



Groupe
Tendance
Du Maroc



PLAQUETTE DE
PRÉSENTATION



Groupe Tendance Du Maroc

Chez Groupe Tendances du Maroc nous sommes plus qu'un simple cabinet de consulting. Nous sommes des catalyseurs de croissance, spécialisés dans l'accompagnement des entreprises souhaitant s'implanter et prospérer en Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire - Sénégal - Togo - Bénin - Mali - Burkina Faso) et en Afrique centrale (RDC - Cameroon - Gabon - Madagascar) ou encore accompagner des sociétés de l'Afrique subsaharienne désirants s'implanter au Maroc. Forts de notre expertise en communication et en développement commercial, nous offrons des solutions sur mesure pour aider nos clients à naviguer avec succès dans ce marché dynamique et prometteur.





CONTEXTE

Groupe Tendance Du Maroc est né de la fusion de deux entités : Tendance du Maroc, un cabinet de consulting en communication et personal branding basé à Casablanca, et BinAfrica, un cabinet spécialisé en communication, corporate events et développement commercial en Afrique de l'Ouest, anciennement basée à Bamako puis à Abidjan. Avec des années d'expérience et un réseau étendu, des solutions complètes et adaptées sont proposées aux marchés de l'Afrique de l'Ouest et du Maroc.



NOTRE MISSION

Nous nous engageons à faciliter l'expansion de nos clients en Afrique subsaharienne ou au Maroc en leur fournissant des stratégies de communication efficaces et des opportunités de développement commercial inégalées. Notre mission est de créer des ponts entre les entreprises internationales et les acteurs locaux, en favorisant des partenariats solides et durables.

NOS VALEURS

Intégrité:

Transparence et honnêteté dans toutes les interactions.

Innovation:

Utilisation d'approches innovantes pour résoudre les défis commerciaux.

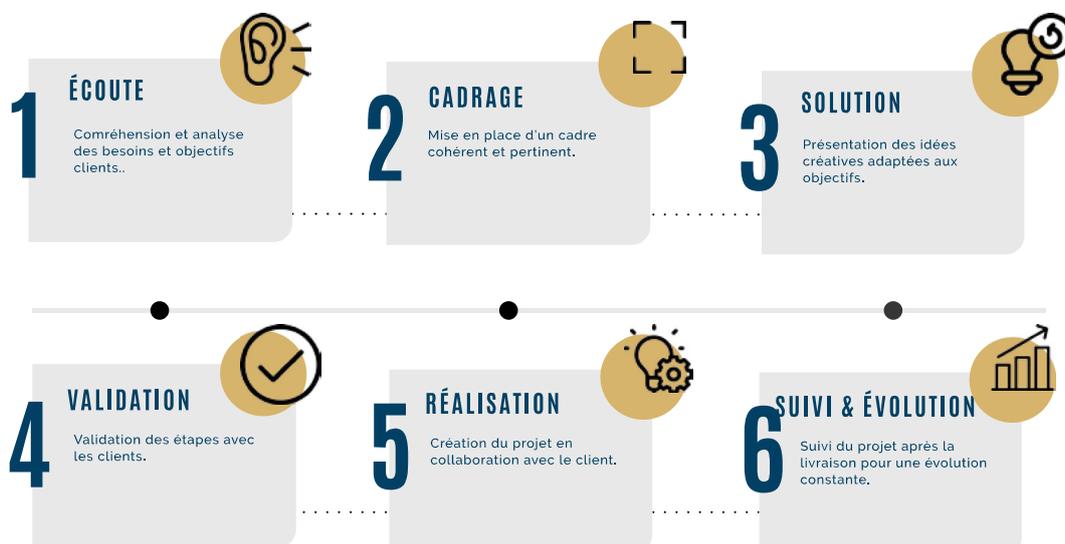
Engagement:

La réussite des clients est une priorité. Un investissement total pour atteindre les objectifs.

