de Casablanca.

Date de création : 1947

Chiffre d'affaires : 13.000.000 €

Nombre d'emplois : 220

Importations :

Pays : Afrique de l'Ouest, Chine, UE et USA

Exportations :

Contact : M. Najib TAHIRI, Directeur Général Adjoint

## Coopération souhaitée

Mafaco désire réaliser un investissement sur une machine Indigo avec l'objectif d'améliorer la qualité de sa production actuelle et de fabriquer des produits destinés à l'export. La société est à la recherche donc d'un partenaire du secteur qui désire délocaliser sa production au Maroc et/ou réaliser en joint-venture de nouveaux produits destinés au marché étranger et local et offrir son expertise dans ce genre d'activité.

## Points de Force

- Maîtrise du processus de transformation (filature, tissage et teinture) ;
- Outils de production performant et bien agencés ;
- Expérience dans la production ;
- Management et Agrégats financiers bons ;
- Maîtrise des approvisionnements.

# Magetex

54

## Code NACE 17.20

### Description de l'activité

Magetex travaille dans le domaine des tissus d'ameublement depuis 30 ans. En particulier, la société réalise, en produit fini, des tissus en velours, jacquard, chenille, avec une capacité de production de 1.500.000 mètres par an. Les produits de Magetex sont vendus sur le marché local (70%), à travers un réseau de distributeurs, et à l'étranger (30%), en Europe (France, Italie, Belgique), en Afrique et Moyen Orient. Magetex est une unité intégrée, qui maîtrise le cycle de production du fil jusqu'au produit fini.

Date de création : 1973

Chiffre d'affaires : 3.500.000 €

Nombre d'emplois : 100

Exportations : 1.000.000 €

Pays : France, Italie, Belgique, Moyen Orient

Importations :

Pays : Italie, Turquie

Contact : M. Samir BERRADA, Directeur Général

### Coopération souhaitée

Magetex recherche un partenaire du métier, qui veut délocaliser une partie de sa production au Maroc, afin d'être compétitif sur le plan international. Les produits à réaliser comprennent des tissus d'ameublement (pour salons, fauteuils, rideaux) en velours, jacquard et chenille. Magetex dispose des métiers de production les plus modernes et performants, et est en mesure d'offrir un produit de qualité. La collaboration avec le partenaire étranger pourrait prendre la forme d'une co-traitance ou d'une joint-venture, selon les coopérations possibles.

### Points de Force

- Expérience de 30 ans dans le domaine ;
- Equipement de production très performant, en ligne avec les standards européens ;
- La société est certifiée ISO 9002 Version 2000 ;
- Organisation du travail efficace et moderne ;
- Département de création dynamique ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

# New Style

55

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

New Style est spécialisée dans le prêt à porter féminin par la confection d'articles en chaîne et trame ou en maille, classiques et sports wear de moyen et haut de gamme (jupe, robe, pantalon, veste, t-shirt, body...). Formée d'une équipe soudée, d'ouvrières spécialisées, de techniciens et de contrôleurs, New Style assure à ses clients la qualité des articles confectionnés et veille au respect des délais de livraison. Elle s'est enrichie d'une expérience de plus de 12 ans à l'export notamment sur le marché allemand (Mausse Brans, Scheameik, Kweil). Actuellement, New Style opère sur les marchés français (Pro Mode, Alain Manouquian, Pimkie, Carole), espagnols (Courteau, Zara) et anglais (Daben Hams). Elle travaille en sous-traitance ou en co-traitance avec ses donneurs d'ordres et dispose d'une CAO Electra système qui lui permet de proposer à ses clients 3 collections par an.

