

SWOT .MA – Rabat, 30 mai 2016

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> • Compétences d'opérateur de registre (charte de nommage, infrastructure) animé d'une forte volonté de progresser. • Crédibilité et notoriété de l'ANRT. • Dynamique commerciale avec 30 revendeurs générant 15.000 nouveaux enregistrements par an. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible connaissance du marché et de la base de clients. • Manque de culture / focus business et marketing (pas de budget marketing, pas d'objectifs de C.A. et de marge). • Contraintes règlementaires sur les opérations de registre (politique de prix, accréditation revendeurs).
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> • Relation avec d'importants relais économiques institutionnels auprès de la clientèle entreprises (CRI, technopoles régionales, OMPIC, CGEM). • Marché non saturé avec un faible équipement des entreprises en sites internet. • Développement rapide de l'économie numérique marocaine (solutions cloud et SAAS, e-commerce). 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de dynamisme du réseau de revendeurs : <ul style="list-style-type: none"> - Maintien de prix élevés - Faible concurrence - Fragilité économique - Absence de « pure players » • Usage dominant des réseaux sociaux, dont Facebook, comme outil de présence en ligne. • Absence de solutions simples pour accompagner les projets de présence web des petites entreprises.

Plan Stratégique .MA 2016-2018 – Rabat, 30 mai 2016

Ambition : positionner .MA comme l'extension préférée des entrepreneurs marocains, n° 1 en part de marché sur les nouveaux enregistrements.

Objectifs marketing : 100.000 noms de domaine enregistré en .MA au 1^{er} trimestre 2018 (20 ans de l'ANRT)

	2016	2017	2018
Base totale NDD initiale	61 000	72 000	85 000
Nouveaux enregistrements	20 000	25 000	28 000
dont croissance "naturelle"	15 000	15 000	15 000
dont impact actions marketing	5 000	10 000	13 000
Renouvellements	52 000	60 000	72 000
Base totale NDD finale	72 000	85 000	100 000
<i>Croissance annuelle</i>	18%	18%	18%

Axes stratégiques :

A. Renforcer le marketing registre

- i) Connaissance clients et étude de marché
- ii) mise à disposition d'un budget marketing annuel de 500.000 à 1.000.000 MAD
- iii) établir un plan marketing annuel sur les bases suivantes :
 - ✓ cibles TPE avec un focus sur les créations et le secteur NTIC
 - ✓ mix 50/50 promotion registrars et communication en ligne
 - ✓ promotion via subvention de bons de réduction sur des solutions de présence web (50 à 150 DAM)
 - ✓ communication en ligne (page FB et publicité FB, campagnes d'acquisition CPC et emailing) et actions terrain.

B. Mettre en place une politique de partenariats

- i) Nouveaux partenaires institutionnels (CRI, technopoles régionales, OMPIC, CGEM).
- ii) Fournisseurs de solutions innovantes de présence en ligne (Exemple : Wix, Squarespace)

C. Anticiper une évolution réglementaire

permettant de faciliter la politique commerciale du registre (mise en place de réductions, accréditation et présence marocaine).