

BUSINESS MEETING

Cybersécurité & Fintech Maroc

Rencontrez vos futurs clients et
partenaires !

Les 7 et 8 juillet 2021
Casablanca- Maroc

MISSION COLLECTIVE CYBERSECURITE ET FINTECH

La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc organise un BUSINESS MEETING et des programmes de rendez-vous sur la Cybersécurité et Fintech au Maroc.

Cette mission a pour objectif de mettre en avant les nombreuses opportunités d'affaires que présente les marchés de la Cybersécurité et de la Fintech au Maroc.

Une occasion idéale pour les entreprises françaises de rencontrer les principaux acteurs de ces deux secteurs au Maroc.



CHIFFRES CLÉS DE LA FILIÈRE CYBERSECURITÉ ET FINTECH EN 2019

CYBERSECURITÉ

- Le marché de la sécurité informatique est en plein développement. Il s'agit d'un marché composé de plusieurs acteurs de la cybersécurité, de la protection des données et de la sécurité des systèmes d'information
- **13,4 millions de cyberattaques** détectées entre avril et juin 2020,
- Le Maroc est classé **32e des pays les plus menacés** d'attaques informatiques,
- Une hausse de près de **600% d'attaques** depuis le début du confinement comparé à la même période en 2019
- 70% des attaques ont été effectuées via la messagerie, **1 000 infections par jour**, 80% des attaques se matérialisent par le phishing et les ransomwares.
- **Loi n° 05-20** relative à la cybersécurité en vertu de laquelle le gouvernement pourra exercer, à l'aide de l'agence nationale de cybersécurité, un pouvoir de contrôle et de protection des systèmes informatiques et des données aussi bien des établissements publics que privés.

FINTECH

- Les Fintechs commencent à émerger, alors que le gouvernement, les institutions financières et les opérateurs télécoms s'y intéressent de plus en plus. Cela intervient dans un contexte marqué par diverses initiatives ainsi que l'évolution du cadre réglementaire, notamment à travers l'adoption de la loi 103-12 par Bank Al-Maghrib (BAM). Cette loi permet aux services non bancaires, notamment les opérateurs télécoms, d'offrir des solutions de paiement mettant fin au monopole des banques, pour promouvoir l'inclusion financière.



CHIFFRES CLÉS DE LA FILIÈRE CYBERSECURITÉ ET FINTECH

LES ASSURANCES

- En 2019, le chiffre d'affaires des entreprises d'assurances et de réassurance atteint **4,3 milliards d'euros, en progression de 8,4%** contre 4,5% en 2018.
- En termes de chiffres d'affaires, les trois compagnies d'assurances qui dominent le marché sont Wafa Assurance, RMA et Saham Assurance

LES BANQUES

- **Nombre d'établissements de crédit et organismes assimilés : 90**
 - Banques : 24
 - Sociétés de financement : 27
 - Banques offshore : 6
 - Associations de micro-crédit : 12
 - Etablissements de paiement : 19
 - Autres **établissements : 2**
- **6.539** agences bancaires, soit 1 guichet pour 5.400 habitants
- **7.613 guichets automatiques bancaires**
- **Taux de bancarisation : 78%**

LA MONÉTIQUE

- L'activité monétique marocaine a réalisé **413,8 millions de transactions**, soit une progression de 10,4 % pour un montant de 31,5 milliards d'euros, en hausse de 9,7% durant l'année 2019.





Saisissez les opportunités réelles qu'offre les secteurs...

Le secteur de la cybersécurité et de la fintech au Maroc connaît une nouvelle dynamique qui se traduit par de nombreuses opportunités business :

Cybersécurité & Fintech :

- Stratégie BYOD et ou sécurisation des collaborateurs tout en gardant une certaine flexibilité d'usage des PCs ;
- Filtrage web – trouver le bon équilibre ;
- Développement sécurisé et innovation (comment monter un espace de développement et d'innovation protégé sans avoir les contraintes processus liées à la sécurité : sandbox, devlab, etc...) ;
- Automatiser le processus de mise à disposition d'applications sécurisées aux collaborateurs (à travers SCCM) ;
- Organisation idoine des équipes sécurité au sein de l'entreprise et quelles ETP (équivalent temps plein) selon la taille de l'organisation ;
- Le transfert d'argent innovant / open banking ;
- Solutions de paiement mobile et sécurisation des transactions ;
- Sécurité dans le Cloud ;
- Sécurité des containers & Sécurité DevSecOps ;
- Sécurité des Codes Mobiles ;
- Automatisation SOC et Threat Intelligence / Surveillance DarkWeb ;
- Solutions d'analyse et de cartographie de risques sécurité SI
- Solutions DashBoard Sécurité ;
- Identité numérique, PKI et Authentification forte.



Saisissez les opportunités réelles qu'offre le secteur...

Le secteur de la cybersécurité et de la fintech au Maroc connaît une nouvelle dynamique qui se traduit par de nombreuses opportunités business :

- Sécurisation des bases de contacts, stockage et sauvegarde
- Sécurisation de la messagerie et des applications
- Sécurité de l'infrastructure et des équipements
- Cloud
- Big Data
- Blockchain
- Managed solutions
- Infrastructure informatique modulaire, réversible et à la demande
- Plateformes technologiques sécurisées
- Protection des données
- Formation (data science, trafic manager, développeur, social media manager)
- Mobile banking et payment
- Gestion de contenu
- Impression 3 D
- Formation des ingénieurs spécialisés dans la sécurité informatique
- Audit, conseil



POURQUOI PARTICIPER ?

S'INFORMER SUR L'ACTUALITÉ DE LA FILIÈRE

- Participer à la réunion d'information organisée en présence d'un public de choix,
- Présenter votre offre à des décideurs publics et privés (donneurs d'ordres, clients ou partenaires...),
- S'informer sur l'actualité des filières Cybersécurité et Fintech au Maroc, découvrir les besoins du secteur et identifier les 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,...,
- 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

NOTRE OFFRE

Descriptif de l'offre	Tarif TTC
<ul style="list-style-type: none">Réunion d'information en présence des principaux donneurs d'ordresProgramme de rendez-vous B to B sur mesure	1 400 EUR

Total TTC 1 400 EUR

Date limite d'inscription : 20 juin 2021

L'inscription est validée dès réception par la CFCIM du présent bulletin d'inscription dûment renseigné et du montant total de la prestation par chèque à l'ordre de la CFCIM ou par virement bancaire :

Nom : CFCIM

Banque : Société Générale

Adresse : Agence Omar Slaoui

N° de compte : 022 780 000 035 00 079555 83 74

code swift : SGMBMAMC

** 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.*

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.

**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](http://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 :

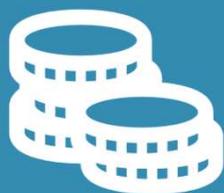
M. Christophe Plastre

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 Occitanie Pyrénées-Méditerranée](#)



[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](#)



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

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

El Houssine OUASSAHI

Chargé de la Filière Tech & Services
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 08

E-mail : houassahi@cfcim.org

Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc



bpifrance



CFCIM – 15, avenue Mers
Sultan – Casablanca

Tél. : 00 212 5 22 20 90 90

Email : cfcim@cfcim.org

www.cfcim.org