Date de création : 1987

Chiffre d'affaires : 1.200.000 €

Nombre d'emplois : 210

Exportations : 1.200.000 €

Pays : France, Espagne, Royaume Uni

Importations :

Pays : France, Espagne, Royaume Uni

Contact : M. Khalid HASNAOUI AMRI, PDG

### Coopération souhaitée

New Style est à la recherche d'un partenaire étranger, en sous-traitance ou en co-traitance, qui disposerait d'une chaîne de magasin ou d'un porte-feuille de magasin. New Style assurerait la confection des différents articles d'habillement (classique, sport wear, tenue de travail, tenue de sport) pour femmes ou pour hommes et le partenaire étranger assurerait le marché. Ce partenariat peut être aussi envisager sous la forme d'une joint venture équitable dans laquelle le partenaire marocain est disposé à injecter de nouveaux fonds si le besoin s'en ressent.

### Points de Force

- Expérience internationale ;
- Mise au point des modèles ;
- Rapidité d'exécution des commandes ;
- Qualité de la confection des articles ;
- Respect des délais.

# Perfect Line

56

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Perfect Line est une entreprise de confection qui travaille en sous-traitance pour le marché étranger et en particulier pour l'Espagne. L'unité est spécialisée dans le prêt à porter femmes. Jupes, pantalons, vestes et manteaux sont les principaux produits de la société. Une collection de produits finis a été développée en collaboration avec une styliste française, et elle a été distribuée sur le marché marocain pendant 4 saisons sous la marque "Anarchic", à travers un réseau de boutiques mono-marque.

Date de création : 1989

Chiffre d'affaires : 1.400.000 €

Nombre d'emplois : 250

Exportations : 1.400.000 €

Pays : Espagne

Contact :

M. Hakim ROCHD, Administrateur Directeur Général

## Coopération souhaitée

Perfect Line est intéressée à développer deux possibilités de collaboration :

1. D'un côté, la société recherche une entreprise étrangère intéressée à lui donner des ordres de production en sous-traitance pour le secteur confection femme, afin de différencier sa clientèle. Perfect Line a une capacité de production qui lui permet de satisfaire des possibles demandes de clients internationaux et voudrait être mieux connue en Europe.

2. De l'autre, Perfect Line voudrait exploiter son expérience dans la réalisation d'un produit fini à travers une collaboration en co-traitance. Dans ce cas, la société pourrait s'occuper du processus de production à partir de l'achat des tissus jusqu'à l'emballage des articles.

## Points de Force

- Expérience acquise pendant 7 ans dans la sous-traitance pour deux des principales chaînes de magasins espagnoles ;
- La capacité d'arriver à un produit fini et de maîtriser l'entier cycle de production, y compris la commercialisation au Maroc ;
- Délais minimes et temps de livraisons brefs pour des commandes d'urgence.

# Quatro

57

Code NACE 15.41

## Description de l'activité

Quatro Confection « Shirt-Company » est une société de confection spécialisée dans les chemises pour Hommes et Femmes. Les principaux produits de la société sont les chemises pour hommes, dans lesquelles elle a gagné une réputation de moyenne-haute gamme. Quatro travaille dans une unité de production de 2.000 m<sup>2</sup> et a une capacité de production de 3.000 pièces par jour, sur 3 chaînes de production. La société travaille en sous-traitance et en co-traitance avec le marché étranger, anglais en particulier

Date de création : 1987

Chiffre d'affaires : 2.000.000 €

Nombre d'emplois : 210

Exportations : 2.000.000 €

Pays :

Importations :

Pays :

## Coopération souhaitée

La société cherche à diversifier sa clientèle à l'étranger, en vue d'une extension de l'unité. En particulier, la société envisage accroître sa capacité de production à travers de l'utilisation d'un espace de production de 2.000 m<sup>2</sup>, actuellement occupé par une autre société appartenant aux mêmes associés. En particulier, Quatro cherche un partenaire stable avec lequel établir des liens de coopération en co-traitance qui justifient un investissement dans l'extension de la société.

