

# MISSION COMMERCIALE AU MAROC

Secteur Industrie & Entreprises Industrielles Innovantes

## PRESENTATION DE LA MISSION

Le Maroc, pays Francophone à forte croissance depuis 10 ans et pays ami de la France, situé à 02H30 de Lyon, Genève et Paris, présente de nombreuses opportunités commerciales aux industriels Français dont le savoir-faire est reconnu et apprécié dans ce Pays.

Des grands donneurs d'ordres Français et internationaux y sont présents :

**Bombardier, Stelia, Boeing, Safran, Lisi Aerospace, Le Piston Français, Daher, Souriau, Ratier Figeac, Eaton, Alcoa, Aerolia, Renault, PSA, Alstom, Thales, ...** Tous ces grands opérateurs ont choisi de s'implanter au Maroc contribuant à la création d'un remarquable écosystème, présentant de réelles opportunités aux industriels français.

**D'autres industries existantes et en plein développement existent :** Agroalimentaire, Pharmacie, Cosmétique, Chimie, Plasturgie, Environnement, Mines et carrières, Hydrocarbures, Bois et papier, BTP, Industrie Métallurgique, Energie. Ces secteurs, en plein investissements présentent des opportunités importantes pour les sous-traitants ayant une expertise et une culture industrielle forte.

## Description succincte de la mission

Cette mission exploratoire sur 5 jours permettra de rencontrer des donneurs d'ordres et d'autres sociétés pour leur permettre d'appréhender le marché Marocain, les attentes du marché et la pertinence de leur offre. Les démarches administratives et juridiques seront expliquées et ainsi que l'accompagnement et le financement pouvant être sollicités. Les donneurs d'ordre seront en cohérence avec les participants et l'intérêt pour les donneurs d'ordre.

## Objectifs

- **Créer des opportunités concrètes de coopérations commerciales** entre entreprises françaises et Marocaines
  - Rencontre avec des donneurs d'ordres dans différents secteurs industriels : Aéronautique, Automobile, Ferroviaire, Agroalimentaire, Pharmacie, Cosmétique, Chimie & Plasturgie, Environnement, Hydrocarbures, Bois & Papier, Métallurgie
  - Rencontres B2B dédiées et adaptés en fonction des profils d'entreprises
  - Participation à la convention aéronautique AEROMART pour les participants qui le souhaitent.
- **Appréhender le marché Marocain, se benchmarker, faire de la veille techno / marchés :**
  - Créer des opportunités d'échanges technologiques et de partenariats avec des entreprises innovantes, centre de recherche français et Marocain.
  - Visites d'usines dans votre métier pour benchmark et éventuelles possibilités de collaboration
- **Envisager une implantation au Maroc**
  - Permettre aux entreprises d'évaluer l'opportunité d'exporter et se développer au Maroc, porte d'entrée vers le marché Africain.
  - Comprendre les démarches administratives et juridiques pour exporter ou s'implanter au Maroc

## Dates

**Du dimanche 27 octobre au Vendredi 1<sup>er</sup> Novembre.**

## Lieu

Casablanca-Maroc & Tanger / Kénitra pour les participants intéressés par l'industrie automobile.

## Nombre de places pour les entreprises participantes disponibles

Limité à 8 entreprises. **1 personne maximum par entreprise pour la prise en charge de l'aide régionale.**

## CONTENU DETAILLE DE LA MISSION AU MAROC :

### **VOYAGE ET ARRIVEE à Casablanca**

Le départ devrait se faire le dimanche 27 octobre 2019 depuis l'aéroport Lyon Saint Exupéry, et le retour permettra d'arriver à ce même aéroport le Vendredi 1<sup>er</sup> Novembre.

Les participants souhaitant prolonger leur séjour Samedi et Dimanche bénéficieront de l'aide de l'organisation de leur séjour supplémentaire.

