

3^{ème} édition du Colloque Transport Collectif et Ferroviaire

- Digital Business Meeting;
- Rendez-vous B to B.

***Casablanca :
le 25 mai et le 16 juin 2021***

EN PARTENARIAT AVEC :

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

Transport ferroviaire et urbain au Maroc

Le Royaume du Maroc s'est engagé depuis quelques années à mener une **politique de modernisation de son réseau ferroviaire**. De vastes chantiers ont été entrepris sur tout le territoire, et ce, dans le cadre du **Plan Maroc Rail 2040 conduit par l'Office National des Chemins de Fer en partenariat avec l'Etat marocain**.

Le secteur des déplacements urbains a également connu une profonde mutation. En raison d'une importante croissance urbaine et de l'étalement continu des villes, la demande en mobilité des individus a fortement progressé, poussant les collectivités locales à **développer des réseaux de tramway dans les villes de Casablanca, Rabat, Marrakech et Tanger**.



Présentation du secteur

- Le réseau ferroviaire marocain se place au 2^{ème} rang à l'échelle continentale et 33^{ème} au niveau mondial. Celui-ci a atteint **3 815 km de voies ferrées et 2 295 km de longueurs de lignes**, dont 200 km de Ligne à Grande Vitesse (LGV) et **82,5 km de tramway**.
- Le développement du marché ferroviaire marocain se décline en deux stratégies :
 - **Le Plan Maroc Rail 2040** dont l'objectif est d'étendre le réseau ferré conventionnel de 1 600 km et élargir le réseau de LGV de 1 300 km supplémentaires.
 - **Une stratégie de développement industriel** à travers le projet d'écosystème ferroviaire initié par le Groupement des Industries Ferroviaires (GIFER).
- Le réseau tramway compte aujourd'hui 4 lignes, dont 2 lignes à Casablanca d'une longueur de 48 km et 2 lignes à Rabat d'une longueur de 19,5 Km.

- **Les principaux acteurs du secteur** : ONCF, SCIF, ALSTOM, COLAS RAIL, EGIS RAIL, SNCF, SYSTRA MAROC, THALES MAROC, FAIVELEY TRANSPORT MAROC, CASA TRANSPORT, SOCIÉTÉ DE TRANSPORT DE RABAT-SALÉ, RATP DEV CASABLANCA ET TRANSDEV RABAT-SALÉ.

Futurs projets

- Extension du réseau conventionnel de 1 600 km : création de nouvelles lignes **entre Tanger-Tétouan, Agadir-Taroudant, Oujda-Nador, Agadir-Laâyoune-Dakhla, etc.**
- Extension du réseau LGV : le Maroc disposera à terme de 1100 Km au lieu de 200 km actuellement en construisant de nouvelles liaisons entre Marrakech-Agadir (études en cours), Rabat-Fès, Casa-Marrakech, Fès-Oujda...
- Lancement des travaux de connectivité ferroviaire du port Nador West-Med pour un **montant estimé à 28 Mdrs EUR et du port de Safi pour un montant de 27 M EUR.**
- Lancement de la construction de 2 nouvelles lignes T3 et T4 de tramway à Casablanca.
- Lancement des travaux de réalisation du projet des L1 et L2 des Busways circulant sur des voies dédiées.

PROGRAMME DE LA MISSION

La mission se déroulera en 3 grands moments :

Jeudi 30 avril 2021

Transmission des fiches profils des entreprises participantes aux acteurs locaux de la filière ferroviaire, à savoir : ONCF, ALSTOM, RATP DEV, TRANSDEV et INFRAWAY.

Mercredi 25 mai 2021

Organisation de deux webinars techniques sur les thématiques suivantes :

- Maintenance et rénovation du matériel roulant ;
- Maintenance des infrastructures.

15 et 16 juin 2021

- Rendez-vous B to B pour les entreprises retenues par les donneurs d'ordres,
- Organisation de programme de rendez-vous sur mesure pour les entreprises souhaitant prospecter différents secteurs.





POURQUOI PARTICIPER ?

S'informer sur l'actualité de la filière

- Participer aux webinars organisés par la CFCIM en présence d'un public de choix,
- Présenter votre offre à des décideurs publics et privés (donneurs d'ordres, importateurs, distributeurs, etc.),
- S'informer sur l'actualité du transport collectif et ferroviaire au Maroc, découvrir les besoins du secteur et identifier ses opportunités,
- Gagner en visibilité en rencontrant de nouveaux partenaires et clients,
- Affirmer votre présence et vous faire connaître.

Faciliter votre prospection

- Accéder à My CFCIM, une plateforme de networking en ligne,
- Faciliter votre prospection par des programmes de rendez-vous personnalisés avec des acheteurs, des donneurs d'ordres, des distributeurs/agents, etc.
- Initier des courants d'affaires en rencontrant de nouveaux partenaires locaux.

Qui sommes-nous ?

La CFCIM a pour mission d'accompagner et de conseiller les sociétés françaises et marocaines. Elle a développé un ensemble de prestations visant à apporter à ses membres les meilleures solutions liées au conseil et au développement des affaires.

Elle propose également des solutions adaptées en matière de formation grâce à son Campus et met à disposition des entreprises des formules locatives innovantes au travers de ses 4 parcs industriels.

La CFCIM est membre de la Team France Export en tant que représentant unique du service public Business France au Maroc. A ce titre, la CFCIM travaille conjointement avec le Service Economique de l'Ambassade de France, les CCEF et l'ensemble des CCI et organismes publics français.