## Points de Force

- Intégration verticale de l'entreprise, qui garantit un contrôle de qualité sur toutes les phases de production ;
- Une expérience de travail en sous-traitance et co-traitance avec des marques européennes et américaines de haute gamme ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Aziz EL KOUHENE, Administrateur Associé

# Rentatex

58

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Rentatex est une entreprise de confection qui travaille principalement en sous-traitance pour le marché étranger. Rentatex produit surtout de l'habillement pour femme (70% de la production totale), mais est aussi en mesure de réaliser des articles pour homme et pour enfant. Après avoir travaillé avec des clients allemands et anglais pour 10 ans, la société est maintenant spécialisée à 100% sur l'Espagne. La production comprend : pantalons pour homme, femme et enfant, chemises, jupes, robes.

Date de création : 1989

Chiffre d'affaires : 180.000 €

Nombre d'emplois : 220

Exportations : 180.000 €

Pays : Espagne

Importations :

## Coopération souhaitée

La société recherche un partenaire avec lequel établir une relation de sous-traitance, afin d'augmenter la capacité de production de l'usine, qui est assez élevée. La société peut réaliser n'importe quel modèle dans n'importe quel tissu, en suivant le patronage des clients. En outre, Rentatex voudrait développer son savoir-faire pour créer une propre collection d'articles pour femme, à travers d'une collaboration continue avec un partenaire étranger.

## Points de Force

- Expérience dans le travail avec des entreprises étrangères ;
- Grande capacité de production : 10 chaînes de production sont actives et ont une capacité de 3.000 pièces par jour ;
- Gestion orientée vers le développement futur de l'entreprise qui se traduit dans le réinvestissement des profits et dans l'intention de passer à la réalisation des produits finis ;
- Haut niveau de qualité et versatilité dans la production.

Contact : M. Mohamed KHAIMI, Administrateur Unique

# Salé Message SARL

59

Code NACE 18.22

## Description de l'activité

Salé Message est spécialisée dans la confection d'habillements de loisir, de sport et de travail pour homme, femme et enfant (Pantalons, Bermudas, Salopettes, Slacks, etc...). Sa capacité de production journalière est de l'ordre de 3.000 articles réparties sur 5 à 6 chaînes modulables (en fonction du modèle). Elle dispose aussi d'une unité de lavage industriel d'une capacité de 2.500 pantalons par jour. Sa production est entièrement exportée vers le marché européen (France, Royaume Uni, Belgique, Espagne) pour ses principaux clients en sous-traitance ou en co-traitance (Décathlon, Motor Clothing, Clothing Managment Technology et Harrison Field). L'entreprise dispose aussi d'une cellule de création avec stylistes et modélistes (CAO : Gerber et table digitale) qui lui permet de mettre au point ses propres modèles de création qu'elle propose à ses clients.

Date de création : 1991

Chiffre d'affaires : 1.200.000 €

Nombre d'emplois : 210

Exportations : 1.200.000 €

Pays : France, Royaume Uni, Belgique, Espagne

Importations :

Pays : Belgique, France, Espagne

## Coopération souhaitée

Salé Message est à la recherche d'un partenaire étranger (ou plusieurs) qui lui permettrait de mettre en place un réseau intégré ou un GIE (Groupement d'Intérêt Economique) dans le secteur de la confection (création, tissage et confection) pour opérer sur le marché européen. Chacun des partenaires apporterait son savoir-faire dans la filière textile qu'il maîtrise.

## Points de Force

- L'expérience de l'entreprise dans le métier ;
- Capacité de l'entreprise à accroître sa production actuelle ;
- La disponibilité de fonds propres ;
- La disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Ayoub MAHASSINI, Gérant

# Secotex

60

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

Secotex est une entreprise de confection textile spécialisée dans le chaîne & trame et la maille. Elle produit des articles prêts à porter pour femmes (pantalon, jupe, robe, chemisier, etc...) ainsi que des articles pour enfants et aussi de la lingerie. L'entreprise travaille surtout en sous-traitance avec des donneurs d'ordre français. Elle dispose de 3 chaînes de production qui lui permettent d'avoir une capacité de production de l'ordre de 1200 pièces par jour. Son parc machines est complet et comprend un service de CAO qui lui assure la réalisation des commandes de ses clients.

