



INFORME
DE FERIAS

2018



MED IT

Skhirat

27-28 de Noviembre de 2018



Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



17 de Diciembre de 2018
Skhirat

Este estudio ha sido realizado por
Alvaro Martínez Baquero

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-044-9



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
3. Tendencias y novedades presentadas	7
4. Valoración	8
4.1. Del Evento en su conjunto	8
4.2. De la participación Española	8
4.3. Recomendaciones	8
5. Anexos	10
5.1. Relación de Empresas Colaboradoras	10
5.2. Relación de Empresas Participantes	10
5.3. Plano del salón	12
5.4. Workshops	13
5.5. Imágenes del salón	14
5.6. Otros datos de interés	14
5.7. Dirección de contacto:	15





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Fechas de celebración del evento	27-28 de Noviembre de 2018
Fechas de la próxima edición	Noviembre 2019
Frecuencia, periodicidad	Anual
Lugar de celebración	Centro de congresos, Skhirat
Página web de la Feria	http://www.med-it.com
Número de expositores	80
Número de visitantes	2.000
Horario de la feria	9.00 – 18.00
Precios de entrada	Gratuita para profesionales
Precios del stand	http://www.med-it.com/Skhirat/formules-de-stand/
Ejes o Polos	Consultoría y el apoyo de proyectos de TI. BIG DATA Soluciones de seguridad La nube Hardware y redes Centros de datos Virtualización Opciones de seguridad y almacenamiento de datos Soluciones comerciales, Telecomunicaciones y soluciones VOIP Movilidad ERP CRM

2. Descripción y evolución de la Feria

La 17ª edición del Salón Med-IT, que ha tenido lugar los días 27y 28 de noviembre de 2018, en el Centro Internacional de Conferencias de Skhirat, ha contado con 80 expositores y 2000 visitantes profesionales, y dónde el 60% de los mismos tenían el papel de decisores (Directores generales, directores de proyectos IT, etc.). La feria fue patrocinada oficialmente este año por el Ministro delegado al Jefe de Gobierno a cargo de la Reforma de la Administración y el Servicio Público.

El primer día se realizó una importante mesa redonda sobre la transformación digital de la administración marroquí, que realizó una revisión de la digitalización de la administración y destacó las mejores prácticas de las administraciones pioneras en el campo como Aduanas, Ministerio de Equipamiento, Transporte y Agua, CNOPS, OMPIC. Louis Naugès, autor del libro: *Leaders, Actors of Digital Transformation*, moderó la conferencia inaugural, una conferencia que destacó los desafíos que enfrenta Marruecos para tener éxito en su Transformación Digital.

Entre los 80 expositores, el 50% eran empresas extranjeras (Estados Unidos de América, Francia, Túnez, India, Japón y los Emiratos Árabes Unidos), incluida Luxemburgo, que fue la invitada de honor de este año, con un pabellón de 5 empresas. Maroc PME, socio oficial de la feria, promovió Innovación para PYME, invitando a su pabellón 5 empresas innovadoras marroquíes.

350 departamentos de TI de empresas públicas y privadas que buscan soluciones de TI pudieron beneficiarse de un calendario de reuniones a medida con proveedores en la feria. Las reuniones B2B, proporcionadas por la propia organización es el mayor aliciente para los participantes. Además las empresas expositores disponían de la posibilidad de realizar almuerzos de networking en un ambiente agradable y de alto nivel, dentro de las propias instalaciones del Centro de Congresos.

Entre los 2000 visitantes profesionales, el 52% de los mismos eran profesionales en el sector de TI y el 48% restante, profesionales de otros sectores relacionados. Entre estos últimos, se cuenta el 20% de los profesionales del sector público, 14% del sector de servicios, 8% de comercio y la distribución y 6% del sector industrial.



También se debe tener en cuenta que el 25% de los profesionales que visitaron la feria este año pertenecen a grandes empresas, con más de 500 empleados, mientras que un 65% se trataba de pymes.

