

PAVILLON FRANCE MIDEST MAROC

Maroc - Casablanca
Du 14 au 17 décembre 2016

Le rendez-vous industriel au Maghreb

► **VOUS ÊTES...**

Une société de fabrication d'équipements industriels, de maintenance ou de service....

► **VOUS VOULEZ...**

Trouver un distributeur, un agent, nouer un partenariat avec un donneur d'ordres, vous implanter, rayonner sur d'autres pays d'Afrique...



EN PARTENARIAT AVEC :



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

5

Bonnes raisons de s'intéresser au marché marocain

- Un secteur industriel en plein essor sous l'impulsion de l'ambitieux Plan d'accélération industrielle avec la création de nombreux écosystèmes industriels.
- Cinquième puissance du continent africain, le Maroc représente la 1^{ère} destination des IDE en Afrique du Nord.
- Une croissance qui devrait avoisiner 4,1% en 2017, selon les prévisions du FMI.
- Des infrastructures aux standards internationaux, qui ne cessent de se développer : 1 800 km d'autoroute en 2015, 1^{ère} plateforme aéroportuaire de la région, un réseau ferroviaire en pleine expansion et un complexe portuaire intégré Tanger Med de grande capacité.
- Un salon qui a attiré en 2015 : 5515 visiteurs qualifiés issus de 30 pays, dont 11% externes au Maroc.



Photo non contractuelle

THÉMATIQUES DU SALON



- Electronique
- Machines-outils
- Plasturgie
- Services
- Sous-traitance
- Tolerie

LES AVANTAGES DU PAVILLON FRANCE

- Un programme de rendez-vous ciblés (offert en quantité limitée ou optionnel), étude « *Analyse et potentiel de marché des industries mécaniques et métallurgiques au Maroc* ».
- Des coûts de participation réduits,
- Un stand « clé en main ».

Exposer sur le Pavillon France, c'est rejoindre un groupement de stands d'entreprises françaises réunies sous une bannière « Créative France » permettant d'accroître votre visibilité.



Photo non contractuelle

TÉMOIGNAGE

Leila HOUIDEG
Directrice Générale
Eberle

Eberle

« Eberle a décidé de participer pour la première fois au salon MIDEST à Casablanca en décembre 2015. Notre participation a été couronnée de succès avec plus de 50 contacts rencontrés sur notre stand et ayant manifesté un intérêt pour nos produits. Nous avons apprécié la formule « stand clé en main » et avons pu bénéficier d'un programme de rendez-vous offerts aux premiers exposants et réalisés par la CFCIM. Cela nous a permis de mieux connaître les besoins du marché dans la région de Casablanca et un mois plus tard nous commençons à vendre sur le marché marocain via deux distributeurs qui nous passent régulièrement des commandes. Nous avons décidé de renouveler notre participation en 2016. »



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

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 14 octobre 2016

FORFAITS	MONTANT HT	MONTANT TTC
Stand individuel de 6 m² Option 1 : 1 comptoir information, 2 tabourets hauts, un présentoir à documentation, 1 corbeille à papier. Option 2 : 1 table et 2 chaises, 1 présentoir à documentation, 1 corbeille à papier.	1 940 €	2 328 €
Stand individuel de 9 m² 1 table ronde, 3 chaises, 1 comptoir information avec partie rangement fermant à clef et présentoir à documentation inclus, 1 tabouret haut, 1 corbeille à papier.	2 950 €	3 540 €
Stand individuel de 12 m² 1 table ronde, 3 chaises, 1 comptoir information avec partie rangement fermant à clef et présentoir à documentation inclus, 1 tabouret haut, 1 corbeille	3 950 €	4 740 €
Co-exposant	800 €	960 €
Angle	200 €	240 €

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.

SERVICES INCLUS



Catalogue exposants



Analyse et potentiel du marché



Vitrine YouBuy France

Pour préparer votre salon en amont :

- Livraison de l'étude « Analyse et potentiel de marché des industries mécaniques et métallurgiques au Maroc ». 44 pages d'informations sur le contexte du secteur dans le pays (organisation, production, principaux opérateurs, échanges commerciaux, etc. l'accès au marché en identifiant les principaux circuits d'importation, de distribution).

Pendant le salon :

- 2 à 3 rendez-vous d'affaires ciblés avec des partenaires ou clients potentiels
- **Ce programme est offert aux 5 premiers inscrits s'ils le souhaitent (priorité donnée aux nouveaux exposants).**
- Accès à l'espace accueil Business France, rafraîchissements, pâtisseries.

Après le salon :

- Visibilité sur www.youbuyfrance.com, le site mondial de promotion des exportateurs français, via la création de votre Vitrine YOU BUY France
- Suivi de contacts **en option** : qualification et évaluation de 10 à 15 prospects marocains identifiés sur le salon sur une durée d'un mois.

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

	HT	TTC
Programme de rendez-vous ciblés : - 4 à 5 rdv garantis au sein d'un programme réparti sur 3 jours. - Repérage et qualification des cibles selon cahier des charges. - Approche directe (mailing, téléphone), identification du décideur, présentation des produits et services, recueil de l'intérêt. - Remise d'un dossier d'information : planning définitif, recueil des commentaires des sociétés approchées, liste des entreprises ayant décliné un rdv, fiches des entreprises à rencontrer.	950.00 €	1 140.00 €
Suivi de contacts : Après le salon, optimisez votre participation au pavillon France avec la relance, la qualification et l'évaluation de 10 à 15 prospects marocains sur une durée d'un mois.	600.00 €	720.00 €

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 :

- 3 sur 4 ont identifié de nouveaux contacts à potentiel sur les marchés abordés.
- 1 sur 2 signe un contrat dans les 2 ans. (Enquête IPSOS 2015)

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

MISSION DECOUVERTE sur la maintenance et fourniture industrielle ALGERIE - Annaba- Alger
5 au 7 novembre 2016

Contact : leila.douidene@businessfrance.fr

COLLOQUE Créative Industry: quelle stratégie pour une industrie concurrentielle ? TUNISIE - Tunis – 8 au 10 novembre 2016

Contact : selim.gritli@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.

FOIRE DE HANOVRE ALLEMAGNE - Hanovre – 24 au 28 avril 2017
Pavillon FRANCE
Contact : claudemenard@businessfrance.fr

SALON Schweissen & Schneiden ALLEMAGNE - Düsseldorf – 25 au 29 septembre 2017
Pavillon FRANCE
Contact : veronique.cuziol@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

Véronique CUZIOL
Chef de projet
Tél : +33(0)1 40 73 31 03
veronique.cuziol@businessfrance.fr

Maria FERREIRA
Assistante
Tél : +33(0)1 40 73 38 99
maria.ferreira@businessfrance.fr

Date limite d'inscription : **14 octobre 2016** - Dans la limite des places disponibles.