Excellence:

Un effort constant pour dépasser les attentes à chaque étape.

NOTRE MÉTHODOLOGIE





MATCHMAKING

Nous organisons des rencontres ciblées entre entreprises, facilitant ainsi des collaborations fructueuses et des partenariats stratégiques. Grâce à notre réseau étendu et notre connaissance approfondie des marchés locaux, nous mettons en relation les bons partenaires pour maximiser les opportunités de croissance.

1

Etude de terrain et Benchmarking:

Identification de Clients Potentiels

Grâce à un réseau et d'outils de recherche, les clients les plus prometteurs sont identifiés pour chaque entreprise.

2

Recherche de Distributeurs Qualifiés:

Des distributeurs fiables et expérimentés sont trouvés pour élargir la présence sur le marché.

3

Assistance à l'Implantation Locale:

Un accompagnement est proposé dans toutes les étapes de l'implantation en Afrique de l'Ouest, de la recherche de locaux à la mise en place des opérations.

4

Mise en Relation avec des Partenaires Stratégiques

Les connexions avec des partenaires potentiels pour des collaborations fructueuses et durables sont facilitées.



5

Mise en Relation avec les Institutionnels

Des relations solides avec les institutions clés du secteur sont établies.

6

Gestion de l'Agenda et Prise de Rendez-Vous Qualifiés

Les rendez-vous avec des partenaires stratégiques et des clients potentiels sont organisés et coordonnés.



SÉMINAIRE COMMERCIAL

Vous souhaitez vous implanter en Afrique de l'Ouest, trouver des distributeurs ou élargir votre portefeuille clients ? Notre séminaire commercial sur mesure peut être une solution efficace pour atteindre ces objectifs de manière stratégique. Conçu pour répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise, ce séminaire vous permet de choisir une problématique actuelle liée à votre secteur d'activité et de la présenter devant une audience ciblée et pertinente.

CONCEPT

Le concept de notre séminaire repose sur la mise en avant d'une problématique spécifique à votre secteur, suivie par la présentation de solutions innovantes que vous proposez à travers vos produits et services. Nous nous chargeons de réunir l'audience idéale, composée des décideurs et influenceurs clés dans votre domaine, vous offrant ainsi une plateforme exclusive pour établir des connexions stratégiques et renforcer votre présence sur le marché.

RÉSULTATS

- **Gain de Temps:** En réunissant toute votre cible en un seul lieu, vous optimisez votre temps et vos efforts de prospection.
- **Audience Ciblée:** Vous bénéficiez d'une audience qualifiée, composée de décideurs et d'influenceurs clés dans votre secteur.
- **Visibilité et Crédibilité:** En abordant des problématiques d'actualité et en proposant des solutions concrètes, vous renforcez votre position de leader d'opinion et de fournisseur de solutions innovantes.
- **Création de Réseaux:** Le séminaire offre une occasion unique de créer des relations stratégiques et de constituer une base de données de contacts précieux.

MÉTHODOLOGIE

1

Choix de la Problématique:

Vous sélectionnez une problématique actuelle et pertinente dans votre secteur d'activité.

Par exemple, pour une entreprise opérant dans le domaine des technologies de l'information (IT), la problématique pourrait être la cybersécurité dans les entreprises ou la transformation numérique.

2

Organisation du Séminaire:

Nous organisons le séminaire autour de la problématique choisie. Nous nous occupons de tous les aspects logistiques et promotionnels pour garantir un événement professionnel et impactant.

3

Invitation des Cibles Stratégiques:

Nous invitons des participants soigneusement sélectionnés, tels que des directeurs informatiques, des responsables des systèmes d'information (DSI) et autres décideurs influents dans votre secteur. Ces invités représentent vos cibles commerciales potentielles, offrant ainsi une audience qualifiée et intéressée par vos solutions.

