



## Mission commerciale

### CASABLANCA

**Mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016**

**Françoise VERNUSSE**  
CCI de la Drôme  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)  
T. 04 75 75 70 05



#### Les opportunités d'affaires au Maroc :

- ❖ Croissance : 3,7 % prévue en 2016
- ❖ Deuxième pays le plus attractif d'Afrique pour les investissements directs à l'étranger
- ❖ Maîtrise de l'exploitation de ses ressources naturelles, essentielles aux processus industriels
- ❖ Secteurs d'activités porteurs : industrie, télécommunications, BTP, agriculture, agro-alimentaire, chimie...
- ❖ Infrastructure routière en plein développement
- ❖ Croissance continue : investissement public massif dans les infrastructures
- ❖ Loi de finance 2016 : amélioration de la productivité et de la compétitivité, soutien à l'investissement des entreprises, positionnement du Maroc en tant que locomotive entre les pays africains et l'Europe

#### Auvergne/Rhône-Alpes - Maroc :

- ❖ Le Maroc est le pays privilégié pour coopérer sur toute l'Afrique
- ❖ France : deuxième pays fournisseur du Maroc, après l'Espagne : ces 2 pays totalisent **40 % des importations totales, 60 % des échanges commerciaux avec l'Europe**

#### La Mission commerciale France Maroc 2016 :

- ❖ Booster vos ventes sur un pays à fort potentiel
- ❖ Rencontrer des prospects qualifiés lors de vos rendez-vous B2B en entreprise organisés par notre partenaire, la Chambre Française de Commerce et d'Industrie de Maroc -CFCIM-
- ❖ Développer rapidement vos opportunités d'affaires sur un marché en pleine expansion
- ❖ Profiter d'une opportunité pour pénétrer l'immense marché africain, aujourd'hui incontournable !

#### Mission Plus :

- ❖ Un rendez-vous avec le Conseiller en Développement à l'International de votre CCI pour élaborer le cahier des charges et anticiper les aspects interculturels, le développement commercial, la logistique, la réglementation, la communication et le financement
- ❖ Un entretien avec le Conseiller de votre CCI et le Conseiller de la CFCIM en charge de l'organisation de votre programme de rendez-vous pour valider la démarche
- ❖ Un suivi avec le Conseiller de votre CCI au retour de la mission

## Mission commerciale

### CASABLANCA

Mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016



#### Programme prévisionnel :

Françoise VERNUSSE  
CCI de la Drôme  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)  
T. 04 75 75 70 05



	Mardi 18 Octobre	Mercredi 19 Octobre	Jeudi 20 Octobre	Vendredi 21 Octobre
<b>Matinée</b>		<b>Remise du programme définitif de RDV</b>  <b>Séminaire de <u>présentation du marché marocain</u> :</b> son contexte économique, ses opportunités d'affaires, les perspectives d'investissements	Rendez-vous <b><u>B2B</u></b>	9h00 : départ de l'hôtel pour l'aéroport 12h-14h Vol Casablanca-Lyon
<b>Déjeuner</b>		<b>Cocktail déjeunatoire</b>		
<b>Après-midi</b>	17h-19h Vol Lyon-Casablanca Transfert à l'hôtel	<b><u>Visites d'entreprises</u></b> et/ou <b><u>Rendez-vous B2B</u></b>	Rendez-vous <b><u>B2B</u></b>	
<b>Soirée</b>	Dîner à l'hôtel		Cocktail de réseautage de fin de mission	

#### Les bonnes raisons de participer à cette mission :

- ✓ Une offre « 2 en 1 » comprenant l'organisation de votre mission commerciale et l'accompagnement missions
- ✓ Une approche directe et pragmatique sur ce marché en plein développement et véritable porte d'entrée de l'Afrique subsaharienne
- ✓ Un programme de rendez-vous B2B ciblés
- ✓ 1 séminaire
- ✓ Des rencontres de networking
- ✓ Des visites de sites en fonction des secteurs des entreprises participantes



