

RENCONTRES ACHETEURS Équipements et services pour projets de développement touristique **Maroc - Casablanca** Du 1^{er} au 2 juin 2016

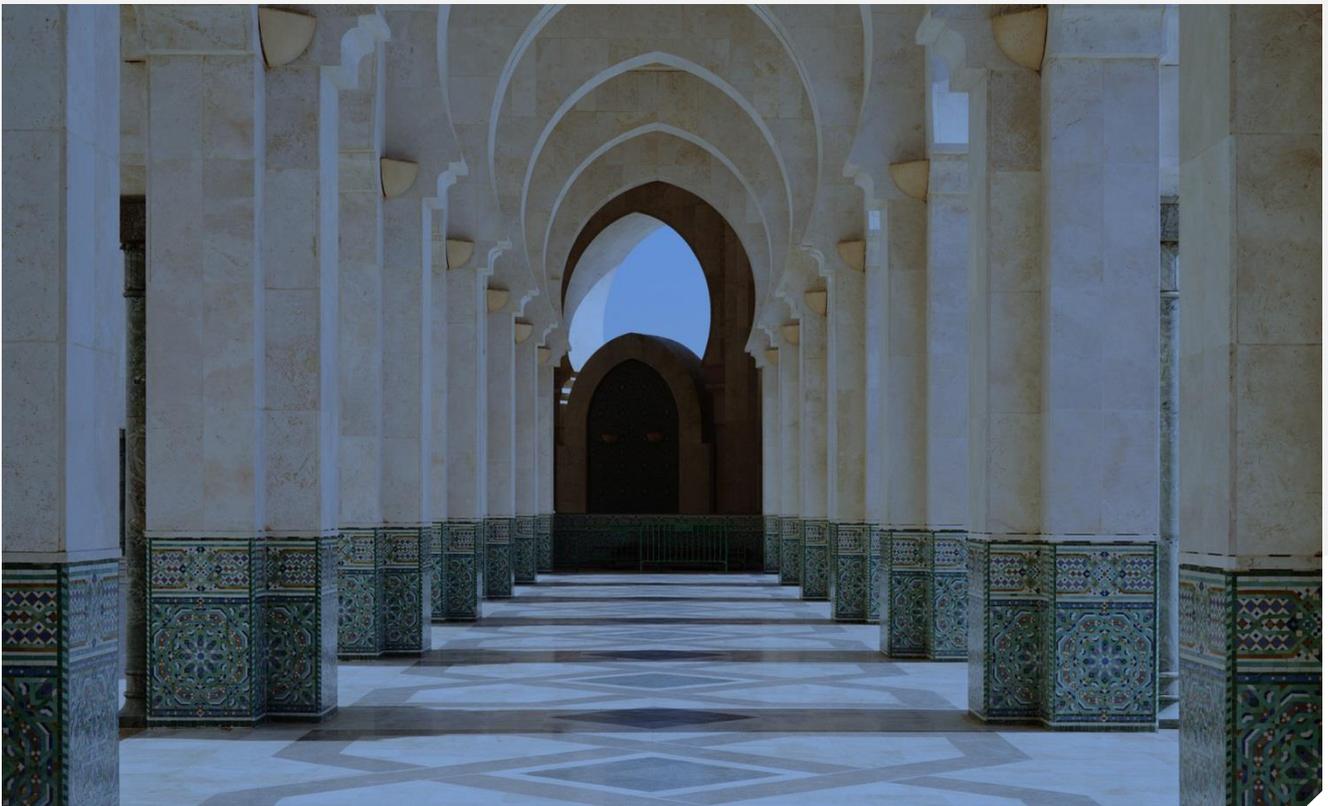
Le tourisme, un secteur clé aux nombreuses opportunités

► VOUS ÊTES...

Fabricant d'équipements et de fournitures destinés aux grands complexes touristiques et hôteliers, thermalisme et thalassothérapie, formateur, consultant, designer, architecte, concepteur, éditeur de solutions et d'équipements pour les musées, médiathèques, bibliothèques, parcs d'attractions et parcs à thème...

► VOUS VOULEZ...

