

APPEL À CANDIDATURES POUR SOUTENIR DES COMMERCES ÉLECTRONIQUES DIRIGÉES PAR DES FEMMES

Le projet, *e-Commerce and Women led SMEs in Morocco*, s'inscrit dans le cadre de l'Initiative de financement en faveur des femmes entrepreneurs (We-Fi) de la Banque mondiale. L'objectif global de ce projet vise à aider les entreprises dirigées par des femmes au Moyen-Orient et en Afrique du Nord à développer leurs activités grâce au commerce électronique.



Jusqu'à maintenant, nous avons pu identifier certains obstacles clés auxquelles sont confrontées les entreprises dirigées par des femmes, notamment :

- Peu de connaissance en matière de mise en place et d'exploitation d'une entreprise dans l'espace numérique
- Un manque de connaissance des lois et réglementations commerciales ainsi que des organes d'appui à l'entrepreneuriat, qu'ils soient gouvernementaux ou non-gouvernementaux.
- Services logistiques coûteux et complexes, particulièrement en ce qui concerne l'export international.
- Manque d'inclusion financière, systèmes de paiements numériques inclus.
- Manque d'accès aux réseaux d'affaires.
- Manque d'appui et d'accompagnement, sous la forme de coaching d'affaires et de mentoring

Ce projet cherche à adresser ces défis en aidant les très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) dirigées par des femmes à accroître leurs ventes et exports à travers le cybercommerce. Pour ce faire nous fournirons des sessions de tutorat individuelles, divers matériaux de formation ainsi que d'autres méthodes de soutien.

Nous lançons un appel aux TTPME qui souhaitent bénéficier d'un soutien d'experts locaux et internationaux afin de les aider à développer leur activité de commerce électronique.

1. Aperçu du projet

Nous tentons d'aider des TPME qui soit appartiennent à une ou des femmes ou dans lesquelles une femme occupe un poste de dirigeante (même si l'entreprise appartient à un homme) et qui vendent des produits ou services à travers des plateformes numériques.

Dans le cadre de ce programme, les TPME pourront participer de l'une des trois manières suivantes :

1. Un groupe de TPME recevra des sessions de formations individuelles par un conseiller qualifié dans le cybercommerce sur l'entrepreneuriat numérique.
2. Un groupe de TPME recevra des sessions de formations individuelles par un conseiller qualifié dans l'entrepreneuriat numérique, ainsi qu'un soutien en nature (tel qu'un accès à tarif réduit à des outils marketing ou des tarifs d'expédition préférentiels).
3. Puisque nous ne serons pas capables de fournir le même niveau de soutien à toutes les TPME, le troisième groupe de TPME sera toutefois invité à fournir des données sur le rendement de leur entreprise tandis qu'en retour nous leur fournirons des renseignements sur le marché.

Si votre TPME est intéressée, vous serez potentiellement sélectionnés pour recevoir du soutien, à travers un processus de sélection aléatoire. Notre équipe devra conduire une sélection au hasard afin de décider qui recevra quel service, car il n'y aura pas assez de ressources pour soutenir toutes les TPME intéressées. Chaque TPME éligible aura la même chance de recevoir de l'aide.

Les TPME affectées aux deux premières catégories recevront des sessions de mentorat par des conseillers qualifiés dans le cybercommerce, couvrant tous les sujets liés à l'entrepreneuriat numérique. Ces sessions seront livrées virtuellement ou en personne. Durant cette période nos conseillers (soutenus par des experts internationaux) continueront de vous fournir des conseils, des feedbacks et du soutien pour vous aider à améliorer davantage vos compétences et vos connaissances.

Le mentorat couvrira des sujets tels que la mise en place et l'affichage des produits sur une plateforme numérique, l'utilisation des paiements en ligne, le transport international, les coûts ainsi que le marketing digital. Après la réussite de l'implémentation des sessions de mentorat, votre personnel obtiendra des informations sur l'utilisation effective des plateformes de cybercommerce et sur comment accroître vos ventes.

Les TPME seront invitées à participer à des enquêtes dans le cadre de leur participation au programme et de son évaluation, quel que soit le groupe auquel elles sont affectées. Nous obtiendrons le consentement de chaque TPME au sujet de sa participation à l'enquête ; chaque TPME aura la possibilité de se retirer de l'étude à n'importe quel moment.