## Mission commerciale

### CASABLANCA

Mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016

Françoise VERNUSSE  
CCI de la Drôme  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)  
T. 04 75 75 70 05



Tarif	Prix HT	Prix TTC
Package Programme d'affaires	<u>1 950 €</u>	<u>2 340 €</u>
Package Clefs en mains	<u>2 700 €</u>	<u>3 240 €</u>

#### Détail des packages :

##### Package Programme d'affaires

Cette prestation incluant :

- Mission Plus
- les rendez-vous B2B
- le séminaire et visites de sites
- le cocktail déjeunatoire du mercredi 19 octobre et le cocktail de réseautage du jeudi 20 octobre
- le taxi dans le cadre des rendez-vous B2B

**Tarif : 1 950 € HT (2 340 € TTC)**

Éligible à l'Assurance Prospection Coface

*Ce tarif n'inclut pas : vols, hébergement, repas, boissons, pourboires et dépenses personnelles.*

##### Package Clefs en mains

Cette prestation incluant :

- Mission Plus
- les rendez-vous B2B
- le séminaire et visites de sites
- le cocktail déjeunatoire du mercredi 19 octobre et le cocktail de réseautage du jeudi 20 octobre
- le taxi dans le cadre des rendez-vous B2B
- vols Lyon - Casablanca aller et retour sur Royal Air Maroc aux dates spécifiées
- les transferts aéroport hôtel à l'arrivée et au départ
- hébergement dans un hôtel de standing
- les dîners

**Tarif : 2 700 € HT (3 240 € TTC)**

Éligible à l'Assurance Prospection Coface

*Ce tarif n'inclut pas : déjeuner du jeudi 20 octobre, boissons, pourboires et dépenses personnelles.*

## Mission commerciale

### CASABLANCA

**Mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016**



#### BON DE COMMANDE

Je soussigné(e) (nom, prénom), fonction :

**Françoise VERNUSSE**  
CCI de la Drôme  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)  
T. 04 75 75 70 05

Choisis le package suivant :

- Package Programme d'affaires **1 950 € HT (2 340 € TTC)**
- Package «Clefs en mains» **2 700 € HT (3 240 € TTC)**

*Conditions de participation : Inscription et paiement du solde au préalable obligatoire.*

*Conditions d'annulation : La CCI se réserve le droit d'annuler ou reporter cette mission jusqu'à une semaine avant la date prévue.*



<b>Nom de l'entreprise + N° SIRET</b>			
<b>Participant (Nom – Prénom)</b>		<b>Activité</b>	
		<b>CA global</b>	
		<b>CA export</b>	
		<b>CA Maroc</b>	
		<b>Effectif</b>	
<b>E-Mail pour contact dossier</b>			
<b>Adresse</b>			
<b>Code Postal</b>		<b>Ville</b>	
<b>Téléphone, Fax</b>		<b>Portable</b>	

« Conformément à la loi Informatique et Liberté du 6 janvier 1978 modifiée par la loi du 6 août 2004, vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données vous concernant et d'un droit d'opposition à l'utilisation ultérieure de ces données »

Je m'engage à participer à la Mission France-Maroc aux conditions suivantes :

- Paiement d'un acompte de 540 € à l'ordre de ma CCI (contact ci-dessous) avant le vendredi 29 juillet 2016
- Paiement du solde à l'ordre de la CCI Nord-Isère (contact ci-dessous) au plus tard le lundi 3 octobre 2016

Signature, précédée par la mention « lu et approuvée », date :

Tampon de l'entreprise :

## Mission commerciale

### CASABLANCA

**Mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016**



**Merci de retourner ce bulletin d'inscription accompagné d'un chèque d'acompte de 540 € à l'ordre de votre CCI avant le vendredi 29 juillet 2016 à l'adresse suivante :**

**Françoise VERNUSSE**  
CCI de la Drôme  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)  
T. 04 75 75 70 05

CCI de la Drôme  
A l'attention de : Françoise VERNUSSE  
52-74 rue B. de Laffemas  
BP 1023  
26010 Valence cedex  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)