4

Présentation et Interactions:

Vous avez l'opportunité de présenter votre vision de la problématique, d'exposer vos solutions et d'engager des discussions interactives avec les participants. Cette approche directe et ciblée permet de démontrer la valeur ajoutée de vos produits et services de manière concrète et pertinente.

AUTRES SERVICES



PRÉ-PROSCPECTION

- **Veille Concurrentielle et Analyse des Tendances:**
Une surveillance constante du marché pour informer des évolutions et des mouvements de la concurrence.
- **Conseil en Réglementation et Environnement d'Affaires:**
Des conseils sur les aspects réglementaires et légaux pour assurer la conformité et minimiser les risques.
- **Accompagnement dans les Démarches Administratives et Légales:**
Une assistance dans toutes les démarches administratives nécessaires pour l'implantation et le fonctionnement en Afrique de l'Ouest.

COPORATE EVENTS

- **Initiation et Promotion de séminaires, forums, colloques et salons:**
La planification et l'exécution d'événements professionnels de haut niveau sont assurées pour renforcer l'image de marque et les relations d'affaires.
- **Planification de Lancements de Produits:**
Des lancements de produits sont orchestrés pour garantir un impact maximal sur l'audience cible avec des réseaux de distributions maîtrisés dans différents secteurs d'activités.
- **Coordination de Foires et Salons Professionnels:**
Tous les aspects de la participation à des foires et salons sont gérés, de la logistique à la mise en place de stands attractifs.
- **Gestion de Caravane B2B et Networking:**
L'organisation d'événements de réseautage efficaces pour tisser des liens solides avec des acteurs clés du secteur est assurée.





COMMUNICATION 360°

- Stratégie de communication
- Plannification média et hors média
- Branding
- Marketing digital
- Marketing direct
- Création ou Mise à jour des outils Commerciaux et Technologiques : pour optimiser les processus de vente et renforcer la présence sur le marché.
- Marketing opérationnel
- Relations Presse & Publique

FORMATIONS

- Personal Branding digital
- Techniques et force de vente
- Communication



NOS RÉFÉRENCES

ALKAN CIT - HUAWEI - NOKIA - MINISTÈRE DE LA COMMUNICATION ET DU NUMÉRIQUE DU MALI - ORCA - COMMUNE PLATEAU - BCS - CMDT - MINISTÈRE DES MINES ET DE L'ÉNERGIE ET DE L'EAU DU MALI - ITQANE GROUP - PRALINOR - DELL - DISWAY - BDM SA - OCP - BOA - GROUPE RAHAL - AMBASSADE DU ROYAUME DU MAROC AU MALI - PMU MALI - AMBIAN 6 SARL - GREEN WORLD - SCHWARZKOPF - MC DONALDS - SUZUKI - CHEVROLET - HERÔME - ASSOCIATION R'WAC - ALOULA - RADIO MARS - DANONE - LESIEUR CRISTAL - ASWAT - OPEL - ALMASSAE - MAKE UP FOREVER - L'ORÉAL - WE LEARN - HANDICAP INTERNATIONAL - TOTAL - CIMAF - MAROC EXPORT - AIR CÔTE D'IVOIRE - CCI TOGO - BRITISH COUNCIL - RMA ASSISTANCE - PÉTROTANK - MINOTERIE OTHMANE - CABINET DR BENLYAZID - STRATELLIS - ICF INTERNATIONAL - CLEAR SIGHT - LA FONDATION MOHAMMED VI

...



NOUS CONTACTER



Salma Rekiouak

*General Manager
Consultante en communication et
en développement d'image*

+ (212) 06 61 53 62 72
+ (225) 01 40 74 37 37



Zineb SAFRAOUI

*Development Manager
Consultante en communication et en
développement commercial*

+ (212) 07 74 60 75 35
+ (225) 01 40 74 41 41



**Groupe
Tendance
Du Maroc**

Adresse : 97, rue Ennahas Nahoui
Résidence Ennour - Maarif
Casablanca 20330
tendancesdumaroc@gmail.com