

O
T
I
D
E



« L'ORIENTATION CLIENT, UNE VALEUR PHARE POUR MEDZ »

Au sein de MEDZ, l'orientation client a toujours fait partie de nos principes de management, notamment depuis notre certification ISO 9001. En 2013, nous avons décidé de renforcer davantage cette orientation pour en faire un axe majeur de notre stratégie et un enjeu managérial qui concerne l'entreprise dans sa globalité.

Dans ce sens, nous avons initié une série d'actions concrètes, au service de cette orientation stratégique phare. Un de nos grands chantiers mené en 2014 a ainsi concerné l'adaptation de notre organisation pour mieux cerner le marché et se rapprocher encore plus de nos clients. Notre challenge consistera par la suite à consolider le déploiement de l'orientation client dans le comportement quotidien de l'ensemble des collaborateurs. Chacun d'entre nous apporte en effet une contribution spécifique aux solutions qui pourront être proposées aux clients et à leur satisfaction.

D'autres actions structurantes sont prévues pour faire de l'orientation client un véritable axe de performance. Car, in fine, accompagner les investisseurs depuis la genèse de leur projet à sa concrétisation est notre raison d'être.

Je vous souhaite une bonne lecture de ce 2^{ème} numéro et en profite pour vous souhaiter un Aïd Moubarak Saïd !

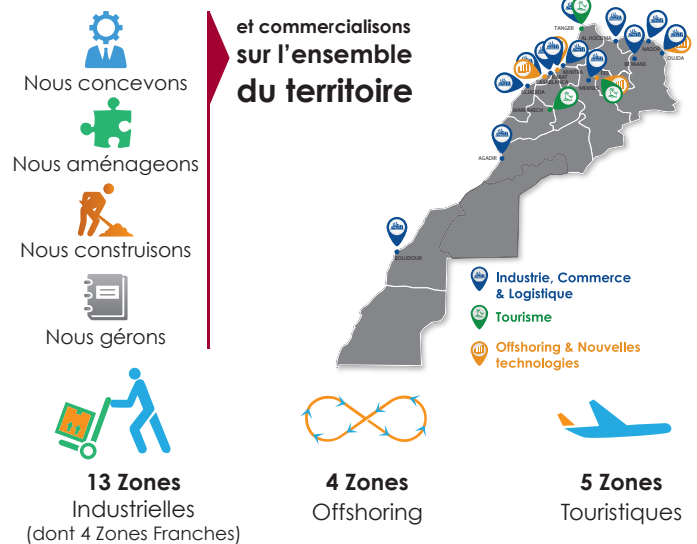
M.Omar ELYAZGHI, Président du Directoire de MEDZ

CHIFFRE MARQUANT

Plus de **1 Milliard** Dh

C'est le montant alloué par MEDZ pour le développement de l'agro-industrie au Maroc, à travers la mise en place d'agropoles

MEDZ, LEADER AU MAROC DANS L'AMÉNAGEMENT ET LA GESTION DE PARCS D'ACTIVITÉS



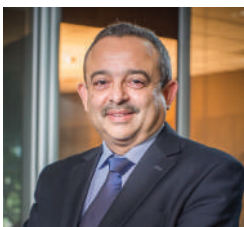
ACTUALITÉS

BONTAZ S'INSTALLE CHEZ MEDZ À JORF LASFAR

BONTAZ, leader mondial dans les fonctions hydrauliques des voitures et fournisseur de 1^{er} rang des grands constructeurs automobiles mondiaux, passe à une nouvelle phase de son développement au Maroc, à travers l'acquisition d'un terrain pour une nouvelle unité de production de pièces mécaniques de précision dans le parc de Jorf Lasfar, développé par MEDZ. Cet investissement de 22 millions d'euros, qui s'ajoute à l'investissement initial de 20 millions d'euros déjà réalisé à Jorf Lasfar à travers une première unité industrielle, devrait générer près de 150 emplois, en plus des 400 emplois déjà créés, pour arriver en phase de croisière à un total de 1000 emplois directs.

