

# Mission Collective Plastique

Venez à la rencontre de vos futurs  
clients et partenaires !

---

*Du 6 au 8 juin 2023*  
En marge du salon Plast Expo

EN PARTENARIAT AVEC :

**TEAM  
FRANCE**  
—EXPORT—



## Le secteur de la plasturgie au Maroc

**La plasturgie marocaine, forte de son industrie compétitive et jointe à un capital humain formé, connaît un rythme de croissance remarquable. cette filière regroupe pas moins de 650 entreprises et réalise un chiffre d'affaires de plus de 2,8 MM EUR**

Véritable locomotive du secteur sur le continent Africain, le secteur a su s'imposer comme un hub régional dans ce domaine de production. La promulgation en 2015 de la loi 77-15 portant interdiction de la fabrication, de l'importation, de l'exportation, de la commercialisation et de l'utilisation de sacs en matières plastiques n'a fait que confirmer la capacité du secteur de la plasturgie au Maroc à se renouveler. Celui-ci s'étant inscrit depuis davantage dans une démarche de production durable et soutenable.

En effet, la production plastique est actuellement omniprésente sur le marché : elle concerne la construction, l'agriculture, l'emballage, les pièces techniques notamment dans le secteur automobile mais aussi divers articles en plastique. Les principaux marchés clients de la plasturgie sont l'agroalimentaire (30 %), le BTP (15 %) et l'agriculture (12 %).

## Production locale

- La fabrication d’emballages agro-alimentaires et ménagers, qui représente près de 38 % des revenus de la filière et 30 % des besoins du Royaume ;
- La fabrication de textiles et divers articles en plastique, souvent à faible valeur ajoutée : mobilier de jardin, seaux... (cette activité représente 24 % du chiffre d’affaires de la filière) ;
- La fabrication d’articles pour la construction et les infrastructures (majoritairement des tubes), grâce à laquelle l’industrie locale répond à près de 70 % des besoins domestiques (cette activité représente 14 % du chiffre d’affaires de la filière) ;
- La fabrication d’articles destinés à l’agriculture (filets, films, bâches, caissettes...), peu techniques et à destination du marché marocain principalement (cette activité représente 14 % du chiffre d’affaires de la filière) ;
- La fabrication de pièces techniques pour l’automobile et la construction électrique (activité qui représente 10 % du chiffre d’affaires de la filière).
- **D’importants groupes français ont déjà des filiales qui opèrent au Maroc : SEGAPLAST, INTERTRONIC, SAVOY MOULAGE, TRAVYL, PLASTIQUES DE L’AISNE, IMMEPSA, PACKUP, PLASTIC OMNIUM, SEALYNX AUTOMOTIVE (caoutchouc), SACRED MAROC (caoutchouc), NOVARES (ex-Mecaplast).**



**Le Pacte d'accélération industrielle impulse une nouvelle dynamique au secteur, qui se donne pour objectifs de :**

- Renforcer la qualité et la technicité de la plasturgie pour adapter l'offre aux nouveaux besoins de l'économie,
- Positionner la plasturgie pour développer la sous-traitance automobile de rangs 2 et 3,
- Créer une filière spécialisée dans le recyclage des plastiques,
- Favoriser le développement d'un tissu industriel d'accompagnement de la filière.

**Ainsi les opportunités d'affaires pour les entreprises spécialisées sont nombreuses :**

- Matières premières plastique et caoutchouc « Le Maroc reste dépendant de l'extérieur pour les matières premières, qu'il importe en quasi-totalité, excepté le PVC, produit à 90 % par la SNEP ». **La France est le 2ème pays fournisseur du Maroc en matières premières, derrière l'Italie,**
- Fourniture et maintenance des moules,
- Machines,
- Formations techniques,
- Emballages plastiques « Le Maroc est le 5ème plus grand importateur de technologie de l'emballage en Afrique ».



## POURQUOI PARTICIPER ?

### S'informer sur l'actualité de la filière

- Participer à la réunion d'information organisée par la CFCIM en présence d'un public de choix,
- Présenter votre offre à des décideurs publics et privés (fédérations, donneurs d'ordres, importateurs, distributeurs, etc.),
- S'informer sur l'actualité du secteur de la plasturgie 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

- 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.



**3 000** entreprises  
adhérents



**12 000** members  
actifs



**90** évènements  
organisés par an

Descriptif de l'offre*	Tarif HT	Option
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participation à la réunion d'information</li> <li>• Programme de rendez-vous B to B qualifiés</li> </ul>	2 200 EUR	
	<b>Total HT</b>	
	<b>TVA 20 %</b>	
	<b>Total TTC</b>	

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

**Date limite d'inscription : 1<sup>er</sup> mai 2023**

*\* 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 ..... / ..... / 2023

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 :**

**[https://www.cfcim.org/wp-content/uploads/2019/08/Conditions-generales-et-particulieres-de-vente\\_V2.pdf](https://www.cfcim.org/wp-content/uploads/2019/08/Conditions-generales-et-particulieres-de-vente_V2.pdf)**

**et m'engage à les respecter sans réserve.**



## Quels sont les dispositifs de financement 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.**



Pour en savoir plus, contactez :

**M. Mael MBAYE**

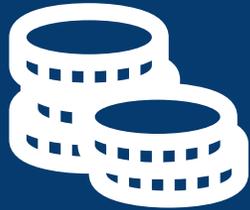
Regional Manager - North Africa

+33 6 89 30 87 91

[mael.mbaye@bpifrance.fr](mailto:mael.mbaye@bpifrance.fr)

Ou l'une des directions régionales de Bpifrance :

<https://www.bpifrance.fr/Contactez-nous>



- 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 Bretagne](#)



[Hub entreprendre - Accueil \(laregion.fr\)](#)



[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 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](mailto:kelidrissi@cfcim.org)  
Adresse : 15 avenue Mers Sultan  
20130 Casablanca - Maroc

## **Afraâ SAMID**

Chargée de Missions - Filière Industrie et Infrastructures  
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 22  
E-mail : [asamid@cfcim.org](mailto: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](mailto:cfcim@cfcim.org)

[www.cfcim.org](http://www.cfcim.org)