Rencontrer les acteurs du marché du tourisme marocain, les donneurs d'ordres des projets, des partenaires potentiels et des distributeurs spécialisés dans vos domaines respectifs (hôtellerie, restauration, décoration, etc...)



EN PARTENARIAT AVEC :

3,7

Mds EUR Investis pour des projets sur les 4 prochaines années

- Au Maroc, le tourisme est un secteur en pleine expansion, un levier de croissance pour l'économie :

- 1^{ère} source de devises et 1^{er} contributeur à la balance des paiements

- 2^{ème} contributeur au PIB, 2^{ème} créateur d'emplois

- 10,3 millions de touristes en 2014, soit 12 % du PIB national et 5,1 Mds EUR de chiffres d'affaires

- Les objectifs de la «**Vision Tourisme 2020**» :

- hisser le Maroc parmi les 20 premières destinations mondiales et enrichir l'offre culturelle ;

- adopter un positionnement offensif sur le balnéaire et proposer une offre «nature» ;

- doubler la taille du secteur : **faire croître la capacité hôtelière actuelle de 207 000 lits à plus de 400 000** ; accueillir 20 millions de touristes internationaux et tripler le tourisme intérieur.

- De nombreuses chaînes internationales sont déjà présentes : Four Season, Sheraton, Hyatt, Starwood, Golden Tulip, Mövenpick, Accor...

- **16 projets actuellement identifiés pour un montant investi de plus de 3,7**

Mds EUR. Ce sont des projets de complexes hôteliers de luxe, marinas, résidences et stations touristiques, autour de villes au patrimoine culturel à mettre en valeur par la construction de musées de l'histoire, médiathèques.

- Les initiatives du gouvernement sont attrayantes : **création du Fonds Marocain de Développement Touristique (F.M.D.T.)** ; accords de primes pour l'investissement dans les zones émergentes ; exonération de l'impôt sur les sociétés et de la TVA pour les 5 premières années, etc.



POURQUOI PARTICIPER AUX RENCONTRES ACHETEURS



- Rechercher de nouveaux partenaires.
- Rencontrer de nouveaux clients.
- Identifier de nouvelles opportunités et affirmer votre présence sur ces marchés.

Business France facilite votre prospection par des rencontres directes avec des acheteurs, des donneurs d'ordres, des distributeurs/agents.

Le partenaire de Business France au Maroc, la CFCIM, identifie les acteurs potentiels du marché, cible et organise des rendez-vous avec chacun d'entre eux.

TÉMOIGNAGE

Jean-Charles MATRONE
Directeur
TRADITION PIERRE



“Business France Suisse m'a permis d'identifier un partenaire solide, ayant la même vision du métier que moi et avec qui le contact a été très facile dès le départ. Le bureau de Zurich m'a aussi donné les clefs pour aborder ce marché très atypique. Aujourd'hui la Suisse représente un potentiel d'affaires certain pour mon entreprise qui reste à développer.”

LE PROGRAMME

Mardi
1^{er}
juin

Journée networking dans les locaux de la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc

Matinée

Séminaire et échanges :

- **Présentation des principaux projets touristiques marocains** par la Société Marocaine d'Ingénierie Touristique, le Ministère marocain du Tourisme, l'Office National Marocain du Tourisme, le Centre Régional du Tourisme et le Centre Régional d'Investissements.
→ **Quels projets, quels montants d'investissements, quelles régions, quelles opportunités d'affaires pour les entreprises françaises.**
- **Présentation des entreprises françaises et de leurs savoir-faire aux donneurs d'ordres institutionnels et privés en présence des** principaux architectes de la place, prescripteurs, maitres d'œuvre, chaînes hôtelières, gestionnaires de centres touristiques, agences d'aménagement (Marina, Casa Aménagement, Agence d'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, etc.)
→ **Evaluation des adéquations produits/marchés**
- **Echanges B to B en privé avec les donneurs d'ordres publics et privés**

Cocktail déjeunatoire de networking

Après-midi

Visites de sites : Marina de Casablanca, parc d'attractions Sindibad (sous réserve de confirmation)

Mercredi
2
juin

Casablanca

Rendez-vous BtoB en fonction de votre cahier des charges prédéfini et validation de l'intérêt des prospects approchés

Ce programme est donné à titre indicatif et peut être modifié.