2. Avantages de la Participation

Les entreprises sélectionnées pour participer au programme pourront profiter d'une gamme d'avantages. Ceux-ci leur permettront de développer leurs activités et d'accéder à une formation et à un tutorat qui couvrira divers domaines liés aux activités commerciales. Seront notamment inclus :

- Nouvelles compétences pratiques – Le mentorat vous aidera à acquérir des compétences pratiques qui couvriront divers domaines tels que le marketing et l'exécution. Avec un nombre limité de participants par coach, nous pourrions aborder les problèmes auxquels votre entreprise fait face de manière personnalisée.
- Ressources d'enseignement - Vous recevrez du matériel de formation grâce au programme de mentorat, que vous pourrez reconsulter et réutiliser à l'avenir.
- Réseaux de Cybercommerce - Vous serez en mesure de construire votre propre réseau professionnel avec d'autres participants, ainsi qu'avec des experts internationaux de cybercommerce, plateformes de ventes, prestataires logistiques, et des plateformes de

paiement avec lesquelles vous pourrez collaborer et explorer d'éventuelles opportunités commerciales.

- Nouveaux Partenaires Potentiels - Vous aurez l'opportunité de vous connecter avec de nouveaux commerces marocains, qui pourraient être vos futures partenaires.
- Tarifs Réduits - Les participants auront la possibilité d'accéder à un nombre d'avantages exclusifs, tel que des tarifs d'expédition préférentiels avec des entreprises comme DHL.
- Formation aux Normes Internationales – Vous recevrez une formation par des conseillers de cybercommerce locaux, qui ont eux-mêmes récemment été formés par des spécialistes du commerce électronique de renommée internationale, avec nombreuses années d'expérience dans de multiples marchés.

Notre équipe de spécialistes internationaux comprend Fabian Staechelin et Basil Eid, ainsi que des experts d'OCO Global et Indegate Consulting, qui ont de forts liens avec des réseaux commerciaux locaux et une connaissance approfondie du marché.



Fabian Staechelin est un expert en commerce électronique qui a conçu et lancé le partenariat ITC-eBay et l'a déployé au Maroc en 2016, et livré des formations TPME à Casablanca. En tant que conseiller pour ITC, il a formé plus d'une douzaine d'entreprises gérées par des femmes. Il travaille désormais sur un projet virtuel B2C pour le développement du cybercommerce destiné aux entreprises Brésiliennes afin qu'elles puissent accéder à une formation transfrontalière sur le commerce électronique.



Basil Eid est un conseiller expérimenté pour les startups et entrepreneurs et un expert en cybercommerce et logistique. C'est un ancien dirigeant d'eBay et de DHL, avec de nombreux contacts dans des entreprises et associations internationales de logistique au Moyen Orient et l'Afrique du Nord.



Najwa El Iraki est la fondatrice d'AfricaDev Consulting, et est une militante pour l'entreprenariat féminin. Elle fait partie des membres actives ou membres fondateurs de plusieurs organisations féminines au Maroc, notamment Al-Sahm Women, We4She and Lean in Morocco. Elle a aussi animé et participé à de nombreux événements et programmes ayant pour but d'encourager la participation et le succès des femmes dans le monde professionnel tels qu'avec Letz Rise Up et WOMEN en 2021.



3. Principales exigences pour les participants

Nous recherchons des entreprises qui répondent aux critères suivants :

Critères essentiels :

- Entreprise appartenant ou gérée par une femme ou des femmes (même si c'est un homme qui est l'actionnaire ou le gérant légal de l'entreprise)
- Micro, Petite ou Moyenne Entreprise
- Connaissance partielle du Cybercommerce et de la vente en ligne
- Intérêt et motivation d'accroître la taille du commerce
- Une connaissance des outils numériques (ex. plateformes telles que Zoom et PayPal)
- Capacité de communiquer en Français, Arabe, Espagnol et /ou Anglais
- Engagement auprès du programme, accompagné d'une volonté de participer aux sondages et partager des informations sur les ventes en ligne afin qu'on puisse suivre et évaluer la performance.

Critères préférés :

- Expérience de vente en ligne à travers les réseaux sociaux ou d'autres plateformes numériques

4. Information Additionnelle

OCO hébergera une réunion d'information sur le programme le 12 Mai, à 16.00h, heure de Casablanca. Vous pouvez accéder à la session sur Zoom en utilisant le lien suivant. La session sera également enregistrée et disponible sur YouTube.

<https://us02web.zoom.us/j/5396485795>

Meeting ID: 539 648 5795

5. Comment S'inscrire

Si vous souhaitez vous inscrire à ce programme, veuillez-vous rendre sur le lien suivant et remplir le formulaire de demande (en français).

https://www.surveymonkey.co.uk/r/MoroccoSME_Francais

Les candidats sélectionnés seront contactés en mai ou juin 2022, et seront informés des prochaines étapes à suivre.

6. Contact

Pour toute question relative à ce qui précède, veuillez nous envoyer un mail à l'adresse suivante :

Contact Name: Diana Takorabet
Company: OCO Global
E-mail: MoroccoEcommerce@ocoglobal.com