

TERMES DE REFERENCE

Date de la mission	Deuxième semestre 2026.
Objet	Elaborer une cartographie du marché allemand du textile-habillement.
Lieu de l'activité	Maroc

CONTEXTE GENERAL

Le Programme Suisse de Promotion des Importations (SIPPO) est un mandat bien établi du Secrétariat d'Etat suisse à l'économie (SECO) dans le cadre de sa coopération au développement économique. Depuis 2017, SIPPO est porté au Maroc par swisscontact, une fondation suisse à vocation commerciale pour la coopération internationale au développement.

Le SIPPO promeut un commerce durable et inclusif, s'appuyant ainsi sur les valeurs fondamentales de respect, de coopération basée sur le partenariat et d'intégrité telles qu'établies par son code de conduite (voir l'annexe). L'objectif général est d'intégrer les pays en développement et en transition dans le commerce mondial. Des services ciblés de promotion des exportations fournis par le biais des organisations de soutien aux entreprises (BSO) renforcent la position concurrentielle et facilitent l'accès au marché et les exportations des entreprises des pays partenaires vers la Suisse, l'UE et les marchés régionaux. Le SIPPO aide les BSO à améliorer leurs services de promotion des exportations vers les entreprises orientées export dans leurs pays. L'objectif global est de renforcer la performance organisationnelle de la BSO, afin qu'elle soit en mesure de fournir à l'avenir des services professionnels de promotion des exportations indépendamment du SIPPO.

CONTEXTE SPECIFIQUE

Dans sa troisième phase, SIPPO Maroc renforcera son soutien stratégique à l'AMITH, positionnant l'Association comme un interlocuteur clé dans l'élaboration du cadre de développement national du secteur textile et de l'habillement. Dans ce cadre, SIPPO Maroc accompagnera l'AMITH dans son plaidoyer pour un environnement plus favorable à l'expansion sur les marchés à fort potentiel, notamment l'Allemagne.

L'AMITH joue depuis longtemps un rôle essentiel dans l'industrie textile en soutenant ses entreprises membres et en facilitant l'accès aux marchés cibles traditionnellement porteurs tels que l'Espagne et la France. Cependant, l'évolution de la dynamique du secteur textile mondial a mis en lumière le potentiel des marchés germaniques (allemand en particulier), où la demande est importante de la part des acheteurs et des marques.

À travers cette mission, SIPPO Maroc entend doter l'AMITH d'une cartographie fiable, actualisée et actionnable de l'écosystème allemand du textile-habillement permettant sa qualification ainsi que l'identification des acteurs clés issus aussi bien des entreprises privées que des institutions, en vue de consolider le réseau de l'AMITH et d'approcher les plus enclins à hisser la coopération industrielle entre donneurs d'ordres allemands et fournisseurs marocains au niveau souhaité.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Doter l'AMITH d'une cartographie fiable, actualisée et actionnable du marché allemand du textile-habillement, validée auprès des acteurs institutionnels de référence, afin d'orienter ses actions de promotion des exportations vers ce marché.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- ✓ Valider et approfondir les données de marché déjà réunies (structure de l'offre, segments, répartition régionale, flux commerciaux) directement auprès des sources institutionnelles allemandes de référence.
- ✓ Identifier nominativement les interlocuteurs institutionnels pertinents pour l'AMITH, chambres de commerce régionales, agences de développement — et établir un premier niveau de relation avec eux.
- ✓ Établir un calendrier des salons professionnels et événements de mise en relation pertinents pour l'AMITH sur les 12 à 18 prochains mois.
- ✓ Formuler des recommandations opérationnelles priorisées pour orienter le travail de ciblage export de l'AMITH sur le marché allemand.

TÂCHES DU (ES) CONSULTANT (S)

1. Réunion de cadrage et planification de la mission :

- Organiser une réunion de lancement avec SIPPO Maroc, l'AMITH et les autres parties prenantes concernées, afin de préciser les besoins, attentes et objectifs stratégiques de la mission.
- Examiner et actualiser les informations disponibles sur les réseaux de l'AMITH et les parties prenantes déjà identifiées.