Date de création : 1989

Chiffre d'affaires : 600.000 €

Nombre d'emplois : 120

Exportations : 600.000 €

Pays : France

Importations :

Pays : France

### Coopération souhaitée

Secotex est à la recherche d'un partenaire qui lui permettrait d'assurer le passage de la production en sous-traitance à la production des produits finis (une délocalisation de la production sur le Maroc). L'éventuel partenaire devrait se charger de la partie création, en contre partie Secotex mettra tout son savoir-faire dans la production.

### Points de Force

- L'expérience de l'entreprise dans le métier ;
- La polyvalence et la diversité des articles que produit l'entreprise ;
- La disponibilité de fonds propres ;
- La disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée et stable ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Khalid BENNANI, Président Directeur Général

# Sicozem

61

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

Sicozem produit des articles d'habillement de moyenne et haute gamme et opère dans la confection. La société est spécialisée dans la production d'habillement pour bébé (65% de la production), en particulier dans la production de salopettes et grouiner, mais la société produit aussi vêtements pour femme (jupes, robes, chemisiers, t-shirt) et pour homme (pantalon jeans et chemises). Toute la production est destinée à l'étranger et en particulier en France et en Angleterre.

Date de création : 1991

Chiffre d'affaires : 230.000 €

Nombre d'emplois : 220

Exportations : 230.000 €

Pays : Angleterre, France

Importations :

### Coopération souhaitée

Le projet envisage l'institution d'un partenariat stratégique et/ou financier. Le promoteur, qui est actuellement engagé dans un autre projet du secteur agro-industriel, cherche un partenaire qui soit intéressé à devenir associé de l'entreprise, pour établir une joint-venture. En outre, la société est aussi disposée à instaurer une collaboration exclusive avec un donneur d'ordres étranger.

### Points de Force

- Le niveau de qualité des produits réalisés ;
- Les prix compétitifs ;
- Délais minimaux (environ une semaine pour une commande de 20.000 pièces) ;
- Intégration au niveau du finissage avec des entreprises locales qui réalisent le délavage et la broderie.

Contact : M. Mohammed BOUKHARI, Gérant

# Smadec

62

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

L'entreprise SMADEC, fondée en 1973, opère dans le secteur de la confection textile de divers articles pour femmes en chaîne et trame (pantalons, chemises, jupes, vestes, robes) et en maille fine (t-shirts, top). 80% de sa production est destinée à l'exportation dont la moitié en sous-traitance avec des clients européens et l'autre moitié sous forme d'exportation d'articles finis. Les 20% restant de sa production sont écoulés sur le marché local à travers la création d'une marque propre à la société « OCEAN », depuis 1998, dans le cadre d'un réseau de magasins implantés dans diverses villes du Maroc soit appartenant à SMADEC (Casablanca, Marrakech) ou soit en franchise (Rabat, Fès, Agadir et Tanger)

Date de création : 1973

Chiffre d'affaires : 1.800.000 €

Nombre d'emplois : 110

Exportations : 1.500.000 €

Pays : France

Importations :

Pays : Espagne, France, Italie

### Coopération souhaitée

L'entreprise SMADEC est à la recherche d'un partenaire européen, de préférence espagnol, avec lequel élaborer une collection à distribuer sur le marché européen. Smadec voudrait exploiter son savoir-faire en termes de création pour établir des liens à long terme avec un partenaire étranger. Cette forme de partenariat peut être accompagnée d'autres types de coopération (JV, transfert de technologie et autres).

### Points de Force

- Spécialisation dans les collections femmes et expérience acquise dans la création du produit fini ;
- Expérience dans la réalisation de produits distribués sur le marché européen avec des clients français et une des plus grandes chaînes de magasins scandinaves ;
- Délais d'exécution très brefs, grâce à l'intégration verticale de la chaîne de production.