De acuerdo con los objetivos de los visitantes, el 88% asistió al programa Med-IT para descubrir noticias y tendencias en TIC, el 21% para comprar hardware y soluciones de TI, y el 54% para asociarse con otras empresas.

icex

3. Tendencias y novedades presentadas

El tema principal de este año será la **Transformación Digital**, siendo el tema de la primera conferencia impartida por Louis Naugès, CEO de Dhasel Innovation y autor del libro Líderes, actores de la transformación digital. La conferencia destacó los retos a los que se enfrenta Marruecos para triunfar en su transformación digital. Esta conferencia fue seguida por una mesa redonda sobre la digitalización de la Administración marroquí, en la que se destacaron las mejores prácticas de las administraciones pioneras en el campo.

Una gran parte del programa también se dedicó a la robótica y a la inteligencia artificial, con un panel de expertos que debatieron sobre "Cómo podría beneficiarse Marruecos de la Inteligencia Artificial". Además, otras conferencias estratégicas y workshops (véase anexos) se llevaron a cabo durante los dos días de la feria sobre diferentes temas como la ciberseguridad, la protección de datos personales y el OIT:

- Todos los actores de la transformación numérica.
- Transformación digital.
- Transformación digital de PYMEs.
- La evolución del sector audiovisual en el mundo IT.
- Transformación digital y económica de confianza: 7 iniciativas para que funcione un proyecto.
- La aceleración de la transformación numérica de la administración pública.
- Ciberseguridad
- Las innovaciones RegTech para una segura transformación digital.
- Los entresijos de la ciberseguridad en la era digital. Anticiparse y reaccionar ante ciberataques.
- 10 buenas prácticas de la Ciberseguridad.
- IA, Robótica, IOT.
- Un nuevo enfoque de la IOT por satélite.
- Inteligencia artificial, un desafío para África
- Como la inteligencia artificial podrá beneficiar a Marruecos.
- Proyecto Cluster Maroc Numeric en materia de inteligencia artificial.
- Formación y nuevos métodos de la inteligencia artificial en Marruecos

4. Valoración

4.1. Del Evento en su conjunto

Med-IT, que alcanza su 17º edición sigue consolidándose un año más como evento clave en Marruecos para el sector TIC, siendo una cita ineludible para todas aquellas empresas internacionales con intereses en el mercado marroquí o en mercados vecinos.

La creciente trascendencia de la feria hace que se haya convertido en un espacio atractivo para empresas de otros sectores relacionados indirectamente o simplemente para empresas con intereses en la región.

En particular, los ponentes destacaron la necesidad de establecer rápidamente un organismo internacional para la regulación y la gobernanza de la inteligencia artificial y los objetos conectados en el mundo.

4.2. De la participación Española

Med-IT no ha contado con participación española en la edición de 2018. En cuanto a otras empresas europeas, la opinión es positiva, en general. Algunas de las empresas vienen participando desde hace varias ediciones, mientras que para otras es su primer acercamiento al mercado marroquí. Las primeras coinciden en que es necesaria su presencia para mantener el contacto con sus clientes en el país, ya que los negocios en Marruecos están basados en una relación de gran confianza de carácter casi personal, y es necesario mantener un contacto cercano y constante con socios y clientes. Sin embargo, a pesar de que el contacto con los socios y clientes locales es el primer motivo que las empresas alegan con respecto a su participación en la feria la mayoría están de acuerdo en que la asistencia a la feria siempre repercute en nuevos clientes y se traduce en muchas ocasiones en nuevas ventas.

4.3. Recomendaciones

Al igual que en el resto de las ferias en Marruecos se aconseja lo siguiente:

- Planificación de entrada de los productos que se expondrán en la feria para evitar problemas de tránsito y administrativos en la aduana.