2. Cartographie et identification des acteurs pertinents de marché allemand

- Actualiser et approfondir la cartographie du marché allemand du textile-habillement, en analysant notamment sa structure, ses principales régions, ses flux commerciaux, son positionnement au niveau européen ainsi que les opportunités pertinentes pour les entreprises marocaines.
- Identifier et qualifier les principaux acteurs institutionnels et commerciaux susceptibles de présenter un intérêt pour l'AMITH et ses membres, notamment les organisations d'appui aux entreprises (BSO), acheteurs potentiels, marques, distributeurs, donneurs d'ordre, designers et autres partenaires pertinents.
- Constituer un répertoire structuré des interlocuteurs pertinents, comprenant les coordonnées nominatives, fonction, téléphone mobile, adresse e-mail, site Internet et tout autre donnée pertinente aux yeux de l'AMITH.
- Analyser les attentes et besoins des acheteurs allemands, notamment en matière de produits recherchés, niveaux de qualité, volumes, exigences opérationnelles (CMT et/ou produit fini), ainsi que les exigences liées à la durabilité et aux autres critères d'accès au marché.
- Identifier les salons professionnels, événements sectoriels et opportunités de mise en relation les plus pertinents pour l'AMITH et ses membres et établir un calendrier commenté couvrant une période de 12 à 18 mois.

3. Renforcement des capacités de l'AMITH en matière de prospection et de mise en relation

- Accompagner l'AMITH dans la mise en place d'une méthodologie structurée d'identification, de qualification et d'approche des prospects et partenaires potentiels.
- Former et accompagner les équipes concernées de l'AMITH dans l'utilisation des informations issues de la cartographie et du répertoire, ainsi que dans la prise de contact et le suivi des interlocuteurs identifiés.
- Renforcer la capacité de l'AMITH à préparer et conduire des actions de matchmaking, depuis l'identification des prospects jusqu'au suivi post-rencontre, afin qu'elle puisse reproduire ces démarches de manière autonome à l'issue de la mission.

4. Élaboration de recommandations et restitution

Sur la base des travaux réalisés, le consultant devra formuler des recommandations opérationnelles et directement applicables permettant à l'AMITH de renforcer durablement son positionnement et son réseau sur les marchés allemand et suisse.

Ces recommandations devront notamment préciser :

- Les segments et acteurs à cibler en priorité ;
- Les opportunités commerciales et institutionnelles identifiées ;
- Les actions de prospection et de matchmaking à privilégier ;
- Les salons et événements à cibler ;

Ces recommandations ainsi que le rapport devront faire l'objet d'une présentation PPT lors d'un atelier organisé conjointement avec l'AMITH.

LIVRABLES

- Livrable 1 : Rapport de cartographie actualisé et validé du marché allemand du textile-habillement (structure, régions, flux commerciaux, positionnement européen), au format et au niveau de qualité de la note de référence SIPPO.
- Livrable 2 : Répertoire des interlocuteurs institutionnels (associations, fédérations, groupements, ...) et privés (acheteurs, bureaux de liaisons, agents de marques, designers, ...) identifiés (contacts nominatifs, fonction, coordonnées, domaine de pertinence pour l'AMITH).
- Livrable 3 : Calendrier commenté des salons professionnels et événements de mise en relation pertinents (12 à 18 mois).
- Livrable 4 : Préparation d'une présentation PPT du rapport de la cartographie et des recommandations lors d'un atelier organisé en collaboration avec l'AMITH.

Le délai maximum de soumission des livrables est fixé à 7 jours ouvrables après l'achèvement de chaque étape. Swisscontact / SIPPO et ses partenaires disposent d'un délai maximum de 7 jours ouvrables pour transmettre leurs avis, commentaires et demandes de correction au consultant, qui devra en tenir compte et présenter de nouvelles version revues/corrigées dans un délai maximum de 4 jours ouvrables.

DURÉE DE LA MISSION

Le délai global de la mission est fixé à 45 jours (courant le 2^{ème} semestre 2026), avec un budget maximum de 24 jours homme. Ce budget se répartit approximativement comme suit :

ETAPE	HJ
1- Rapport de la cartographie	10
2- Répertoire des interlocuteurs	5
3- Calendrier des événements ciblés	4
4- Préparation d'une présentation PPT du rapport de la cartographie et des recommandations lors d'un atelier organisé en collaboration avec l'AMITH.	5

PROFIL DU CONSULTANT

Formation

Bac+5 minimum, de préférence avec un parcours d'études effectué en Allemagne ou dans un pays germanophone. Domaine : économie, relations internationales, ou domaine équivalent.

Expérience professionnelle

- Minimum de 10 ans d'expérience professionnelle pertinente en promotion du commerce extérieur, coopération économique ou développement des exportations.
- Une expérience professionnelle antérieure au sein de chambres de commerces bi-nationale, d'agences de coopération ou de développement, ou d'un service de coopération économique d'une ambassade d'un pays germanophone (Allemagne, Suisse, Autriche)
- Une connaissance préalable du secteur textile-habillement et/ou de l'écosystème marocain d'appui à l'export constitue un atout apprécié.

Compétences linguistiques

- Parfaite connaissance de la langue allemande, parlée et écrite (niveau C1/C2 minimum), indispensable pour l'interaction directe avec les sources documentaires et les interlocuteurs institutionnels allemands, une condition d'éligibilité non négociable.
- Très bonne maîtrise du français, langue de travail du programme et de rédaction des livrables.
- La maîtrise de l'arabe est un atout.

Autres compétences

- Excellente capacité de rédaction et de synthèse, aptitude démontrée à produire des documents de qualité professionnelle répondant aux standards des bailleurs internationaux.
- Maîtrise des outils et sources de recherche économique et commerciale (statistiques sectorielles, bases de commerce extérieur).
- Autonomie, rigueur et sens du relationnel institutionnel.
- La connaissance du fonctionnement des programmes de coopération suisse (SECO / Swisscontact) est un atout.

RÉMUNÉRATION

Le (s) consultant (s) sera (seront) engagé (s) par Swisscontact conformément aux normes et réglementations de Swisscontact, comme spécifié dans un contrat.

Le paiement de la mission sera effectué en deux temps :

- 50 % à la validation des livrables 1 et 2.
- 50 % à la réception du reste des livrables.

MODALITÉS DE SOUMISSION

Le dossier de candidature comprend :

- (1) une note méthodologique ;
- (2) CV détaillé;
- (3) une offre financière détaillée en HT et TTC.
- (4) Preuves des références.

Les candidatures seront évaluées selon la grille en annexe 1.

Les dossiers complets doivent être transmis par voie électronique à mar.achat@swisscontact.org, au **plus tard le 18/09/2026 à Minuit (heure du Maroc)**, avec pour objet :

« Consultation - Elaborer une cartographie du marché allemand du textile-habillement ».

Tout dossier incomplet ou transmis après la date limite ne sera pas pris en considération.

GRILLE D'ÉVALUATION

La maîtrise parfaite de l'allemand, parlée et écrite (C1/C2 minimum), constitue une condition d'éligibilité non négociable : seuls les dossiers en apportant la preuve (CV, parcours, références) sont examinés selon la grille pondérée ci-dessous.

Critères	Pondération
Expérience professionnelle pertinente en promotion du commerce extérieur / coopération économique	25%
Expérience au sein d'une chambre de commerce bi-nationale, d'une agence de coopération/développement ou d'un service de coopération économique d'ambassade germanophone (atout majeur)	20%
Expérience sectorielle (textile-habillement) et/ou en promotion des exportations	15%
Qualité et pertinence de la proposition méthodologique	25%
Offre financière	15%

Rabat, le 10/09/2026

