

USAID, Un incubateur d'exportation pour pénétrer le marché américain

C'est fait. Un incubateur d'exportation sur le marché américain vient d'être créé par le CEED (Center for entrepreneurship and executive development) et l'AmCham (Chambre américaine).

Fruit d'un partenariat entre les deux entités, le projet bénéficiera d'une levée de fonds de pas moins de 200.000 dollars américains accordée par l'USAID pour chacune des ONG sélectionnées.

Le processus en fait ne date pas d'hier. C'est à la fin de l'année 2012 que le centre américain pour le développement de l'entreprise a bénéficié de cette manne qui vise à doper l'initiative entrepreneuriale au bénéfice d'ONG qui se démarquent par les projets portés par leurs membres et leur crédibilité.

Concrètement, un appel à candidature avait été lancé au mois de juin 2013 et c'est à l'issue de l'évaluation des dossiers que deux ONG ont pu bénéficier chacune de ces fonds pour accompagner les entreprises qui souhaitent s'exporter vers le pays de l'Oncle Sam.

Le partenariat avec l'AmCham coule de source lorsque l'on connaît les missions de l'entité.

Pour rappel, l'accord de libre-échange avec les Etats-Unis, signé en 2006, a été présenté à l'époque comme étant une excellente opportunité pour l'entreprise marocaine désireuse de s'exporter...

Le marché américain est complexe mais recèle d'une opportunité incontestable. Représenté par une population de 360 millions, les Etats-Unis représentent, en effet, un PIB de 15.684,80 milliards de dollars. Aujourd'hui le projet AmCham Morocco USA Export Lab devra accompagner les entreprises capables d'exporter leurs produits sur ce marché.

«L'aide accordée par l'USAID au bénéfice des deux ONG qui ont été sélectionnées dans le cadre de ce programme permettra d'initier une démarche d'exportation.

A terme, la logique voudrait que le gouvernement marocain à travers des entités telles que Maroc Export puisse généraliser le processus et apporter l'ingénierie nécessaire aux entreprises marocaines désireuses de s'exporter sur le marché américain», explique à ce titre Mme Fatem Zahra Oukacha, directrice du CEED Maroc.

De son côté, l'AmCham devra permettre à travers ce nouveau projet à ces membres de bénéficier d'outils adéquats pour leur accompagnement sur ce marché.

Concrètement l'incubateur vise à offrir aux entreprises une formation visant une accessibilité au marché américain compte tenu de ses complexités et des différences entre Etats qui le constituent. Mises en relation, participations aux foires spécialisées organisées aux Etats Unis, mise à niveau de la présence en ligne et des outils de communication (site web et e catalogue des entreprises participantes) sont autant de

promesses que devront tenir les deux parties dans le cadre de leurs partenariats et de leur engagement avec l'USAID.

«Entre 60 et 80 entrepreneurs seront sélectionnés pour prendre part aux diverses activités de l'incubateur selon des critères prédéfinis. Ces entités bénéficieront de 140 heures de formation et 140 heures de mentorat qui seront dispensées par des experts et des exportateurs ayant fait leur preuve sur ce marché», a expliqué, Mme Rabiaa El Alama, directrice de l'AmCham, à l'issue de la présentation de l'incubateur d'exportation sur le marché américain, en présence du consul des Etats-Unis.

C'est dire que les engagements de la partie américaine ont été formalisés. Reste à ce que le programme soit généralisé dans le futur pour pérenniser le processus. Les enjeux sont réels.

La dernière visite du Souverain aux Etats-Unis en témoigne. Le gouvernement marocain et les entités concernées devront intégrer leur démarche dans leurs priorités. Car le marché américain recèle d'opportunités réelles pour l'entreprise marocaine qui décidera de se conformer aux standards internationaux. La démarche ne peut être que profitable pour tout le tissu marocain. Car la compétitivité ne peut être atteinte que de cette manière.

Source : www.aujourd'hui.ma (05/02/2014)