

# CONSORTIUM SMART BUILDING MOROCCO

Septembre 2026 – Février 2027

## APPEL À CANDIDATURE

Dans le cadre de la co-organisation de la **Coupe du monde de football 2030**, le marché marocain constitue **un puissant levier de transformation économique et urbaine**, ouvrant des **perspectives concrètes pour les PME françaises**, notamment dans le secteur du smart building. Les **investissements massifs engagés dans les infrastructures** (stades, transports, hôtels, équipements urbains) s'inscrivent dans une **logique d'innovation, de digitalisation et de décarbonation**, au cœur des enjeux du **bâtiment intelligent**.

Dans ce contexte, le Maroc accélère sa **mutation vers des villes connectées et durables**, à l'image de **Casablanca qui ambitionne de devenir une véritable « smart city » à l'horizon 2030**. Cette dynamique crée **une demande forte en solutions technologiques intégrées** : gestion énergétique, automatisation des bâtiments, sécurité intelligente ou encore pilotage des flux.

Par ailleurs, les dispositifs d'accompagnement portés par des acteurs comme Bpifrance encouragent activement les entreprises françaises à **se positionner en amont de ces projets**, en facilitant leur accès au marché marocain et aux grands donneurs d'ordre.

Ainsi, à la croisée des **enjeux sportifs, urbains et environnementaux**, le Maroc apparaît comme **un terrain d'opportunités stratégique pour les PME françaises du smart building**, capables d'apporter des **solutions innovantes et durables pour accompagner cette transformation à grande échelle**.

### 3 ÉTAPES POUR LES ENTREPRISES SÉLECTIONNÉES :



#### ✓ ÉTAPE 1 – Lancez votre projet sur de bonnes bases

- **Évaluation des forces et faiblesses** : Audit individuel des entreprises
- **Construction de la stratégie collaborative des membres du consortium** : Préparer le marché et structurer l'offre collective Smart Building
- **Coaching et préparation au déploiement** : 4 Sessions de formation et formalisation des outils de communication du consortium



#### ✓ ÉTAPE 2 – Rencontrez vos futurs clients et/ou distributeurs

- **Préparation de la mission de prospection au Maroc** : Identification et qualification des partenaires potentiels correspondant à vos besoins
- **Organisation et accompagnement de la délégation en marge des salons SIB et ENER EVENT** : Organisation de rendez-vous qualifiés avec des décideurs influents, distributeurs, fournisseurs et futurs clients



#### ✓ ÉTAPE 3 – Assurez votre réussite commerciale à long terme au Maroc

- **Support opérationnel continu** : Suivi commercial des contacts établis
- **Évaluation des performances** : Analyses régulières pour mesurer les contrats commerciaux signés post mission
- **Coaching et conseils** : Suivi par nos experts pour résoudre les défis rencontrés et saisir les opportunités du marché
- **Réseau de partenaires locaux** : Accès à notre réseau de partenaires locaux pour poursuivre votre croissance sur le marché local et sur la zone