- Supervisión de la preparación del stand con los organizadores.
- Para que la captación de clientes y contactos sea efectiva, se recomienda que la persona que se envíe a la feria sepa hablar francés. En muchas ocasiones, se valora mucho también que se hable un poco de árabe o darija (dialecto del árabe en Marruecos), refleja interés por su cultura y costumbres.
- Respecto a los folletos publicitarios e informativos, se aconseja la traducción al francés. El francés es el idioma utilizado en los negocios, y la lengua extranjera más hablada dentro del país, el inglés no está tan extendido como ocurre en Europa.
- Seguimiento tras la feria. Normalmente en la feria no se cerrarán los contratos, por ello es importante hacer un seguimiento de los contactos establecidos y mantener la relación que se comenzó.

icex

5. Anexos

5.1. Relación de Empresas Colaboradoras

- ASTEC
- MINISTERE DE LA REFORME DE L'ADMINISTRATION ET DE LA FONCTION PUBLIQUE
- CHAMBRE DE COMMERCE LUXEMBOURG
- MAROC PM
- HIT RADIO
- LE MATIN
- INDUSTRIE DU MAROC
- KERIX
- MAROC EVENEMENTS
- PTT
- EMAILING MANAGEMENT
- MENARA.MA
- LE 2 MINUTES
-



5.2. Relación de Empresas Participantes

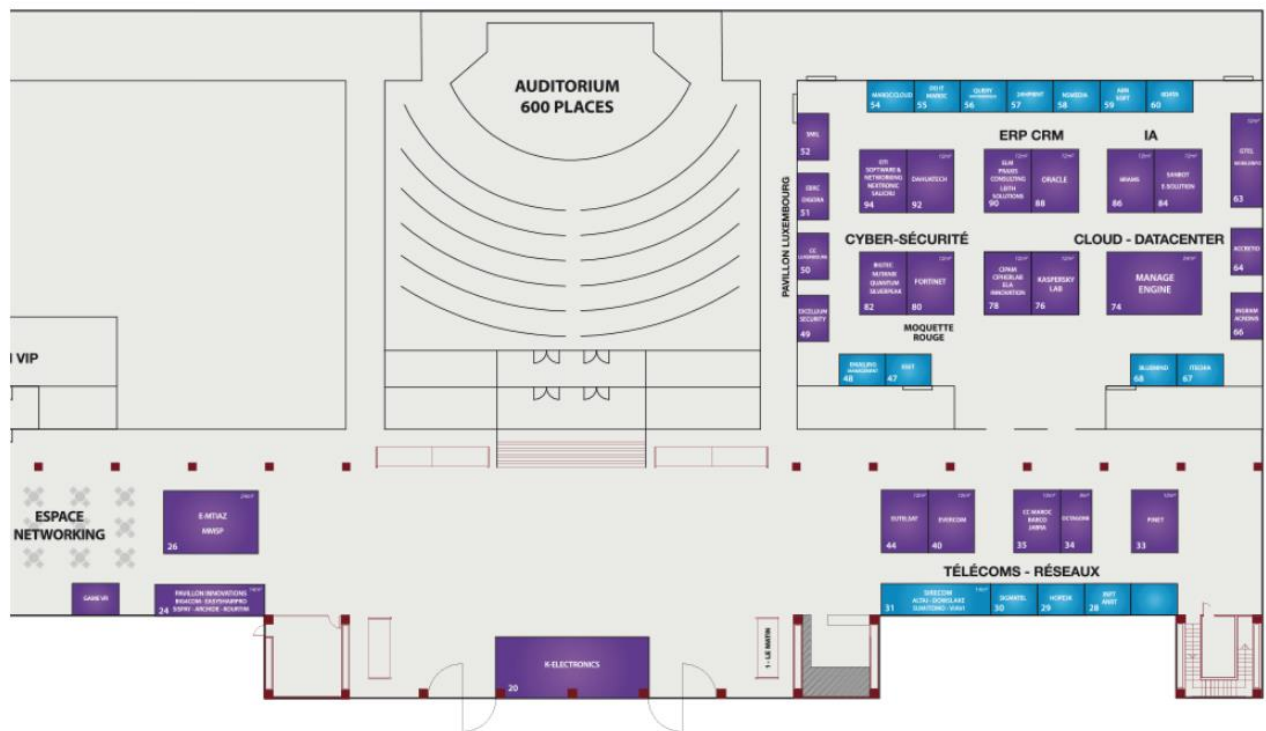
- 0DATA
- 24HPRINT
- ABNSOFT
- ACCRETIO
- ALTAI TECHNOLOGIES
- ARCHIDE
- BARCO
- BIG4COM
- BIGTEC
- BLUEMIND
- BRAMS