AÉROLIA ET ALCOA S'IMPLANTENT À MIDPARC

Suite à un accord signé avec Moulay Hafid El Alamy, Ministre de l'Industrie, du commerce, de l'Investissement et de l'Économie Numérique, Aéroliia, filiale d'Airbus, et Alcoa, leader mondial dans la production d'aluminium, prévoient de s'installer au niveau de MIDPARC, plateforme réalisée par MEDZ. Ces deux géants de l'aéronautique vont investir un montant cumulé de près de 45 millions d'euros au Maroc, avec à la clé la création d'environ 700 nouveaux emplois. L'implantation d'Aéroliia et d'Alcoa s'inscrit dans le droit fil du développement d'écosystèmes spécialisés dans l'industrie aéronautique.



2 QUESTIONS À M. MOHSSINE SEMMAR, MEMBRE DU DIRECTOIRE DE MEDZ

1 - L'orientation client figure parmi les objectifs stratégiques de MEDZ, comment cela impacte-t-il l'organisation et les axes de développement de l'activité Industrie & Logistique que vous pilotez ?

En effet, l'orientation client est érigée comme principe structurant du nouveau plan stratégique de MEDZ. Cela a nécessité non seulement une mobilisation de toutes les composantes de l'entreprise mais également une réingénierie de l'organisation interne, tournée vers l'écoute active et agissante du marché pour la satisfaction des attentes des clients.

Dans ce sens, la création d'une Direction Marketing & Veille permettrait manifestement d'avoir une meilleure maîtrise des connaissances des marchés considérés et une meilleure capacité à anticiper leurs évolutions. Sur un autre registre et s'agissant de la force de vente, nous avons décidé d'externaliser la commercialisation sur certains territoires et segments-cibles pour bénéficier de compétences commerciales et managériales spécifiques.

Enfin, l'écoute des besoins et attentes des clients nous a poussés à réfléchir davantage à notre offre et à l'améliorer. Au-delà de la commercialisation de terrains aménagés, nous proposons aujourd'hui des solutions intégrées, avec une offre de services en Maîtrise d'Ouvrage Déléguée pour la construction de bâtiments industriels ainsi que des services de gestion des parcs. Notre souhait étant de faciliter l'acte d'investir aux industriels dans nos projets. Nous avons également engagé une réflexion autour des solutions locatives.

2 - Vous avez très récemment lancé une enquête de terrain, quelles en étaient les objectifs et les conclusions ?

Cette enquête s'inscrit également dans le cadre des actions initiées pour renforcer l'orientation client, son objectif principal étant de pouvoir répondre au mieux à leurs attentes.

Suite aux 150 entretiens réalisés, nous ne pouvons que nous en réjouir, dans le sens où elle a été bien accueillie et nous aura permis de nous rapprocher de nos clients et des acteurs du marché. Ce chantier nous a également renseignés sur les grandes tendances des demandes en termes de spécification, de localisation, d'accessibilité, de budget, etc. Nous pourrions par la suite creuser ces pistes sur un échantillon plus important.

Il s'agit aussi d'une réussite commerciale car plusieurs demandes sont actuellement en cours de traitement pour des entreprises de tailles et d'activités différentes. Les enseignements de cette enquête ont été multiples et iront également dans le sens d'une plus grande proximité avec nos clients. Nous avons également noté une très forte demande pour des solutions dans la région du Grand Casablanca. En définitive, les conclusions dégagées nous permettront d'accomplir notre finalité ultime qui consiste à arrimer notre offre à la demande, et ce pour mieux servir le client.

ZOOM SUR LES PROJETS DE L'ORIENTAL

L'ORIENTAL, UNE DYNAMIQUE INDUSTRIELLE AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

L'Oriental fait partie des premières régions du Royaume à se doter d'une vision claire et d'une stratégie concrète en matière de développement industriel, le « Plan Med Est ».