**Le solde, payable à la CCI Nord Isère est dû au plus tard le 3 octobre 2016 à l'adresse suivante :**



CCI Nord Isère  
A l'attention de : Angélique Contamin  
Espace d'Accueil – Parc Technologique  
5 rue Condorcet – BP 108  
38093 Villefontaine cedex  
[a.contamin@nord-isere.cci.fr](mailto:a.contamin@nord-isere.cci.fr)



**\*Conditions générales de vente Mission France-Maroc, du mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016**

#### I. Organisation de la prestation

**1.1** L'organisateur de la mission est la CCI Nord Isère. La prestation proposée a pour objectif de mettre en contact les responsables d'entreprises françaises ou bien les membres d'un pôle d'excellence ou de compétitivité avec des partenaires étrangers en vue de l'établissement et/ou la consolidation d'un courant d'affaires à l'international ou simplement en vue d'une prise d'information. Les CCI de Rhône-Alpes, dans le cadre de la CCI International Rhône-Alpes, détiennent un savoir-faire en matière de recherche de partenaires, de mise en relations d'entreprises et d'organisation de rendez-vous avec des prospects, elles ont déjà contribué à la réalisation de missions de prospection commerciale et disposent via leurs conseillers géographiques d'une expertise pays reconnue.

**1.2** Dans le cadre de cette prestation, quatre packages sont proposés aux entreprises :

**Package Programme d'affaires** incluant : Mission Plus, les rendez-vous B2B, le séminaire et les visites de sites, le cocktail déjeunatoire du mercredi 19 octobre et le cocktail de réseautage du jeudi 20 octobre, le taxi dans le cadre des rendez-vous B2B au tarif de 1 950 € HT (2 340 € TTC) (éligible à l'Assurance Prospection Coface). Ce tarif n'inclut pas : vols, hébergement, repas, boissons, pourboires et dépenses personnelles.

**Package Programme d'affaires 2ème participant** incluant : Mission Plus, les rendez-vous B2B identiques au premier participant, le séminaire et les visites de sites, le cocktail déjeunatoire du mercredi 19 octobre et le cocktail de réseautage du jeudi 20 octobre, le même taxi dans le cadre des rendez-vous B2B au tarif de 250 € HT (300 € TTC) (éligible à l'Assurance Prospection Coface). Ce tarif n'inclut pas : vols, hébergement, repas, boissons, pourboires et dépenses personnelles.



## Mission commerciale

### CASABLANCA

**Mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016**

**Françoise VERNUSSE**  
CCI de la Drôme  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)  
T. 04 75 75 70 05



**Package Clefs en mains** incluant : Mission Plus, les rendez-vous B2B, le séminaire et visites de sites, le cocktail déjeunatoire du mercredi 19 octobre et le cocktail de réseautage du jeudi 20 octobre, le taxi dans le cadre des rendez-vous B2B, vols Lyon - Casablanca aller et retour sur Royal Air Maroc aux dates spécifiées, les transferts aéroport hôtel à l'arrivée et au départ, hébergement dans un hôtel de standing, les dîners au tarif de 2 700 € HT (3 240 € TTC) (éligible à l'Assurance Prospection Coface). Ce tarif n'inclut pas : déjeuner du jeudi 20 octobre, boissons, pourboires et dépenses personnelles.

**Package Clefs en mains 2ème participant** incluant : Mission Plus, les rendez-vous B2B identiques au premier participant, le séminaire et visites de sites, le cocktail déjeunatoire du mercredi 19 octobre et le cocktail de réseautage du jeudi 20 octobre, le même taxi dans le cadre des rendez-vous B2B, vols Lyon - Casablanca aller et retour sur Royal Air Maroc aux dates spécifiées, les transferts aéroport hôtel à l'arrivée et au départ, hébergement dans un hôtel de standing, les dîners 2 700 € HT (3 240 € TTC) (éligible à l'Assurance Prospection Coface). Ce tarif n'inclut pas : déjeuner du jeudi 20 octobre, boissons, pourboires et dépenses personnelles.