Contact : M. Mohamed IMANI, Directeur Général

# Susan Fashion

63

## Code NACE 18.22

### Description de l'activité

L'entreprise produit de l'habillement pour femme et enfant en sous-traitance pour des clients étrangers. Elle est spécialisée dans la réalisation de vêtements en tissu "chaîne et trames" (80%) plutôt que dans le travail de bonneterie (20%). La société travaille pour des clients espagnols (90%) et hollandais (10%), mais elle a déjà eu des expériences avec des clients anglais, allemands et italiens. En tous cas Susan Fashion est en mesure de traiter n'importe quel tissu pour réaliser n'importe quel modèle. Parmi les autres articles, elle produit jupes, pantalons, t-shirts, vestes, manteaux, montgomery pour enfant et chemises,

Date de création : 1995

Chiffre d'affaires : 1.200.000 €

Nombre d'emplois : 200

Exportations : 1.200.000 €

Pays : Espagne, Hollande

Importations :

### Coopération souhaitée

Le projet a comme but, l'institution d'un rapport de sous-traitance entre Susan Fashion et des entreprises, de préférence italiennes, intéressées à lui donner des ordres de production. Susan Fashion a une capacité de production qui lui permet de satisfaire des possibles demandes d'autres clients internationaux. En outre la société a prévu un investissement ultérieur pour l'achat d'une nouvelle chaîne de production

### Points de Force

- Niveau de qualité des produits ;
- Rapidité et respect des délais ;
- Rapports consolidés avec les clients et le personnel.

Contact : M. ZNABTI, Gérant unique, Mme Amal BENJELLOUN

# Teintoret

64

## Code NACE 17.60

### Description de l'activité

La société Teintoret, créée en 2000, opère dans la filière du tricotage en maille fine et dans celle de la teinturerie. Son volume de production est de l'ordre de 5 tonnes / jour (soit 65% de sa capacité de production) pour la filière tricotage maille fine alors que pour celle de la teinturerie l'entreprise a utilisé sa pleine capacité (soit 7,5 tonnes / jour). La société travaille pour les sociétés du même groupe, qui distribuent les produits vers des magasins européens de moyenne haute gamme.

Date de création : 2000

Chiffre d'affaires : 3.000.000 €

Nombre d'emplois : 103

Exportations : 3.000.000 €

Pays : France, Espagne, Allemagne, Portugal

Importations :

Pays : Inde, Italie, France

### Coopération souhaitée

1. Joint-venture avec un partenaire étranger du métier afin d'améliorer la partie impression de sa chaîne de production avec une unité d'impression automatisée, à technique rotative, pour imprimer des tissus synthétiques avec des dessins complexes. La capacité de production envisagée par Teintoret correspond à celle d'une machine de 8 à 9 couleurs, à savoir 20.000 à 25.000 mètres/jour.

2. Teintoret voudrait aussi diversifier son activité de tricotage. En particulier, la société voudrait développer des tissus ou tricots techniques (parachute, tissu automobile, micro-fibre, etc) en partenariat avec une société européenne désirant investir au Maroc pour la vente aux confections locales ou pour l'export.

### Points de Force

- Intégration dans un Groupe d'entreprises et possibilité d'offrir un produit complet, en collaboration avec les autres sociétés ;
- Expérience acquise sur le marché international, avec une des plus grandes chaînes de distribution d'habillement sportswear en Europe ;
- Spécialisation dans la moyenne-haute gamme et possibilité de développer un produit de qualité reconnue.

Contact : M. Salah Ben BARAKA, Administrateur

# Textis

65

## Code NACE 17.25

### Description de l'activité

Textis a été créée en 1972 à partir d'un partenariat entre deux groupes étrangers du linge éponge à savoir Spring Mills (USA) et Santens (Belgique). La société maîtrise le cycle productif depuis le tissage jusqu'à la réalisation du produit fini. Textis offre une collection complète de linge éponge de moyenne-haute gamme, et en particulier commercialise quatre familles de produits : linge de bain, linge pour hôtels et collectivité avec sigle (ciselé, tissé dans le lisseau, imprimé, brodé), serviettes de plage, linge publicitaire. La société travaille avec sa propre marque et, en moindre partie, en sous-traitance pour des clients locaux.

