



TASK PARTNERS  
STRATEGY FOR GROWTH AND SUCCESS

Maroc **PM**e®  
Entrepreneuriat Croissance Compétitivité



TASK EXPORT  
STRATEGY FOR GROWTH AND SUCCESS

# TASK PARTNERS

## GO EXPORT

Comment le Modèle de Financement DE ONE SHOP GO EXPORT  
Peut Transformer Votre Entreprise à l'international



TASK PARTNERS

Entrepreneuriat Croissance Compétitivité

Maroc PME  
Entrepreneuriat Croissance Compétitivité



TASK EXPORT

Entrepreneuriat Croissance Compétitivité

# TASK PARTNERS CABINET DE CONSEIL - Référencé par Maroc PME



DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT À L'INTERNATIONAL  
ONE SHOP STORE EXPORT  
2025 - 2027



: 317 à 339, TECHNOPARK, Casablanca -



: [info@task-partners.ma](mailto:info@task-partners.ma) -



: <http://www.task-partners.ma>



# Objectif du programme



**Soutenir les entreprises marocaines dans leur développement à l'international via un accompagnement structuré, personnalisé et financé, dans le cadre du Pacte pour un Commerce Extérieur au service de la Croissance et de l'Emploi 2025-2027.**

# ✓ Critères d'éligibilité

## 1. Primo-exportateurs

CA moyen > 2 MDH HT (ou 1 MDH pour les artisans).  
Potentiel de développement à l'international.

## 2. Exportateurs confirmés

CA export moyen  $\geq$  5 MDH sur 2 ans.  
Plan d'action export structuré avec objectifs de croissance à l'export.



# Financement



**Prise en charge à 80% des dépenses éligibles (HT) :**

- Jusqu'à 1 million DH pour les primo-exportateurs.**
- Jusqu'à 2 millions DH pour les confirmés.**
- Diagnostic Flash Export pris en charge à 80% (plafonné à 50 000 DH).**



# □ Catalogue des actions finançables

- **Connaissance des marchés** : études, veille, bases de données.
- **Marketing produit** : packaging, marque, marketing digital.
- **Prospection** : salons, missions B2B, CRM.
- **Logistique export** : stockage, WMS, efficacité transport.
- **Renforcement des capacités** : coaching, formation export.
- **Implantation à l'étranger** : pop-up stores, relais commerciaux.
- **Développement de l'offre exportable** : innovation, conformité, design.
- **Certifications et autorisations** : AMM, douane, décarbonation.



TASK PARTNERS



# 1. Connaissance des marchés

---



TASK EXPORT

**Objectif** : mieux cibler les opportunités à l'international.

- Études de marché spécifiques par pays ou secteur
- Abonnement à des bases de données commerciales
- Veille stratégique et commerciale



## ✦ 2. Marketing des produits



Objectif : adapter l'offre et la rendre visible sur les marchés étrangers.

- Communication et publicité à l'international
- Conception / adaptation du **packaging** et des **emballages**
- Référencement dans les chaînes de distribution étrangères
- Création / développement de **marque export**
- Élaboration de plans marketing et actions commerciales à l'international
- Développement de la **présence digitale** (site, e-commerce marketing digital)





TASK PARTNERS

## 3. Prospection commerciale

**Objectif** : entrer en contact avec des clients ou partenaires étrangers.

- Missions de prospection commerciale
- Participation à des **salons professionnels** spécialisés à l'international
- Développement de **partenariats internationaux**
- Acquisition d'outils de **CRM**  
Abonnement à des bases de données clients/prospects



TASK EXPORT





TASK PARTNERS  
Partenaire de votre exportation

## 4. Compétitivité logistique



TASK EXPORT  
Partenaire de votre exportation

Objectif : améliorer l'accès aux marchés cibles.

