

## ***Un showroom des produits marocains de la mer au Marché de gros de Rungis à Paris***

**Le 23 mai 2014**, les produits marocains de la mer feront la vedette dans le célèbre marché de gros français, Rungis. Objectif : promouvoir les produits frais de la mer en provenance du Royaume.

Organisé par l'Établissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE), cette action de promotion est une déclinaison du Plan Halieutis, qui s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du plan d'action 2014 de la stratégie marketing institutionnel pour la promotion des produits de la mer dans son volet international, et ce à travers l'organisation d'événements promotionnels visant à faire connaître les produits marocains de la mer sur les marchés les plus porteurs.

Le showroom de Rungis est un événement promotionnel qui permettra de présenter une palette diversifiée des produits marocains de la mer aux opérateurs français et européens de manière générale. Ce concept a la particularité de faire une exposition collective de l'offre marocaine - en l'absence de toute concurrence - à un ensemble de clients potentiels (Grossistes, importateurs, restaurateurs...).

Ciblant les opérateurs de conditionnement des produits frais de la mer, cet événement a pour principal objectif de renforcer la notoriété de l'offre marocaine sur le marché français et européen, à travers, notamment :

- la présentation et l'exposition des produits marocains de la mer,
- la mise en avant des atouts des produits marocains : la durabilité, la valeur sensorielle, le savoir-faire, l'authenticité et la tradition, etc.
- la mise en valeur de l'origine Maroc et du savoir-faire marocain,
- l'instauration d'une plate-forme d'échange, de partage et de discussion entre les opérateurs marocains et français.

Organisé sur une journée, le showroom occupera un espace total de 450 m<sup>2</sup> au niveau du pavillon principal de vente des produits de la mer du Marché de Rungis, cet événement se décline comme suit :

- Un espace d'exposition : Etalage de produits frais de différentes espèces traduisant la qualité et la diversité de l'offre marocaine
- Un espace B to B pour les rencontres entre les opérateurs marocains et les acheteurs potentiels visitant le marché de Rungis
- Un espace de Cooking Show : Dégustation des produits marocains de la mer offerte aux visiteurs
- Un atelier professionnel : Table ronde d'échange, de discussion et de partage entre les opérateurs marocains et français

Il est à signaler que la France représente un marché de taille pour les produits de la mer. Elle est le cinquième plus grand importateur (en valeur) de produits de la mer au monde. Elle occupe aussi la sixième place des destinations des exportations marocaines des produits de la mer frais. Avec un volume de 64 tonnes, soit un chiffre d'affaires de près de 8,5 millions de DH enregistré en 2012, les exportations des produits de la mer frais marocains vers la France présente encore un véritable potentiel de croissance.

Apprécié par les institutionnels, professionnels et consommateurs, le marché de gros de Rungis est un site attractif et un positionnement premium, qui valorise la qualité des produits et le savoir-faire des professionnels. Avec plus de 1190 entreprises opérant dans divers secteurs, ce marché a réalisé un chiffre d'affaires de 8,2 milliards d'euros au titre de l'année 2012. Avec plus de 148 000 tonnes de poissons et crustacés commercialisées en 2012, soit 11% des arrivages de produits alimentaires sur le marché, le secteur des produits de la mer du marché de Rungis est une référence mondiale tant pour la qualité, l'hygiène, la sécurité et le respect de la chaîne du froid, que pour la diversité de ses produits et pour ses infrastructures. Approvisionné par divers circuits logistiques ; Camions, trains et avions (particulièrement par l'aéroport d'Orly situé à proximité) en provenance de plusieurs pays, le marché de Rungis est, par excellence, une plateforme commerciale d'envergure internationale.

À travers l'organisation de ce showroom, le Maroc s'offrira de nouvelles opportunités afin de renforcer la notoriété de ses produits, nouer de nouveaux partenariats commerciaux et accroître ses exportations des produits de la mer frais.

Source : EACCE