Date de création : 1974

Chiffre d'affaires : 3.000.000 €

Nombre d'emplois : 100

Exportations : 300.000 €

Pays : France

### Coopération souhaitée

Textis recherche un partenaire étranger avec lequel établir une collaboration en co-traitance, pour produire des articles personnalisés en éponge de haute qualité. Un partenariat stratégique est aussi souhaité, afin de bénéficier d'une assistance technique. Dans ce cas, la société se propose comme référent pour l'institution d'un joint-venture avec un groupe européen qui veuille délocaliser une partie de sa production.

### Points de Force

- Intégration verticale de l'entreprise, qui permet de contrôler la qualité du produit fini. Textis maîtrise toute la fonction de production : tissage, dessin, teinture, impression, broderie et confection ;
- Savoir-faire technique qui permet de produire une éponge selon la technique du fil retordu, de haute qualité ;
- L'expérience acquise à travers la collaboration exclusive avec un des plus grands groupes hôteliers étrangers opérant au Maroc ;
- La société a fait l'objet d'un accompagnement de la part de EME, programme de développement du secteur privé financé par le programme MEDA de l'UE.

Contact : M. Jalil SAKKAT, Directeur Général

# Texti-Pull

66

## Code NACE 17.72

### Description de l'activité

L'entreprise Texti-Pull, créée en 1999, opère dans le secteur textile dans le tricotage de la grosse maille (Pull-Over) et dans le tissage en chaîne et trame (chemise et pantalon). Elle se situe dans la gamme moyenne. En 2003, la société a produit 600.000 Pull-Overs, représentant 80% de sa production et lui permettant de réaliser 50% de son chiffre d'affaires à l'export. Les 20% restant de la production représente la partie tissage qui est destinée au marché local. La partie export est destinée à des chaînes de magasin en France ou à des ventes par correspondance

Date de création : 1999

Chiffre d'affaires : 2.700.000 €

Nombre d'emplois: 150

Exportations : 1.600.000 €

Pays : France

Importations :

Pays : Italie, Espagne, France

### Coopération souhaitée

Texti-Pull est à la recherche d'un donneur d'ordre dans le cadre d'une sous-traitance que se soit pour son activité de grosse maille ou pour celle du tissage. Par ailleurs, la société Texti-Pull cherche un partenaire en joint-venture avec lequel réaliser une intégration de son activité de tissage par la mise en place d'une unité de teinture du fil d'une capacité de 2 à 3 tonnes par jour qui lui permettrait une substitution des importations du fil teint utilisés pour sa production de tissage. 40% de cette production de fil teint sera destiné au marché local. Le fil brut (pour la grosse maille l'acrylique et/ou mélange et pour le tissage le coton et/ou mélange sera importé d'Italie ou d'Espagne pour être teint localement.

### Points de Force

- Expérience dans la réalisation en co-traitance du produit fini ;
- Relations développées à l'étranger avec des donneurs d'ordres français.

Contact : M. M'RABET, Cogérant

# Texticob

67

## Code NACE 17.71

### Description de l'activité

Texticob est spécialisée dans la confection d'articles d'habillement pour femme en maille fine. Elle travaille en sous-traitance (moyenne gamme), et produit environ 600.000 pièces par an. La société est en mesure de réaliser tous les types de modèles, dans le domaine des vêtements féminins.

Date de création : 1997

Chiffre d'affaires : 700.000 €

Nombre d'emplois : 210

Exportations : 700.000 €

Pays : France, Espagne, Allemagne

Importations :

### Coopération souhaitée

Texticob, qui a toujours poursuivi une stratégie de diversification et d'extension de la gamme de ses articles, est maintenant intéressé à produire de la lingerie féminine pour l'export. Les objectifs de production, que Texticob se propose de réaliser au début, sont de 3000 pièces/jour avec un investissement initial d'environ 160.000 €. La société recherche un partenaire avec lequel investir conjointement dans la réalisation de cette unité. Le partenaire souhaité est une société étrangère appartenant au même secteur, qui possède un marché consolidé, disposée à transférer son savoir-faire.

