



Compte rendu du séminaire  
“How to be successful in German Fairs”

ASMEX

29 Octobre 2019

Promotion et gestion du projet



Partenaires



## **Compte rendu du séminaire “How to be successful in German Fairs”– ASMEX - 29 Octobre 2019**

### **Lieu :**

Siège de l'ASMEX à Casablanca, sis au 2, Rue Jbel El Aroui, angle Bd. Sidi Abderrahmane, Hay Essalam, 20203

### **Participants :**

ASMEX : Mme Fatime Zahra BENHARBET\_Executive Director  
M. Abdelaziz BELLAHCEN\_Director

EMA : M. Abdelmajid LAYADI\_Vice-President  
Mme Fairouz RADDADI\_ Project Assistant

Liste des participants (Annexe I)

### **Dérouler du séminaire :**

Les foires commerciales internationales et les salons spécialisés sont un outil unique et efficace au sein du marketing-mix des entreprises et des institutions actives particulièrement dans le secteur B2B. Les deux tiers des plus grands salons internationaux se déroulent en Allemagne. Ainsi, la participation à un salon international en Allemagne, en tant que visiteur ou exposant, est cruciale pour accéder au marché allemand ou international dans un secteur précis. Le secret du succès de la participation à un salon professionnel est la sélection du « bon salon », la planification minutieuse et la préparation à cette participation. Mais surtout le suivi de la participation qui sera en définitive la matérialisation de ce succès.

Dans le cadre du séminaire animé par l'expert en commerce international Jens Ullmann qui a 30 ans d'expérience dans les salons professionnels, expose aux participants marocains comment préparer et organiser avec succès leurs participations aux salons professionnels allemands.

Au programme du séminaire :

Position des foires commerciales internationales dans le marketing mix moderne :

- Salon professionnel - Qu'est-ce que cela signifie ?
- Les entreprises : Communication produit-prix-distribution
- Quels sont les salons professionnels pour la gamme de produits
- Échanger des sièges dans le cadre de la tarification et du conditionnement
- Quelles sont les foires commerciales pour le cadre de la distribution
- Salons professionnels dans le cadre du mix de communication

Foires commerciales internationales en Allemagne et le marché mondial des foires commerciales :

- Pénétrer le marché mondial via les salons internationaux en Allemagne
- Principaux organisateurs et lieux d'exposition
- Secteurs spécifiques (automobile, alimentation, aérospatiale, délocalisation, textile/cuir, pharmacie, chimie)

Choix du "bon" salon professionnel :

- Les différents types de salons
- Évaluation et sélection
- Sources d'information (AUMA, FKM)

Exposer avec succès dans les salons allemands :

- Oppositions à la participation à un salon professionnel
- Coûts d'exposition
- Organisation (calendrier, programme, candidature, conditions de participation)
- Catalogues et systèmes d'information
- Exposition et stand (emplacement, architecture, graphisme, équipement)
- Publicité et relations publiques, en particulier l'attraction des visiteurs
- Personnel et organisation du stand (sélection, motivation, conversation, langue)
- Inscription des visiteurs, rapports sur les salons et les informations sur le marché
- Suivi du salon

Visiter avec succès un salon professionnel :

- Le modèle classique au sein d'un salon (exposant/visiteur)
- Avantages et limites d'une visite de salon
- Préparation d'une visite de salon (recherche de produits et d'exposants, planification de la visite, conversations et leurs résultats)
- Suivi d'une visite de salon

Perspectives et tendances des salons professionnels :

- Les marchés changent- les salons professionnels aussi
- Foires et numérisation
- Foires commerciales et mondialisation
- Le salon du futur

Echange et discussion + Facteurs clés de succès – Cas Pratique : Forum économique Germano - Marocain 2019.

## Annexe I : Liste des participants

Nr	Name	Email	Phone Number	Organisation
1	Ismail SEKKAT	Ismail@lacom.ma	0661290020	LAMACOM
2	Dr. Abdelmajid LAYADI	a.layadi@ema-germany.org	0699066555	EMA e.V.
3	M. AZCA	a.azca@sntlsupplychain.com	0660430110	SNTL Supply Chain
4	Houssine OULBAKS	oulbaks@lacom.ma	0669895437	LAMACOM
5	Jens ULLMANN			LGE
6	Abdelilah SAFFI	Saffi.abdelilah@gmail	0668166018	HERBEX Maroc
7	Khadija MAHMOUDI	Khadija.mahmoudi@dihkcasa.org	0661067469	DIHK
8	Fairouz RADDADI	f.raddadi@ema-germany.org	0661791558	EMA e.V.
9	Mohammed ABEIS	Abeis.mohammed@gmail.com	0661191617	FMCI S.I.A.B.E.I.S
10	Soundous FIKRY	sfikry@bea.ma	0661265297	BEA
11	Ahmed ABDERRAHIM	a.abderrahim@timar.ma	0661223172	TIMAR
12	Hassan LAACHOUBI	Hassan.laachoubi@gmail.com	0661216523	STRADYCONF
13	Chaimaa EL MENSOURI	c.elmensouri@asmex.org	0668634115	ASMEX
14	Chamseddine BEJAOUI	chansbejaoui@gmail.com	0632939830	ALMIA
15	Abdelaziz MEFTAHI	a.meftah@amica.org.ma	0661605864	AMICA
16	Mohamed Amal GUEDIRA	Ma_guedira@yahoo.fr	0661142859	Automotive Moroccan Group Business & Consulting
17	Mohamed BOUATTANE	briqueterieslaoui@hotmail.com	-	BRIQUETERIE SLAOUI
18	Façal EL AHMADI	-	-	DECAPRO
19	Mohamed DERRIJ	derrijherbes@wanadoo.net.ma	0522268868	DERRIJ ET FILS
20	Maria-hind DERROUS GUESSOUS	-	-	Diplomatique Services
21	Khalil TALI	Fenip@fenip.com	-	FENIP
22	Mhamed MACHAAR	Infosfenip@gmail.com	-	FENIP
23	Anis FAKRI	sales@forlogistics.ma	0522247555	FORLOGISTICS

22	El Mostafa ESSABIRI	-	0536349302	Global Sea Services SARL
25	Abdelaziz BOUSHABA	Gsti@menara.ma	0522754380	GSTI
26	Kenza BENJELLOUN	ideam@menara.ma	0522443569	IDEA Maroc
27	Ahmed AIDEM	linksys@gmail.com	-	LINK SYS
28	Salem TIBOKKA	boutique@mogador.bio	0522211283	MOGADOR MALL
29	Ali SENHAJI	-	-	SL INDUSTRIES
30	Fatima MESKINI	Trans.victory@gmail.com	0664059989	TRANSVICTORY
31	Nadir EL KHAMLICHI	unicop@menara.ma	0522943749	UNICOP
32	Salah Eddine ERRIH	winpack@gmail.com	0663724174	WINPACK
33	Mehdi KHAZRANE	Mehdi.khazrane@gmail.com	0674802020	MIFA MOTORS
34	Ahmed HADDAD	a.haddad@mrclim.ma	0661162749	MR CLIM / BATICLIMA GROUP
35	Souad SNAIBI	souad.snaibi2017@gmail.com	0661072394	MYENTREPRISE.MA
36	Tariq ATIFI	Tr.atifi@gmail.com	0663630623	LEAR
37	Ibtissam BALI	Ibtissam.bali@leoni.com	0660993325	LEONI
38	Yassine FETTAH	yfettah@gmail.com	0669487823	RICHBOND