**1. Cadre général du Programme**

Le programme **« Partenariat pour l’emploi »** de la **GIZ Maroc** a pour mission la mise en œuvre de **l'Initiative spéciale « Emploi décent pour une transition juste » - Invest for Jobs** duministère fédéral allemand de la Coopération économique et du Développement **(BMZ),** en coopération avec le Ministère de l’Industrie et du Commerce (MIC) du Maroc. Le programme a pour objectif de soutenir les entreprises et les investisseurs allemands, européens et marocains dans leur engagement en faveur de l’emploi et de la formation en Afrique.

**2. Contexte de la Mission**

Il s’agit d’une entreprise de la région de Casablanca dont la création remonte à l’année 2000 qui dispose d’un effectif de plus 60 personnes.

La société est en train de réaliser un projet d’investissement de près de 25 MMAD appelé à accompagner le virage technologique que connaît actuellement le secteur de l’imprimerie confronté à deux défis majeurs : la dématérialisation et la digitalisation.

La société entend ainsi assurer la mutation de son activité du papier vers des supports flexibles qui font appel à des technologies totalement différentes.

L’investissement porte sur trois axes majeurs :

1. Emballages intelligents par insertion de puce FRID (Radio Frequency Identification). Ces produits (boîtes, étuis, …) sont destinés essentiellement au secteur pharmaceutique.
2. Impression sur emballage souple ‘‘IML’’ (In Mold Labeling**)**  avec tracking. Ces produits (film plastique moulé directement sur le support (barquette, flacon, …) sont destinés surtout au secteur agroalimentaire.
3. Développement d'impression des cartes PVC avec suivi des données. Il s’agit de cartes de type bancaire mais qui sont plutôt destinés à d’autres secteurs d’activités comme les cartes pour bénéficier des soins de santé (type carte Vital).

Le projet porte sur un potentiel de recrutement de 25 personnes répartis entre 2025 et 2026.

Le projet est ainsi appelé à reconfigurer de manière considérable le positionnement de l’entreprise, c’est pour cette raison que les dirigeants de la société souhaitent un accompagnement stratégique et opérationnel pour accompagner ce projet.

**3. Objectif**

L’objectif de la mission est de fournir à l’entreprise un appui stratégique et opérationnel dans le déploiement de son projet d’investissement, en assurant une approche intégrée comprenant la stratégie, le déploiement commercial, la planification des ressources ainsi que les projections financières.

Cette mission vise à doter l’entreprise d’un Business Plan structuré sur 5 ans, qui lui servira, notamment, de feuille de route pour le pilotage de ses activités.

**4. Résultat Attendu**

À l’issue de la mission, les résultats suivants sont attendus :

* 1. Un diagnostic stratégique mettant en lumière les points forts et faibles de l’entreprise ;
  2. Une segmentation claire de l’activité par produits et typologies de clients ;
  3. Une stratégie de développement adaptée et formalisée, déclinée en plan d’action opérationnel ;
  4. Une présentation détaillée du projet de développement, incluant ses opportunités économiques et ses impacts ;
  5. Un programme d’investissement chiffré, aligné avec les objectifs stratégiques avec un plan de financement structuré et réaliste ;
  6. Un planning de réalisation et un plan de déploiement opérationnel ;
  7. Un Business Plan à 5 ans, incluant les prévisions de chiffre d’affaires, d’emploi, de rentabilité et de valeur ajoutée.

**5. Activités Principales**

Les principales activités à mener au cours de la mission comprennent :

5.1 Diagnostic stratégique de l’entreprise :

* Analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) ;
* Étude de positionnement stratégique ;
* Analyse des capacités organisationnelles et RH.

5.2 Segmentation et analyse commerciale :

* Analyse des produits, services et marchés actuels ;
* Segmentation clients par catégorie et par besoin ;
* Évaluation du potentiel de développement commercial.

5.3 Adaptation de la stratégie de développement :

* Ciblage des axes prioritaires de développement ;
* Définition des objectifs stratégiques ;
* Élaboration du plan d’action stratégique.