#### II. Conditions de participation et de paiement

**2.1** Les prestations rendues par la CCI Nord Isère font l'objet d'une offre commerciale diffusée aux entreprises fixant de manière détaillée les conditions financières de leur participation.

**2.2** Les entreprises confirment leur participation en retournant à leur CCI :  
Le bon de commande dûment complété et signé par une personne autorisée dans l'entreprise.  
- Un chèque à l'ordre de sa CCI, correspondant à 540€.  
- A réception, la CCI accusera réception de la commande, confirmera son accord et retournera à l'entreprise une facture acquittée.

**2.3** Les conditions financières et techniques de la prestation n'engagent la CCI que si le bon de commande et l'acompte sont retournés.

**2.4** La réception des pièces indiquées en 2.2 ainsi que la confirmation de réception de la CCI constitue la condition impérative du démarrage de la prestation.

**2.5** La réception par la CCI du bon de commande rend exigible l'intégralité des sommes dues.

#### III. Information et confidentialité

**3.1** Pour la bonne réalisation de la prestation décrite ci-dessus, le client s'engage à transmettre à sa CCI toutes les informations commerciales nécessaires à la bonne réalisation de la mission (tarifs, prix, questionnaire de préparation etc...). Le client précisera si ces documents sont transmis à titre confidentiel ou s'ils sont destinés à être remis aux partenaires potentiels.

**3.2** La CCI s'engage à prendre les mesures nécessaires, notamment vis-à-vis de son personnel, pour que soient maintenus confidentiels les informations et documents de toute nature, relatifs au client, qui lui sont communiqués pour ou à l'occasion de la réalisation de la prestation. De la même manière, elle s'oblige à traiter comme strictement confidentiels les résultats de sa prestation, sauf autorisation spéciale et écrite du client.

**3.3** La CCI pourra mentionner le nom du client dans ses références commerciales.

#### IV. Conditions d'annulation de la prestation

**4.1** Du fait de la CCI Nord Isère : Postérieurement à la diffusion de la proposition commerciale et quelles qu'en soient les causes, la CCI Nord Isère se réserve le droit d'annuler ou de reporter la prestation. Une information écrite sera adressée aux sociétés inscrites et la somme versée sera remboursée, à l'exclusion de tout dommage et intérêts supplémentaires.



## Mission commerciale

### CASABLANCA

**Mercredi 19 au jeudi 20 octobre 2016**

**Françoise VERNUSSE**  
CCI de la Drôme  
[f.vernusse@drome.cci.fr](mailto:f.vernusse@drome.cci.fr)  
T. 04 75 75 70 05



**4.2** Du fait du client : En cas d'annulation de sa commande de fournitures et prestations, le client sera tenu d'en avvertir par écrit, en conservant une preuve de l'envoi, préalablement et rapidement à sa CCI et à la CCI Nord Isère. Dans ce cas, sa CCI garde l'acompte et la CCI Nord Isère, à sa seule initiative, sera en droit, soit de réclamer le règlement immédiat de toutes les fournitures et services commandées au prorata de leur exécution, soit de conserver les sommes versées par le client au titre d'indemnité pour annulation de la commande, sans que, dans aucun des cas précités, la CCI de région ni les CCI territoriales ne puissent être tenues responsables à aucun titre.

#### V. Assurances

La CCI Nord Isère n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne les risques, dommages, accidents de toute nature pouvant survenir à l'occasion de la mission. La société est invitée à souscrire toutes les assurances nécessaires.

#### VI. Droit applicable et contestation/litige

L'interprétation et l'application des conditions générales et particulières de participation à des missions à l'étranger sont soumises au droit français.

Toute contestation ou tout litige donnera lieu à la recherche d'une solution amiable. En cas de contentieux, les tribunaux compétents seront ceux du ressort de la circonscription de la CCI Nord Isère.