Afin d'améliorer sa compétitivité économique, la région s'est impliquée depuis plusieurs années dans une politique de développement et de mise à niveau des infrastructures, en lançant de grands chantiers structurants :



L'aéroport international d'Oujda Angad



L'axe autoroutier Fès-Oujda



La rocade méditerranéenne, permettant de lier Saïdia à Tanger



Le projet de Port Nador West Med



La ligne ferroviaire Tatourirt-Nador La voie express Oujda-Nador

Ces chantiers viennent consolider les nombreux atouts dont dispose la région, dont notamment sa façade maritime de 200 km, qui lui offre des possibilités importantes pour son développement et la disponibilité de ressources humaines qualifiées, à des prix compétitifs.

MEDZ participe au renforcement de l'attractivité de ce territoire, à travers la mise en place de 3 parcs industriels intégrés.

DES OFFRES D'INVESTISSEMENTS À FORTE VALEUR AJOUTÉE

Offre de terrains viabilisés.
Maîtrise d'Ouvrage Déléguée.

BERKANE MEDWEST

LOCALISATION :

À 10 km de Berkane

CHIFFRES CLÉS :

- Plus de **12 hectares** vendus
- **22 projets** commercialisés
- **7 unités** en construction
- Création de **5 000 emplois directs** à terme



COMPOSANTES :

- Une plateforme de regroupement, de commercialisation et de distribution des fruits et légumes
- Un parc industriel pour la transformation des produits agricoles
- Une zone logistique
- Une zone de services
- Un espace dédié à la formation et à la recherche
- Une zone commune de support dédiée aux activités tertiaires

OUIDA MEDWEST

LOCALISATION :

À 12 km d'Oujda

CHIFFRES CLÉS :

- Plus de **13 hectares** vendus
- **36 projets** commercialisés
- **3 unités** en activité et **14 unités** en construction
- Création de **15 000 emplois directs** à terme
- **11 000 m²** d'espaces de travail et de services développés (**7 500 m²** dédiés à l'Offshoring et **3 500 m²** aux activités tertiaires)



COMPOSANTES :

- Une zone libre comprenant :
 - Une zone PME/PMI
 - Un Retail Park (plateforme commerciale)
 - Un pôle tertiaire, axé sur l'Offshoring et les Services
 - Un Campus du Savoir
- Une zone franche, la Cleantech, destinée aux équipementiers opérant dans les énergies renouvelables, l'efficacité énergétique et les Industries écologiques

SELOUANE MEDWEST

LOCALISATION :

Selouane à 12 km de Nador

CHIFFRES CLÉS :

- Plus de **6 hectares** vendus
- **15 projets** commercialisés
- Création de **12 000 emplois directs** à terme



COMPOSANTES :

- Une zone industrielle
- Une plate-forme logistique
- Une zone d'activités commerciale
- Des services de support
- Une pépinière d'entreprises
- Des espaces dédiés à la formation et à la R&D

DES SERVICES* SUR MESURE

DES SERVICES AUX ENTREPRISES

- Un guichet unique et une intermédiation avec les services administratifs.
- Un service de gardiennage, avec contrôle d'accès.
- La collecte des déchets.
- L'entretien des infrastructures : voirie, espaces verts, etc.
- Des formations et de la R&D.

DES SERVICES AUX PERSONNES

- Des restaurants d'entreprise.
- Des services d'hygiène et de santé.
- Des espaces de loisirs et d'animation, etc.

*Services mis en place au fur et à mesure de la valorisation de la zone.

CONTACTS COMMERCIAUX

INDUSTRIE : Tél : +212 537 57 66 78 • Fax : +212 537 71 64 17 • E-mail : showroom@medz.ma • www.medz.ma
OFFSHORING : Tél : +212 522 77 75 55 • Fax : +212 529 01 50 70 • E-mail : contact@medz.ma • www.medz.ma