

RENCONTRES ACHETEURS ENERGIES RENOUVELABLES

Algérie – Maroc

Du 24 au 29 septembre 2017

Le Maroc, pionnier en Afrique du Nord, et l'Algérie, nouvel entrant, deux marchés à fort potentiel et aux objectifs ambitieux !

► **VOUS ÊTES...**

Une entreprise du secteur des énergies renouvelables (solaire, éolien, biomasse, géothermie, etc.) et proposez des solutions pour le développement, la mise en œuvre, la maintenance de projets renouvelables

► **VOUS VOULEZ...**

Découvrir ou mieux connaître les projets, investissements et acteurs pour le développement des énergies renouvelables dans le mix énergétique de ces deux pays



EN PARTENARIAT AVEC :

22GW

Puissance de production d'électricité d'origine renouvelable d'ici 2030 en Algérie

52%

Part des énergies renouvelables dans la puissance électrique installée d'ici 2030 au Maroc

- Dans le cadre du **programme national de développement des énergies renouvelables** en Algérie, le **solaire photovoltaïque** représentera 62%, **l'éolien** 23%, le **solaire thermique** 9%, la **biomasse** 4% et la **cogénération** 2% de la puissance totale installée prévue d'ici 2030.

- L'Algérie doit annoncer en 2017 un **appel d'offres** pour la production et la distribution de **4 000 mégawatts** d'énergie électrique renouvelable.

- Au Maroc, de nombreux projets et chantiers ont d'ores et déjà lancé été dans 4 domaines : **l'hydroélectrique**, **l'éolien**, le **solaire** et, dans une moindre mesure, la **biomasse**.

- Le marché des énergies renouvelables au Maroc est impulsé par les **grands plans d'État** lancés ces 5 dernières années : le **Programme intégré de l'énergie éolienne**, le **Plan solaire marocain**, le **Programme solaire photovoltaïque**, et les **chantiers de production hydroélectrique**.



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 Bureau Business France d'Alger et la Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc identifient les acteurs potentiels du marché, ciblent et organisent des rendez-vous avec chacun d'entre eux.

TÉMOIGNAGES

Damien GRANJON
Directeur Développement
Quadran Maroc – Groupe Quadran



« QUADRAN Maroc, filiale du Groupe QUADRAN, producteur d'électricité verte en France, développe des projets de centrales éoliennes et solaires photovoltaïques au Maroc depuis 2011. Membre de la CFCIM, QUADRAN Maroc, peut témoigner du dynamisme et de l'efficacité des équipes de la CFCIM à travers sa participation à la COP22. Par ailleurs la CFCIM propose de nombreux temps d'échanges et de rencontres business BtoB, qui permettent aux entreprises de faire connaissance, de débattre sur des thèmes spécifiques et d'étendre leur réseau. Tout cela dans une ambiance détendue et conviviale. »

Paul MULLER
General Manager
Singulus Technologies



« En quelques mots, je voudrais saluer votre organisation, en particulier par notre présence au Salon ERA d'Oran. Nous avons pu lors de notre 2^{ème} participation en Octobre dernier ressentir un vif intérêt des industriels Algériens et de l'Etat pour un développement des énergies renouvelables, et solaires en particulier. Plusieurs projets sont à l'étude, et nous espérons participer avec eux à cette nouvelle révolution énergétique par un transfert de savoir-faire dans la fabrication des cellules et modules photovoltaïques. »

LE PROGRAMME

Dimanche 24 septembre	Ghardaïa Accueil de la délégation française en fin d'après-midi & briefing par l'équipe Business France Algérie
Lundi 25 septembre	Ghardaïa - Matinée : séminaire de présentation du marché chez SKTM (filiale de SONELGAZ en charge des ENR) - Après-midi : visite démonstrateur PV ou rendez-vous avec des représentants de SKTM
Mardi 26 septembre	Alger - Matinée : retour de Ghardaïa à 8h15. Arrivée Alger à 9h45 puis rendez-vous collectif ou B2B - Après-midi : rdv B2B
Mercredi 27 septembre	Départ vers Casablanca à 9h35. Arrivée à 11h30. - Après-midi : Rendez-vous B2B selon votre cahier des charges
Jeudi 28 septembre	Casablanca - Matinée : Séminaire de présentation du marché marocain au siège de la CFCIM - Cocktail déjeunatoire networking - Après-midi : visite de site (à définir)
Vendredi 29 septembre	Casablanca - Matinée : rendez-vous B2B selon votre cahier des charges - Après-midi/ Soirée : Vol retour

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

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

NOTRE OFFRE

Date limite d'inscription : 26 mai 2017

DESCRIPTIF DES OFFRES	MONTANT HT	MONTANT TTC
• Mission bi pays Algérie-Maroc incluant pour chaque pays : un séminaire de présentation marché, une visite de site, des rendez-vous B2B, un guides des affaires et une analyse du potentiel marché	2.750 €	3.300 €

Notre offre ne comprend pas les vols, hébergements, repas et déplacements individuels locaux.

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

	HT	TTC
Abonnement à la base PROAO (Plateforme de Veille des Projets et Appels d'Offres Internationaux)	590 €	708 €
Programme de rendez-vous supplémentaires en Algérie (la journée du dimanche 24 septembre)	975 €	1.170 €
Suivi de contacts Algérie	650 €	780 €

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)

Confirmez dès à présent votre inscription en nous retournant ce bulletin d'inscription à : service-client@businessfrance.fr

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

POLLUTEC MAROC
MAROC - Casablanca – 24 au 27 octobre 2017
Pavillon France à l'occasion du salon de l'environnement

Contact : caroline.olivier@businessfrance.fr

Vendre à la STEG dans le secteur des ENR
TUNISIE - Tunis – 17 18 octobre 2017

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.

WINDEUROPE Conference & Exhibition
PAYS BAS - Amsterdam - 28 au 30 novembre
Pavillon France sur le salon de l'éolien en Europe
Contact : marie.lalanne@businessfrance.fr

Pour toute information complémentaire, contactez :

Bureau Business France Algérie
Amel OUSSEDIK

Chargée de Développement

Pôle Industries & Cleantech

Tél : +213 (0) 21 98 15 57

amel.oussedik@businessfrance.fr

Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc

Khadija EL IDRISSE

Responsable des Missions de

Prospection B to B au Maroc

Tél : (+212) (0) 522 43 96 06

kelidrisse@cfcim.org

Bureau Business France Paris

Marie LALANNE

Chef de Projets Energies Renouvelables

Tél : +33(0)1 40 73 38 12

marie.lalanne@businessfrance.fr

Date limite d'inscription : **26 mai 2017** - 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
77, boulevard Saint Jacques - 75014 PARIS
Tél : +33(1) 40 73 30 00 - Fax : +33(1) 40 73 39 79
<http://export.businessfrance.fr/default.html>