### **ACCUEIL : COMPRENDRE LE MARCHE Marocain ET LES DEMARCHES A SUIVRE POUR Exporter ou S'IMPLANTER AU Maroc**

Conférence avec intervenants locaux (Centre Régional d'Investissement, Gimas, Fédération des Industries Mécaniques (en cours de validation) :

- Attractivité du Maroc
- Le marché
- Les démarches
- Les aides financières pour exporter et/ou s'implanter

### **VISITE DE DONNEURS D'ORDRES ET ENTREPRISES DANS VOTRE SECTEUR D'ACTIVITE**

L'objectif des rendez-vous est de rencontrer les acheteurs et de faire une visite du site pour comprendre les besoins, le potentiel business, les exigences et le processus de qualification.

Les visites seront variées avec des visites communes de grands donneurs d'ordre :

- Donneurs d'ordre → Entreprises envisagées : BOMBARDIER, Renault, ALSTOM, SANOFI, VINCI, etc.
- Entreprises de métiers similaires à celles des entreprises françaises participantes → En fonction des inscriptions, partie bâtie sur mesure.

### **VISITES D'ENTREPRISES & UNIVERSITE REFERENCES INNOVANTES**

Benchmarking et échange sur l'état d'avancement des technologies au Maroc.

### **RENDEZ-VOUS B2B CIBLES POUR LES ENTREPRISES**

Les rdv seront organisés de façon personnalisée, entreprise par entreprise, avec le consultant, en amont de la mission.

### **VISITE DE CENTRES TECHNIQUES et/ou Laboratoires d'essai tel que CETIM Maroc**

Point qui reste à confirmer définitivement en fonction de l'intérêt des entreprises participantes.

## **RENCONTRE AVEC DES CRENEAUX D'EXCELLENCE OU ENTREPRISES MAROCAINES AYANT PARTICIPE AUX RENCONTRES FRANCE-MAROC PRECEDENTES**

### **DEBRIEFING**

## **MODALITES**

### **Évolutions du contenu possible**

L'agenda sera finalisé en fonction de la typologie des entreprises inscrites pour garantir le meilleur « matchmaking » possible aux participants français comme marocains.

Le Pôle ViaMéca se réserve le droit d'annuler la mission si le nombre de participants n'est pas suffisant.

### **Accompagnement par le pôle et le consultant spécialisé**

L'accompagnement sera réalisé avant et pendant la mission par Alex BARIKI, dirigeant du cabinet GTE – Go To Excellence France.

La préparation au départ est incluse :

- Adaptation des outils de ventes pour le marché marocain
- Une préparation aux réunions, revue de vos outils marketing pour les adapter au marché Marocain
- Animation et préparation à une dynamique collective pour la délégation

Alex BARIKI ainsi qu'un représentant du pôle seront présents pendant le voyage et durant la mission au Maroc pour accompagner les entreprises. Une équipe de 4 personnes du cabinet GTE – Go To Excellence au Maroc sera à la disposition des participants.

### **Autres Partenaires impliqués :**

- Gimas
- Fédération des Industries Mécaniques
- Centre Régional des Investissements
- Bureau Francis Lefèvre Maroc
- Amica
- AMDIE
- Français
  - ViaMéca , Pôle MontBlanc Industries (futur pôle CIMES)
  - Clusters partenaires : Mécabourg, Mécaloire, Vilesta.

## Coût

Le coût total par personne est de

- **3120 € TTC (2600 € HT)** subvention déduite. A titre d'information le cout réel de la mission est de 6000 TTC par personne.
- Option participation à une journée de BTB sur AEROMART **1080 € TTC (900 € HT)**



Ce tarif est possible car la mission est soutenue par la Région Auvergne-Rhône-Alpes dans le cadre des PDI (Plan de développement international) du pôle ViaMeca (CIMES)

### Ce tarif inclut :

- Le billet d'avion A/R
- Les déplacements au Maroc
- Les nuits d'hôtel avec petit déjeuner
- Le repas du midi lors des déplacements collectifs
- L'accompagnement par le consultant et l'équipe du pôle

### Ce montant n'inclut pas (liste non exhaustive, donnée à titre indicatif) :

- Le déplacement domicile / aéroport en France
- Le repas et les boissons du soir
- Toutes boissons au-delà du forfait-repas de 30€ par personne pour le midi

Le coût restant à charge des entreprises a été basé sur des éléments prévisionnels et pourra être revu à la hausse en fonction des coûts réel (ex : billet d'avion, hôtel).