4 000 entreprises
adhérentes



3 900 entreprises
accompagnées en
2019

90

événements
organisés par an

Descriptif de l'offre*	Tarif HT	Option
Phase 1 : Participation aux webinars techniques et presentation de votre société aux acteurs locaux)	600 EUR	
Phase 2 : rendez-vous avec B to B avec les donneurs d'ordre**	650 EUR	
En option : Mission de prospection sur mesure sur la base d'un cahier des charges***	1 600 EUR	
	Total HT	
	TVA 20 %	
	Total TTC	

Pour confirmer votre inscription et procéder au paiement, veuillez remplir ce [formulaire](#).

Date limite d'inscription : 26 avril 2021

- * Notre offre ne comprend pas le voyage et l'hébergement, nous serons en mesure de vous communiquer des hôtels à tarifs négociés si vous le souhaitez.
- ** Offre réservée aux entreprises retenues par les donneurs d'ordres.
- *** Sous réserve de participation à la 1^{ère} phase.

Bulletin d'inscription

(à remplir en majuscules et à envoyer par fax ou par e-mail)

Raison Sociale :

Adresse :

Ville :

Représentant de l'entreprise

Nom/Prénom :

Fonction :

GSM :

E-mail :

Bon pour accord le / / 2021

Signature et cachet obligatoires

Conditions de vente

- La CFCIM s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la réalisation de la prestation. Les résultats dépendent de l'intérêt des prospects pour l'offre présentée, sous réserve de la disponibilité de l'information. En aucun cas, la CFCIM ne saurait être responsable des dommages indirects tels que : perte d'un marché, préjudice commercial, trouble commercial quelconque.
- Le paiement d'un acompte de 50 % est demandé à la commande, et les 50 % restants à la livraison de la prestation.
- Dans le cas où l'entreprise cliente dispose de contacts ou d'une représentation au Maroc, il est impératif de le préciser dès le départ, en indiquant si ces contacts peuvent être approchés dans le cadre de la prestation.
- Toute modification, en cours de prestation, devra être signalée par écrit et pourra éventuellement donner lieu à un nouveau bon de commande, qui remplacera le précédent.
- Les résultats de la prestation sont la propriété exclusive du client. Il est toutefois expressément rappelé que la CFCIM reste propriétaire des données, des connaissances, du savoir-faire et des méthodologies qu'elle détient ou avait obtenus avant le début de la prestation.
- « La CFCIM traite de données personnelles aux fins d'évaluations de vos attentes quant à la prestation demandée. Les destinataires des données vous concernant sont uniquement les collaborateurs de la CFCIM et éventuellement les organismes démarchés.
- Conformément à la loi n°09-08, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier ou les supprimer, par courrier au service Responsable conformité, à l'adresse suivante : Direction général de la CFCIM, 15 avenue Mers Sultan – 20130 Casablanca (Seules les demandes signées, accompagnées de la photocopie d'une pièce d'identité, seront traitées).
- L'entreprise cliente autorise la CFCIM à transmettre tout ou partie des éléments de cette prestation à Business France afin de permettre à l'Agence d'assurer un suivi adéquat dans le cas où elle souhaiterait aborder d'autres marchés.
- L'entreprise cliente autorise la CFCIM à transmettre tout ou partie des éléments de cette prestation à Business France afin de permettre à l'Agence d'assurer un suivi adéquat dans le cas où elle souhaiterait aborder d'autres marchés.

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente de la CFCIM accessibles à l'adresse :
www.cfcim.org/fileadmin/template/maroc/documents/Conditions_generales_et_particulieres_de_vente_BF.pdf

et m'engage à les respecter sans réserve.

Chèque Relance Export

Vous êtes autoentrepreneur, une TPE, PME ou ETI française ?

Bénéficiez d'une aide financière pour vos projets à l'export !



Le chèque Relance Export est un dispositif d'aide publique qui permet de prendre en charge, sous conditions, une partie du montant de vos prestations export !

Rendez-vous sur le [site de la Team France Export](#) pour faire la demande d'une prise en charge sur:

- Nos **prestations individuelles** (étude de marché, test sur offre, mission de prospection...)
- Nos **prestations collectives** (mission collective, participation à un pavillon France sur un salon...)

https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/plan-de-relance/Guide-mesures-relance-exportations.pdf



Quels sont les dispositifs de financements et d'accompagnement à l'export ?

Nombreuses sont les solutions d'aide à l'exportation destinées aux entreprises qui souhaitent développer leur activité à l'international :

- **BPI France Export : Bpifrance, Coface et Business France ont noué un partenariat et créé le label « Bpifrance Export » qui permet à des entreprises sélectionnées de bénéficier d'un accompagnement personnalisé à l'international et d'une offre de financement adaptée.**



[Cliquez ici pour découvrir les solutions de financements et d'accompagnement de bpifrance](#)

Ou contactez :

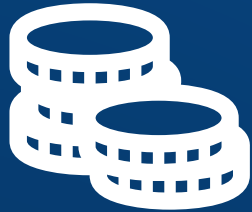
M. Christophe Plastre

Deputy Area Manager - West Africa

Tél : +33 7 86 31 43 49

Tél : +225 69 57 44 86

Email : christophe.plastre@ext.bpifrance.fr



- Les aides régionales :

Les régions proposent également plusieurs aides à l'export pour inciter les entreprises à se développer à l'international (subventions, accompagnement...)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Normandie](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Auvergne-Rhône-Alpes](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Bretagne](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Pays de la Loire](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Hauts-de-France](#)

Vos contacts privilégiés

Khadija EL IDRISSE

Responsable des missions collectives et individuelles
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 06

E-mail : kelidrissi@cfcim.org

Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc

Afraâ SAMID

Chargée de la filière Industrie et Infrastructures
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 22

E-mail : asamid@cfcim.org

Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc



CFCIM – 15, avenue Mers
Sultan – Casablanca

Tél. : 00 212 5 22 20 90 90

Email : cfcim@cfcim.org

www.cfcim.org