- Plateformes de **stockage/distribution** dans les pays cibles
- Acquisition de solutions logistiques digitales
- (WMS en SaaS ou propriétaire)
- Assistance technique pour la logistique et le transport international





TASK PARTNERS

## 5. Assurance à l'export



TASK EXPORT

**Objectif** : couvrir les risques à l'international.

- Prise en charge des frais liés à l'**assurance export** (ex : crédit, transport, impayés)





## 6. Renforcement des capacités

**Objectif** : développer les compétences internes pour l'export.

- Conseil à l'export / **coaching international**
- Formation des **équipes export**
- Accompagnement à l'**insertion de talents et compétences clés**



# 📌 7. Implantation à l'étranger

**Objectif** : couvrir les risques à l'international.

- Soutien pour identifier et financer **des relais commerciaux**
- Création de **pop-up stores** (boutiques éphémères) dans les pays cibles



## 8. Organisation et Supply Chain

---

**Objectif** : adapter l'organisation interne à la stratégie export.

- Alignement de l'organisation à la stratégie export
- Optimisation de la supply chain (lean management)
- Acquisition de solutions digitales (ERP, WMS, etc.)



# 9. Développement de l'offre exportable

**Objectif** : adapter les produits/services aux exigences internationales.

- Accès à des **designers** pour produits export
- Enregistrement de **brevets, marques, licences**
- Adaptation de l'offre (normes locales, spécifications)
- Stratégie et dispositifs **d'innovation produit**
- **Transfert de production** vers le Maroc pour l'export
- **Décarbonation à l'export**
- **Adaptation des moyens de production**





**Objectif :** répondre aux exigences réglementaires des marchés cibles.



- Soutien aux démarches de **certification internationale**
- Démarches d'**autorisation de mise sur le marché (AMM)**
- **Catégorisation douanière** des produits exportés

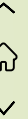




# ✗ Ne sont pas finançables :



- Salaires (anciens ou nouveaux)
- Investissements en équipements de production (machines, lignes de prod.)





# Étapes pour bénéficier du financement du dispositif One Shop Store Export

**ONE SHOP STORE EXPORT** exige des démarches administratives rigoureuses, et il est essentiel de bien se préparer pour maximiser ses chances d'obtenir le financement. Voici les étapes clés :

· 01 ·

## Évaluer les Objectifs de votre Projet

Notre mission consiste à **structurer la stratégie export** via : la sélection de marchés porteurs, l'audit du portefeuille produits/services, et la modélisation d'impacts socio-économiques territoriaux.

· 02 ·

## Préparer un Dossier Complet et Structuré

Le dossier doit comporter des éléments clairs sur le **plan d'action export structuré et chiffré** et la **description détaillée** de la **nature des prestations envisagées**.

· 03 ·

## Mise en œuvre et suivi du financement

Nos consultants vous assistent dans le **déploiement opérationnel du plan d'action export**, en gérant les demandes de déblocage des fonds.





# 💰 Déblocage de la Contribution Financière

- **MODE DE VERSEMENT :** Versements effectués au prestataire, à la demande de l'entreprise

## ↻ 3 tranches de financement :

· 01 ·

1er Déblocage – 30 %

Dès la signature de  
la convention

· 02 ·

2e Déblocage – 40 %

Après justification  
des dépenses du  
1er déblocage

· 03 ·

3e Déblocage – 30 %

Après justification des  
dépenses précédentes  
Sur atteinte du chiffre  
d'affaires export  
additionnel prévu





TASK PARTNERS

Export is not an option

# Pourquoi Faire Confiance à TASK PARTNERS?



## EXPERTISE CERTIFIÉE

Référencé par Maroc PME®, organisme gouvernemental garantissant la qualité de nos services.

Un accompagnement efficace, financé et sans risque pour booster votre croissance.



## RÉSULTATS CONCRETS

90% de réussite dans l'obtention des financements pour nos clients.

Optimisation prouvée des processus et augmentation de la compétitivité des PME accompagnées.



## FINANCEMENT AVANTAGEUX

✓ **Diagnostic Flash Export** :  
- Plafond : **50 000 MAD** par entreprise

✓ **Mise en œuvre du Plan d'Action Export**  
- Plafond global : **1 000 000 MAD**

✓ **Exportateurs confirmés** :  
- Plafond global : **2 000 000 MAD**

Subvention : jusqu'à 80 % des dépenses éligibles HT





**TASK PARTNERS**  
Partnership is not an option



# Contactez-nous

**Pour plus d'informations sur le programme Go EXPORT et nos services d'accompagnement, contactez-nous :**

**MME SORAYA EL KENDOUCI, Partner 0664-63-27-40**

**MONSIEUR. ANAS TAGMOUTI, Partner 0690-25-76-10**