### Points de Force

- Versatilité dans la production et polyvalence des équipes de production ;
- Capacité de poursuivre une stratégie de renouvellement et diversification ;
- Respect des délais et des requêtes des clients avec un prix compétitif de la façon ;
- Grande expertise dans la gestion ;
- Valorisation du personnel à travers l'activité de formation continue.

Contact : M. Youssef BENCHOUAT, Directeur

# Unité Effilochage Mennane

68

Code NACE 17.54

## Description de l'activité

L'entreprise travaille dans le secteur du recyclage de tissus acryliques et de fibres synthétiques. Elle réalise l'effilochage de vêtements pour la production de matériel de rembourrage pour tapisseries ou pour la fabrication de chiffons pour essuyage

Date de création : 1997

Chiffre d'affaires : 100.000 €

Nombre d'emplois : 8

Exportations :

Importations :

## Coopération souhaitée

Le promoteur est limité dans la fabrication de produits dérivés de l'effilochage de tissus acryliques d'une part, par la technologie employée et, d'autre part, par l'approvisionnement de matières premières. Le projet d'expansion qu'il désire réaliser, en partenariat avec une entreprise étrangère, concerne ces deux aspects de la production. L'entreprise désire trouver un partenaire avec lequel investir dans l'expansion de la capacité de production de la société (machines à trois ou cinq tambours) ainsi qu'établir des liens de coopération avec des sociétés en mesure de lui garantir un approvisionnement direct des matières premières à recycler.

## Points de Force

- L'expérience acquise par le promoteur dans le domaine de l'effilochage ;
- Sa position sur le marché local et en particulier ses contrats de fourniture stables avec un des principaux offices publics marocains, auprès duquel le promoteur est agréé.

Contact : Mohamed MENNANE, Gérant

# Vogue House Sarl

69

Code NACE 18.20

## Description de l'activité

Vogue House est une entreprise de confection textile spécialisée dans la fabrication de vêtements de travail à base de produits non tissés, de tissus sergés et de popeline. La gamme de produit est très diversifiée et répond à une demande spécifique de la part des professionnels. Les produits Vogue house sont adaptés à la particularité du climat Marocain. Ce qui n'est pas le cas actuellement des produits importés. Elle dispose en ce moment d'une ligne complète de production, soit quelques 19 machines. Au niveau de la production, la société dispose de 25 personnes assurant la coupe des articles et travaillant sur les machines

Date de création : 2001

Chiffre d'affaires : 350.000€

Nombre d'emplois : 30

Exportations : 20.000 €

Pays : France, Espagne et Tunisie

Importations : 45.000 €

Pays : Pays Bas

## Coopération souhaitée

Vogue House veut diversifier sa production sur des combinaisons de travail spéciales et sur des tenues traditionnelles Marocaines (Beldi) avec des propositions de collection émanant de stylistes et modélistes compétents.

Vogue House envisage une forme de partenariat qui permettra à la société étrangère de prendre une participation de l'ordre de 50% maximum du capital de la société. Les promoteurs sont aussi d'accord à créer une nouvelle entité de commercialisation dénommée (Maison Marocaine de Mode et Habillement Traditionnel 3MHT). Par contre, ils sont à la recherche d'une collaboration industrielle à travers laquelle vogue House ou 3MHT pourra bénéficier d'une assistance technique afin d'améliorer son savoir-faire dans des produits spécifiques tel que les combinaisons Anti Acide ou autre.

Ce projet l'oblige à transférer son activité vers la nouvelle ZI d'Agadir et acquérir de nouvelles machines pour un investissement global de 80.000 €.

## Points de Force

- Croissance de l'activité et potentiel du secteur ;
- Cash flow générés élevés ;
- Etre les pionniers dans le développement d'une marque d'habit traditionnel Marocain à l'export.

Contact : M. Zouhair RIDOUANE Gérant