## Contacts :

**Pôle ViaMéca**  
Lessia Cahuzac  
04 73 26 57 38  
[projet@viameca.fr](mailto:projet@viameca.fr)

**Go To Excellence**  
Alex BARIKI  
+33 608 75 38 30  
[abariki@go-to-excellence.com](mailto:abariki@go-to-excellence.com)

## Date limite d'inscription

Nous enregistrons les inscriptions jusqu'à la date du Vendredi 20 Septembre à 12H00.  
Passé cette date, vous devrez contacter directement ViaMéca pour connaître les disponibilités.

## Formulaire d'inscription

*A retourner accompagné d'un acompte de 50% soit **1500 € TTC** (1250 € HT) à :*  
**Pôle ViaMéca, Parc Technologique La Pardieu C/O Macéo, 14 Av Léonard de Vinci, 63000 Clermont Fd**  
**Tél. 04 27 04 50 69**

### Identification

Raison sociale : \_\_\_\_\_

Numéro SIREN : \_\_\_\_\_

Code postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

Tél \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_

Site internet : \_\_\_\_\_

Email société : \_\_\_\_\_

<b>Contact en charge du dossier</b>	<input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> M.	Prénom :	Nom :
	Email :		
	Tél direct et fonction :		
<b>Personne participant à la mission</b>	<input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> M.	Prénom :	Nom :
	Email :		
<b>Responsable communication</b>	<input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> M.	Prénom :	Nom :
	Email :		

### Données de facturation

Nom et prénom	Fonction	Prix
		2600 € HT
	TVA	520 €
	Total TTC (TVA 20%)	<b>3120 € TTC</b>
	<i>Acompte de 50% à verser dès l'inscription : chèque à l'ordre ViaMéca</i>	<b>1560 € TTC</b> (1300 € HT)
	Option Participation AEROMART	1080 TTC (900 € HT)
	<i>Acompte de 50% à verser dès l'inscription : chèque à l'ordre ViaMéca</i>	<b>540 € TTC</b> (450 HT)

Date : \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_



## Conditions Générales de Vente

acompte de 50% est versé au moment de l'inscription, payé par chèque. Cet acompte n'est récupérable par l'entreprise que partiellement sous réserve d'une justification écrite : les montants déjà engagés par le pôle ne seront pas remboursés, seule la partie non dépensée pourra être restituée à l'entreprise.

Si la prestation ne peut pas être exécutée du fait d'un manquement ou négligence ou faute du client, ou s'il ne participe pas, le client ne pourra prétendre à aucun remboursement.

### Obligations du client

- **S'assurer que le participant a une carte d'identité française ou un passeport en cours de validité. Aucun remboursement ne sera effectué au motif de défaut de présentation d'un document d'identité requis en cours de validité auprès des autorités compétentes.**
- Remplir et transmettre au pôle, à la première demande, tout document ou information jugés nécessaires pour l'exécution de la mission,
- Respecter toutes les réglementations et dispositions particulières régissant les lieux dans lesquels vont se dérouler la mission,
- Se présenter à tout rendez-vous et réunion organisés durant la mission, pour assurer le bon déroulement de celle-ci, sauf cas de force majeure,
- Respecter le planning et le plan d'action de la mission, le client s'interdisant de modifier le planning unilatéralement,
- De manière générale, s'obliger à une collaboration loyale pour permettre au pôle de mener à bien la mission qui lui est confiée, étant entendu que le succès de la mission ne repose pas uniquement sur la qualité de la prestation du pôle, mais également sur l'engagement du client lui-même ainsi que de facteurs échappant au contrôle du pôle,
- Continuer à assurer en toute circonstance son autorité hiérarchique et disciplinaire liée à sa qualité d'employeur auprès du personnel qui peut être amené à participer à la mission.

### Obligations du pôle

- Mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à l'accomplissement de la prestation et s'assurer que celle-ci soit conforme aux règles de l'art en vigueur. Le pôle est soumis à une obligation de moyens excluant que le client puisse invoquer,

au vu de la prestation fournie, une obligation de résultat.

