|  |  |
| --- | --- |
|  | ***Company profil***  |
| **IDENTIFICATION DE L’ENTREPRISE** |
| **Raison sociale de l’entreprise** |  |
| **Année de création** |  |
| **Adresse**  |  |
| **Site web**  |  |
| **Nom du Gérant / C.E.O**  |  |
| **Nom du responsable export** |  |
| **Téléphone**  |  | **GSM**  |  | **Fax**  |  |
| **Adresse E-mail** |  |
| **Type d’activité**  |  | **Production**  |  | **Prestataire de Services** |  | **Distribution**  |  | **Autre**………………………….. |
| **Secteur d’activités** |  |
| **Taille de l’entreprise**  | **Réguliers** | **Saisonniers / Temporaires** |
| **Nombre d’employés au total** |  |  |
| **Nombre d’employés jeunes diplômés** |  |  |
| **Taux d’encadrement**  |  |  |

|  |
| --- |
| **HISTORIQUE À L’EXPORT** |
|  | **Année N** | **Année N-1** | **Année N-2** |
| **Chiffre d’affaires total en DT**  |  |  |  |
| **Pourcentage du chiffre d’affaires à l’export** |  |  |  |
| **Pourcentage des exportations vers le marché marocain**  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Répartition des exportations par marché** | **Contribution (en %) aux export** | **Profil du client** *(Importateur / utilisateur final / distributeurs / grossistes…)* |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |
| **4** |  |  |  |

|  |
| --- |
| **ACCÈS AUX MARCHÉS**  |
| **5** | Existe-t-il un **département export** au sein de votre société ? |  | Oui  |  | Non  |
| **6** | **Si oui**, combien de personne sont dédiées à l’activité d’export ?  | ………………………… employés  |
| **7** | Avez-vous développé une **stratégie** **à l’export** ? |  | Oui |  | Non |
| **8** | Si oui, quelles sont les grandes lignes de cette stratégie export ?--- |

|  |
| --- |
|  |
| **MAÎTRISE DU MARCHÉ MAROCAIN** |
| **9** | Comment jugez-vous vos connaissances des **règles d’accès au marché marocain** ?☐ Très bonne connaissance ☐ Bonne connaissance ☐ Connaissance limitée ☐ Aucune connaissance  |
| **10** | Comment jugez-vous vos connaissances des **accords** de libre-échange ou des accords préférentiels conclus entre la Tunisie et le **Maroc** ?☐ Très bonne connaissance ☐ Bonne connaissance ☐ Connaissance limitée ☐ Aucune connaissance  |
| **11** | Comment jugez-vous **l’accès** **à l’information** sur le marché **marocain** ?☐ Très accessible ☐ Accessible ☐ Peu accessible ☐ Nullement accessible  |
| **12** | Comment jugez-vous **votre activité commerciale** sur le marché marocain ?☐ Activité régulière, marché prioritaire ☐ Approche opportuniste / opérations spot ☐ Aucune activité sur les 5 dernières années  |
| **13** | Avez-vous développé une **stratégie de pénétration** sur le marché marocain ? |  | Oui |  | Non |
| **14** | Sur les deux dernières années, avez-vous mené les **actions** suivantes sur le marché marocain : * Participation à des manifestations commerciales
* Missions de prospection
* Développement d’un partenariat commercial avec des acteurs locaux
* Prise de contact avec des institutionnels sur place (CCI, fédérations, groupements…)
* Autre, à préciser …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..
 |  |
|  | Oui |  | Non |
|  | Oui |  | Non |
|  | Oui |  | Non |
|  | Oui |  | Non |
|  |
| **15** | Sur la base de votre **expérience passée sur le marché marocain**, pourriez-vous nous décrire votre vision du marché ciblé ? **Facteurs clés de succès** ? **Principaux** **risques** ?…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………… |

**ces**

 **le marché cible**

|  |
| --- |
| **Caractéristiques des produits de l’entreprise**  |
| 13 | Caractéristiques des produits / services que vous souhaitez exporter sur le marché cible  |  |
| 14 | Avantages spécifiques de vos produits / services   |  |
| 15 | Produits complémentaires pouvant être distribués par l’agent importateur  |  |

|  |
| --- |
| **Caractéristiques des produits de l’entreprise**  |
| 13 | Caractéristiques des produits / services que vous souhaitez exporter sur le marché cible  |  |
| 14 | Avantages spécifiques de vos produits / services   |  |
| 15 | Produits complémentaires pouvant être distribués par l’agent importateur  |  |

|  |
| --- |
| **CARACTERISTIQUES DES PRODUITS DE L’ENTREPRISE**  |
| **16** | Décrivez les principales carac**téristiques des produits** / services que vous souhaitiez exporter vers le Maroc  |  |
| **17** | Nomenclatures douanières de vos produits **NGP**  |  |
| **18** | Quels **avantages spécifiques** pour vos produits / services au Maroc ?  |  |
| **19** | Quels produits complémentaires peuvent être distribués par l’agent importateur ?  |  |
| **20** | Quel est le profil de vos clients ?  |  |

|  |
| --- |
| CONTACTS SOUHAITÉS  |
| **21** | **Quels sont les axes de développement envisagés sur le marché marocain ?** |
|  | Recherche d’intermédiaires commerciaux : Importateurs, distributeurs, grossistes… |
|  | Recherche d’acheteurs au sein de la Grande Distribution au Maroc  |
|  | Recherche de partenariat commercial  |
|  | Recherche de partenariat industriel  |
|  | Accords de fabrication (licence, brevets…) |
|  | Mise en place d’une structure locale  |
|  | Autres, précisez …................................................................................................................................................................................... |
| **22** | **Si vous souhaitiez rencontrer lors de votre mission au Maroc des sociétés, institutions et fédérations particulières, veuillez citer leurs noms :****-****-****-****-****-** |