Cet évènement vous est proposé dans le cadre du programme annuel France Export soutenu par l'Etat.

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 5 mai 2016

DESCRIPTIF DES OFFRES	MONTANT HT	MONTANT TTC
<ul style="list-style-type: none">• Découverte du marché, visites et organisation de rendez-vous BtoB avec des partenaires potentiels• Guide des affaires	2 300 €	2 760 €

Notre offre comprend la création de votre Vitrine YOU BUY FRANCE : un espace web pour exposer pendant 1 an vos produits et savoir-faire sur www.youbuyfrance.com, le site mondial de promotion des exportateurs français.

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

	HT	TTC
Extension – Tunisie ou Algérie – mission de prospection	1 800 €	2 160 €
Abonnement annuel à la base de données projets & appels d'offres (PROAO)	590 €	708 €
Abonnement à la hotline réglementaire, juridique et fiscale : offre découverte de 4 consultations soit 2 h	175 €	210 €

BUSINESS FRANCE, VOTRE PARTENAIRE À L'INTERNATIONAL

Avec son réseau d'experts sectoriels au plus près des décideurs locaux et des opportunités, Business France accompagne votre projet de développement export et vous ouvre son carnet d'adresses.

Les entreprises qui ont fait appel à nos prestations témoignent :

- 8 sur 10 ont pu identifier de nouveaux contacts à potentiel.
- 1 sur 2 développe au moins un courant d'affaires dans les 2 ans (enquête IPSOS 2014).

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant :

- votre bulletin d'inscription ainsi qu'une présentation de votre société et de vos produits.

AIDES AU FINANCEMENT

Financez les dépenses liées à votre développement international avec Bpifrance, en partenariat avec Business France (www.bpifrance.fr).

Pensez également à l'assurance prospection COFACE, partenaire de Business France, pour couvrir les frais liés à votre participation à cet événement.

bpifrance

coface

VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

Découverte du marché de l'aménagement du secteur de l'hôtellerie ISRAËL – Tel-Aviv – Mai 2016

Contact : brigitte.benhayoun@businessfrance.fr

Rencontre acheteurs hôtellerie et restauration

CAMEROUN – Douala - 10-13 mai 2016

Contact : patrick.bassom@businessfrance.fr

Vendre aux leaders de l'hôtellerie à Taïwan

TAÏWAN - Taipei - 22 au 24 juin 2016

Contact : laure.bouhadeff@businessfrance.fr

Retrouvez tous nos événements sur export.businessfrance.fr et créez votre alerte e-mail afin d'être informé régulièrement et automatiquement des dernières actualités.

Pavillon France à l'occasion du salon International de l'hôtellerie HOTEL SHOW EMIRATS ARABES UNIS – Dubai – 26-28 septembre 2016

Contact : nadia.tran@businessfrance.fr

Tourisme : Colloques et rendez-vous d'affaires

VIETNAM, CAMBODGE – Hanoï, Ho Chi Minh Ville, Novembre 2016

Contact : vy.luong@businessfrance.fr

Pavillon France sur le METS (Marine Equipment Trade Show), salon mondial de l'équipement nautique PAYS-BAS - Amsterdam – 15-17 novembre 2016

Contact : anny.hoffman@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

Anny HOFFMAN

Chef de projet Tourisme-Hôtellerie - Nautisme

Tél : +33(0)1 40 43 34 84

anny.hoffman@businessfrance.fr

Khadija EL IDRISSE

Responsable des Missions de Prospection B to B au

Maroc - Pôle CFCIM-BUSINESS France

Tél : (+212) (0) 522 43 96 06

keldrissi@cfcim.org

Date limite d'inscription : **5 mai 2016** Dans la limite des places disponibles.

Inscrivez-vous rapidement et retournez-nous votre bulletin d'inscription ainsi qu'une présentation de votre société et de vos produits.



Business France lance sa nouvelle campagne internationale en faveur du rayonnement économique de la France et de la créativité française, CREATIF FRANCE.
Pour plus d'information : creative-businessfrance.fr

Business France
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79
www.export.businessfrance.fr