- Si le pôle, pour exécuter une partie de ses missions, doit s'appuyer sur un tiers ou un sous-traitant, il ne pourra être tenu responsable de l'inexécution ou de la mauvaise exécution par ce tiers ou sous-traitant de la mission confiée.
- En aucun cas le pôle ne pourra être tenu pour responsable du personnel du client. Il ne sera établi aucun lien de subordination entre le pôle et le personnel du client. Néanmoins pour assurer le bon déroulement de la mission, il pourra être amené à contrôler et vérifier le travail du personnel du client.
- Le personnel du pôle restera en toutes circonstances sous l'autorité hiérarchique et disciplinaire du pôle qui assurera sa fonction d'employeur envers ses salariés durant l'intégralité de la mission

### Force majeure

Les cas de force majeure définis par la loi suspendront les obligations du contrat sans indemnité. En complément des cas définis par la loi et la jurisprudence, seront retenus comme cas de force majeure : la grève totale ou partielle au sein du pôle ou chez le client, le blocage des moyens de transport ou d'approvisionnement, l'incendie et les dégâts des eaux, la panne de système informatique, le blocage des télécommunications.

### Confidentialité

Le pôle et le client s'engagent à conserver confidentiels les documents et informations concernant l'autre partie de quelque nature qu'ils soient, économiques, techniques, etc.

Ces documents et informations ne pourront être communiqués à des tiers ou publiés sans l'accord express de la partie concernée.

Le client s'engage à n'utiliser les données qu'il a consulté durant la mission que pour ses besoins internes. Il s'engage à ne les communiquer à des tiers qu'à titre gratuit, avec l'accord express du pôle. Il s'interdit de les commercialiser à titre onéreux.

Conformément à la loi « informatique et liberté » du 6 janvier 1978 le client bénéficie d'un droit d'accès et de de modifications aux informations qui le concerne, qui peut être exercé en adressant un simple courrier au pôle.

### Assurance

Chacune des parties assure sa responsabilité civile garantissant les dommages pouvant survenir aux biens et aux personnes, selon le droit commun, et devra fournir à l'autre partie sur simple demande l'attestation d'assurance correspondante, précisant le montant des garanties et le justificatif du paiement des primes.

## Responsabilité

Le pôle s'engage à exécuter les prestations à sa charge avec tout le soin en usage dans son activité et à utiliser les règles de l'art en vigueur. Ceci représente une obligation de moyens. Si la responsabilité du pôle était retenue dans l'exécution du présent contrat, le client ne pourrait prétendre à un total d'indemnités et dommages et intérêts supérieurs au montant des règlements déjà effectués pour les services contenant une faute ou erreur objet du litige. Le versement de tout autre type de dommages et intérêts ou indemnité est exclu et le client ne pourra former aucune revendication à ce titre.

## Clause résolutoire

En cas de non-respect par le client d'une quelconque obligation du contrat, et après mise en demeure par courrier recommandé avec avis de réception infructueux pendant un mois, le contrat pourra être résilié par le pôle nonobstant tout dommage et intérêt auquel il aurait pu prétendre du fait du manquement du client.

## Clause attributive de compétence

En cas de litige la compétence transverse et exclusive est attribuée au tribunal administratif de Grenoble. Les parties font élection de leur domicile en leur siège social respectif.

ANNEXE 1 :

**PDI : Attestation d'attribution d'aides de minimis**

Nom de l'organisme qui perçoit le financement public pôle ou cluster :

.....

Adresse :

.....

CP : ..... Ville :

.....

Le pôle ou cluster atteste que l'entreprise :

Nom de l'entreprise :

.....

Adresse :

.....

CP : ..... Ville :

.....

N° SIRET :

.....

A participé à l'action :

.....

Pour l'exercice fiscal :

.....

Et a bénéficié dans ce cadre d'une aide sous le régime de minimis d'un montant de : .....€ HT

Cette aide a été apportée par des contributions versées par \* :

.....

Le représentant \*\* de l'organisme qui perçoit le financement :

Date : .....Signature :

\* Indiquer la provenance : Etat / Région.

\*\* Le signataire de ce document doit disposer des pouvoirs nécessaires pour engager sa structure.