**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**

Dans le cadre de leur plan de croissance et de renforcement de leur positionnement industriel, les deux sociétés marocaines consœurs, filiales d’un groupe français, souhaitent initier une démarche de diversification de leurs activités. Cette initiative s’inscrit dans une logique de résilience, d’élargissement de leur portefeuille clients et de conquête de nouveaux marchés, tant au niveau national qu’international (notamment en Afrique).

Implantées dans l’aéropole de Nouaceur près de Casablanca, les deux entreprises opèrent historiquement dans le secteur aéronautique, avec une forte orientation export (95 % de l’activité).

La première société intervient dans les essais de laboratoire, l’analyse de défaillance, la formation, le conseil technique et la R&D tandis que la seconde se spécialise dans l’usinage de pièces mécaniques.

Les deux sociétés comptent un effectif consolidé de 110 personnes et disposent de certifications de haut niveau (ISO 17025, COFRAC, NADCAP).

Engagées dans un programme d’investissement ambitieux (40 MMAD), les sociétés souhaitent désormais se positionner sur de nouveaux secteurs : ferroviaire, automobile, énergie, chimie, sidérurgie, etc. avec un programme d’embauche qui prévoit 20 à 30 recrues.

**3. Objectif**

L’objectif principal de la mission est d’accompagner les deux sociétés dans la définition et la mise en œuvre d’une stratégie de diversification sectorielle, géographique et commerciale, leur permettant de capitaliser sur leurs savoir-faire techniques et industriels pour adresser de nouveaux marchés à fort potentiel.

**4. Résultat Attendu**

À l’issue de la mission, les deux entreprises disposeront :

* 1. D’une **stratégie claire de diversification** (secteurs, produits, marchés cibles),
	2. D’un **plan commercial structuré**, incluant les canaux de distribution et les modalités de représentation,
	3. D’une **liste de cibles commerciales prioritaires**,
	4. D’un **calendrier des événements sectoriels** pertinents à court et moyen termes,
	5. D’une **feuille de route opérationnelle** intégrant les besoins en investissements, en ressources humaines et en réorganisation éventuelle.

**5. Activités Principales**

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

* 1. **Diagnostic stratégique** des capacités internes des deux sociétés (forces, faiblesses, positionnement, expertises transférables) et **Analyse des marchés cibles** : ferroviaire, automobile, énergie, mines, sidérurgie, chimie, avec un focus sur :
	+ Le marché national
	+ Les pays africains à potentiel industriel
	1. **Élaboration d’une stratégie de diversification** (produits/services, secteurs, pays).
	2. **Définition d’une stratégie commerciale & marketing** :
* Canaux de commercialisation (vente directe, partenaires, représentation locale, appui de la maison mère, etc.)
* Positionnement
* Argumentaire commercial
	1. **Identification de prospects** potentiels dans les secteurs ciblés (liste qualifiée de clients) et **Préconisation d’événements** à cibler (foires, salons professionnels, B2B, etc.).
	2. **Établissement d’un plan d’action opérationnel** :
* Priorisation des actions à court, moyen et long terme
* Investissements complémentaires à prévoir
* Ressources humaines et compétences nécessaires
* Ajustements organisationnels éventuels
* Planning de mise en œuvre

## Livrables :

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

R1 : **Rapport d’état des lieux & benchmark** (diagnostic interne et analyse de marché)

R2 : **Stratégie de diversification** (document stratégique formel)

R3 : **Plan marketing & commercial** et **Plan de prospection** (liste des prospects, liste des événements sectoriels, …)

R4 : **Feuille de route opérationnelle** (plan d’action, fiches actions, échéancier,

 recommandations en termes de recrutements, formations et investissements

R5 : **Rapport final** de la mission qui comprendra :

* Une synthèse générale de la mission ;
* Présentation sommaire de la Société ;
* La description précise des actions réalisées conformément aux présents termes de référence ;
* Les résultats obtenus ;
* Les indicateurs de mesure mis en place afin d’évaluer l’impact de la mission à moyen et long termes.

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 **25 jours** y compris la rédaction des documents, elledémarrera au cours du mois **septembre 2025** et s’étalera sur une durée maximale de

**6 mois**. La mission se déroulera au Maroc, principalement dans les locaux de l'entreprise à Nouaceur (50 km de Casablanca).

**7. Profil du Consultant**

Le consultant doit posséder les qualifications et expériences suivantes :

**7.a. Formation académique :**

* Diplôme d’ingénieur ou équivalent (mécanique, métallurgie, matériaux, ou génie industriel)

**7.b. Compétences :**

* Capacité à formuler des stratégies de développement industriel
* Compétences en marketing industriel et en business development
* Connaissance des chaînes de valeur dans l’industrie (aéronautique, automobile, ferroviaire, etc.)
* Maîtrise des outils d’analyse stratégique et de planification
* La capacité rédactionnelle de rapports.
* La maitrise de la langue française (parlée et écrite).

**7.c. Expérience générale :**

* Minimum 10 ans d’expérience dans le conseil stratégique ou la gestion industrielle
* Expérience avérée dans des projets de diversification ou de transformation d’entreprises industrielles

**7.d. Expérience spécifique :**

* Missions similaires dans le secteur aéronautique ou dans des secteurs connexes
* Connaissance souhaitable du tissu industriel marocain et africain
* Expérience dans la mise en œuvre de stratégies export ou de pénétration de nouveaux marchés

**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.