- CC MAROC
- CIPAM – CIPAFRICA
- CIPHERLAB
- DAHUAT TECHNOLOGY
- DO IT MAROC
- DOWSLAKE
- EASYSHAIRPRO
- EBRC
- ELA INNOVATION
- ELM
- EMAILING MANAGEMENT
- ESET
- E-SOLLUTION
- EUTELSAT
- EVERCOM INTERNATIONAL
- EXCELLIUM SERVICES
- FORTINET
- GTEL – MOBILEINFO
- GTI SOFTWARE AND NETWORKING
- HOPE3K SERVICES
- INGRAM MICRO – ACRONIS
- INPT – ANRT
- ITECHIA
- JABRA
- K ELECTRONICS
- KASPERSKY LAB
- KOPURTIM
- LEITHSOLUTIONS
- MANAGE ENGINE
- MAROC PME
- MAROC CLOUD
- NEXTRONIC
- NSMEDIA
- NUTANIX
- OCTAGONE INDUSTRIES
- ORACLE
- PINET
- PRAXIS CONSULTING
- QUERY INFORMATIQUE



- SALICRU
- SANBOT
- SECURITY MADE IN LUXEMBURG
- SILVERPACK
- SIGMATEL
- SIRECOM
- SISPAY
- SUMITOMO ELECTRIC
- VIAVI

5.3. Plano del salón





5.4. Workshops

09h45 - 16h15 | WORKSHOP FORTINET

Fortinet vous propose des sessions de workshops de 20 à 30 minutes sur son stand :

Mardi 27 Novembre 2018

LIEU : Stand 80 FORTINET

- 09h45** NGFW/UTM, 1ere ligne de défense
- 11h15** Sécurité d'accès au réseau, (Wired, Wireless et VPN)
- 15h00** APT et menaces avancées (Vecteurs d'attaques et solutions)
- 16h15** Visibilité et management centralisé (SOC/NOC)

Mercredi 28 Novembre 2018

LIEU : Stand 80 FORTINET

- 09h45** Network Access Control
- 11h15** Web Security Gateway
- 15h00** Application delivery 1 (WAF)
- 16h15** Application delivery 2 (ADC & DDoS)

14h00 - 17h00 | WORKSHOP RGPD CNDP / EXCELLIUM

Mardi 27 Novembre 2018

LIEU : RDC - Salle de Sous Commission

Le RGPD s'applique à toute société ayant des clients en Europe !
Venez découvrir ce qu'est le RGPD et ce qu'il implique pour votre entreprise.
Des conférences sur les aspects généraux mais aussi des exemples pratiques.
Le RGPD requiert la mise en place de mesures spécifiques tant sur le plan légal, organisationnel que technique.

- 14h00** Séance d'ouverture présidée par la CNDP Marocaine
- 14h15** Présentation Générale sur le RGPD
- 15h00** Quels sont les impacts pour votre entreprise ? (Cas pratiques)
- 15h45** Un témoignage d'un Call Center en conformité
- 16h15** La nécessité d'un DPO (Data Protection Officer)
- 16h45** Questions/Réponses
- 17h00** Drink de clôture et networking

5.5. Imágenes del salón



5.6. Otros datos de interés

Dirección web: <http://www.med-it.com/>

Comunicados de prensa: http://www.med-it.com/Skhirat/comm_presse/



Redes sociales:

- Facebook: <https://www.facebook.com/MedITMaroc>
- Twitter: <https://twitter.com/salonmedit>

5.7. Dirección de contacto:

Maroc: Xcom Events
Shore 1 - RDC - Casa nearshore
Sidi Maarouf - 20150 Casablanca
+212 (0)5 29 04 42 99
info@xcom.ma

Francia: Xcom France
9 rue du Petit Rhône
13470 Carnoux en Provence
+33 (0)4 42 70 00 66
info@xcom.fr



ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones