

# Un coup d'accélérateur pour l'enca-drement des petits exportateurs

**Export.** Le Maroc entend monter en régime à l'export, et les PME ayant un fort potentiel en termes de produits exportables sont mises à contribution. Pour relever le défi, le département du commerce extérieur, en partenariat entre autres avec l'Asmex vient de lancer un programme d'appui étalé sur la période 2017-2020. PAR R.A.

**C'**est une bonne nouvelle pour les primo-exportateurs. En effet, dans le but d'accompagner toutes les entreprises ayant un fort potentiel à l'exportation, le Secrétariat d'État chargé du commerce extérieur, en partenariat avec le ministère de l'Économie et des finances, la CGEM, Maroc Export et l'ASMEX, a concocté un programme d'appui spécifique qui vise à soutenir cette catégorie d'entreprises. Le programme s'adresse notamment aux PME voulant se lancer dans l'exportation ou d'en faire une activité régulière. Pour Hassan Sentissi, Président de l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX), le lancement de programme est un signal fort qui est envoyé à l'endroit des primo-exportateurs. «*Il y a environ 5000 personnes qui exportent dans une année, et il y a la moitié qui s'évapore parce qu'il n'y a pas de continuité dans l'exportation. C'est pour corriger cela que l'Asmex a décidé d'implanter des sections régionales dans les autres régions du Royaume, avec l'objectif d'accompagner tous les primo-exportateurs et stimuler les exportations*», explique-t-il. Le projet d'appui lancé va permettre de faire un état des lieux au sein de l'entreprise exportatrice, d'établir la conception de sa stratégie à l'export sur une période durant les trois années de l'exécution du projet (2017-2020). Dans les détails, la tutelle s'engage à donner accès à des formations permettant aux primo-exportateurs d'acquérir des compétences et des outils dans les différentes thématiques du développement de l'export (dédou-



Hassan Sentissi, Président de l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX).

nement, transport, marketing, finance, commercial, etc.). A cela, s'ajoute un appui à la mise en œuvre de la stratégie de développement à l'export à travers une palette d'actions éligibles financées dans le cadre du programme.

## Formation

«*Le Maroc a besoin d'exporter un maximum de ses produits, et c'est pour cela que nous nous mobilisons pour accompagner les primo-exportateurs. Aujourd'hui, il y a pratiquement 500 opérateurs qui sont de gros exportateurs et qui exportent continuellement. Il y a aussi les primo et les moyens qui le font par intermittence. Il est donc primordial d'inciter ces derniers avec des programmes d'appui afin que leurs exportations deviennent fréquentes*», poursuit Hassan Sentissi. Pour réussir

## LE CHIFFRE

# 500

C'est à peu près le nombre des gros exportateurs qui expédient régulièrement des produits marocains à l'étranger.

ce défi, le programme d'appui met un accent particulier sur la formation. Il offrira ainsi un accompagnement sur mesure par des actions de coaching effectuées par des consultants à l'export. L'Asmex s'engage aussi, de son côté, à donner des formations à ses membres, notamment en leur apprenant comment fidéliser leurs clients à l'international et comment aller en chercher aussi. Selon le Président de l'Asmex, les bureaux régionaux de l'association vont assurer, avec l'appui des bureaux d'étude, la formation aux entreprises désireuses d'exporter au niveau de leurs régions respectives. L'association fait de la formation un des principaux axes de sa stratégie. «*La formation est primordiale. Il faut que les primo-exportateurs soient formés aux différents aspects liés aux marchés étrangers pour éviter de mauvaises surprises*», précise Hassan Sentissi. Soulignons que le projet d'appui de ce programme est dédié aux entreprises ou coopératives de droit marocain domiciliées au Maroc, quel que soit leur profil, taille ou secteur d'activité, ne dépassant pas un chiffre d'affaires moyen à l'export sur les trois dernières années, de 5 millions de DH. ■