5.4 Formalisation du projet d’investissement :

* Définition du périmètre du projet ;
* Analyse de l’opportunité économique ;
* Estimation des retombées (emplois, valeur ajoutée, rentabilité).

5.5 Déclinaison du programme d’investissement et du plan de financement :

* Identification des besoins d’investissement (équipements, RH, infrastructures…) ;
* Évaluation des sources de financement internes et externes ;
* Montage financier du projet.

5.6 Planification et déploiement opérationnel :

* Élaboration du planning de mise en œuvre ;
* Identification des ressources nécessaires (humaines, matérielles, financières) ;
* Définition des modalités de pilotage du projet.

5.7 Élaboration du plan d’affaires prévisionnel (Business Plan) :

* Prévisions financières sur 5 ans ;
* Analyse de rentabilité et d’impacts ;
* Synthèse et formalisation du Business Plan.

## Livrables :

Le consultant devra remettre, dans le cadre de la présente mission, les rapports suivants :

L1- Rapport de diagnostic stratégique ;

L2- Document de segmentation marché/produits/clients ;

L3- Note de cadrage stratégique et plan d’action ;

L4- Dossier de présentation du projet de développement ;

L5- Programme d’investissement détaillé avec le Plan de financement correspondant ;

L6- Planning de déploiement et modalités de pilotage ;

L7- Business Plan complet sur 5 ans ;

L8 : Rapport final qui reprend les activités réalisées, les résultats obtenus, les indicateurs de mesure pour évaluer, à terme, l’impact de la mission, … Dans son rapport final, il est demandé au Consultant de faire aussi des suggestions sur les axes/ fonctions de l’entreprise, et leurs améliorations, qui lui apparaîtraient, à l’occasion de sa mission, pouvoir faire l’objet d’une mise à niveau ultérieure.

**6. Durée et Période de Réalisation**

La mission est prévue pour une durée de 30 jours, elle débutera au mois de juin 2025 et s’étalera sur une durée maximale de 6 mois.

**7. Profil du Consultant**

Formation académique : École de commerce ou dans un domaine pertinent avec l’objet de la mission.

Le consultant devra posséder les compétences et l'expérience suivantes :

Compétences

1. Expertise avérée dans l’élaboration de plans stratégiques.
2. Connaissance approfondie du marché marocain et des tendances du secteur.
3. Pratique de l’assistance et du conseil aux entreprises.
4. La capacité rédactionnelle de rapports.
5. La maitrise de la langue française (parlée et écrite).

Expérience

1. Au moins 5 ans de conseil aux entreprises.
2. Expérience avérée dans l’élaboration de stratégies de développement (stratégie commerciale/marketing, Business Plans, …) pour des entreprises du secteur de l’imprimerie et de l’emballage.

**8. Conditions de Mise en Œuvre**

Le consultant travaillera en étroite collaboration avec les équipes internes de l'entreprise.

L'accès aux données nécessaires pour mener la mission sera fourni par l'entreprise. Avant le démarrage de la mission sur site, l’expert élaborera et transmettra à l’entreprise la liste de la documentation et des données nécessaires à la mission.

L’expert rapportera au chargé de projet GIZ et à l’expert principal IBF concernant le déroulement de la mission, à effectuer conformément aux termes de référence. L’expert les informera de tout événement susceptible de son point de vue de retarder ou de compromettre tout ou partie de la mission.

La responsabilité de la GIZ et d’IBF se limite à fournir un appui technique à l’entreprise suivant les besoins que cette dernière a exprimé, l’entreprise reste la seule et unique responsable du suivi et de la bonne exécution de la mission.

A la fin de la mission, l’expert élaborera et remettra en format électronique à IBF un rapport succinct de mission (max 2 pages) indiquant les activités réalisées, les personnes rencontrées, et les livrables produits. Ces livrables seront annexés au rapport de mission de l’expert.

L’expert est tenu de respecter une stricte confidentialité vis-à-vis des tiers, pour toutes informations relatives à la mission ou collectées à son occasion (aucune reproduction/ diffusion des rapports de mission n’est admise). Tout manquement au respect de cette clause entraînera une interruption immédiate de la mission. Cette stricte confidentialité reste de règle, sans limitation, après la fin de la mission.