



INFORME
DE FERIA

2019



CREMAI / Le Carrefour International des Professionnels de la Restauration, de l'Alimentation et de l'Industrie Hôtelière

Casablanca
19-22 de marzo 2019

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



INFORME
DE FERIA

7 de agosto de 2019
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por
Helena López García

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

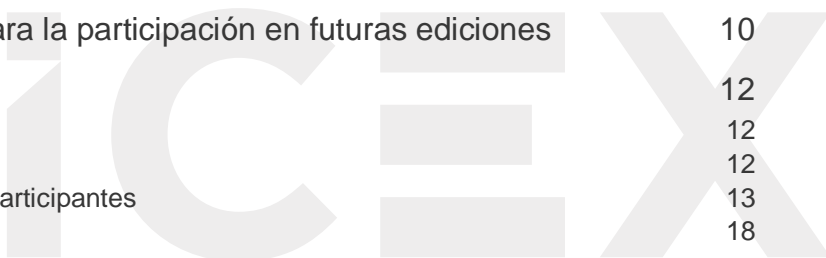
Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Las estadísticas	7
2.2. Presencia española en la feria	8
3. Tendencias y novedades presentadas	9
4. Valoración y recomendaciones para la participación en futuras ediciones	10
5. Anexos	12
5.1. Cartel oficial de la feria 2019	12
5.2. Fotos de la feria 2019	12
5.3. Relación de empresas marroquíes participantes	13
5.4. Direcciones de interés	18





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

CREMAI – LE CARREFOUR INTERNATIONAL DES PROFESSIONNELS DE LA RESTAURATION, DE L'ALIMENTAIRE & DE L'INDUSTRIE HÔTELIÈRE

La novena edición de la feria se ha celebrado entre los días 19 y 22 de marzo de 2019 en Casablanca.

La próxima edición tendrá lugar en el año 2021, ya que se trata de una feria de periodicidad bienal.

La feria este año 2019 ha tenido lugar en la O.F.E.C. (“Office des Foires et Expositions de Casablanca”), en el Boulevard de Tiznit de Casablanca (Marruecos).

El horario de la feria era el siguiente:

- De 10:00 h a 17:00 h para los visitantes.
- De 9:00 h a 18:00 h para los expositores.

La entrada a la feria era gratuita para todos los visitantes que hubiesen solicitado, previamente, la tarjeta identificativa a través de la página web oficial: www.cremai.ma.

La feria tiene como objetivo dar a conocer las materias primas y los pequeños y grandes materiales entorno a estas materias primas en el ámbito de la panadería, pastelería, restauración, hostelería, servicios de catering, tiendas delicatessen, heladería y chocolaterías.

Servicios incluidos

- La inserción gratuita de la identidad, la actividad y los datos de la empresa del expositor en el Catálogo Oficial del Salón.
- La vigilancia del hall de exposiciones durante la duración de la feria.
- Invitaciones.



	<ul style="list-style-type: none">- Mantenimiento.- Electricidad.
Tipología de visitantes	<p>Profesionales del sector:</p> <ul style="list-style-type: none">- Hoteles y establecimientos turísticos: directores generales, directores de compras, directores comerciales, directores financieros, directores de marketing...- Panadería-pastelería-heladería-chocolatería: propietarios, gerentes, chefs pasteleros.- Restaurantes y cafés: propietarios, gerentes, cocineros, camareros.- Organización de eventos: responsables de servicios de catering, directores de agencias de comunicación, directores de arte, miembros de empresas y agencias turísticas.



2. Descripción y evolución de la Feria

La organización de CREMAI depende, en gran medida, de los socios y patrocinadores que tiene, pudiendo agruparlos en diferentes categorías: patrocinadores oficiales (Grupo Rahal, les Eaux Minérales d'Oulmès, Panna Negocie, Ecomab, entre otros), los patrocinadores seniors (como Atlas, Arcade Equipment o Caffè Mauro, por ejemplo), los patrocinadores Juniors (donde podemos destacar Afriquiagaz u OCF), las asociaciones institucionales del sector, la compañía Royal Air Maroc como transporte aéreo oficial del evento, el Grupo Mogador como alojamiento oficial para los intervinientes en la Feria, los socios del propio recinto ferial, y los socios de los medios de comunicación.

Al igual que en las dos ediciones anteriores, la organización corrió a cargo del Grupo Rahal (Rahal Event) con el patrocinio de su majestad el Rey Mohamed VI así como de federaciones y asociaciones del sector: Confederación Nacional de Turismo, Federación Nacional de la Industria Hotelera, Federación Marroquí de Artes Culinarias y Federación Nacional de la Panadería y Pastelería, entre otras.

Gracias a la confianza de sus patrocinadores, el Salón se ha posicionado como la feria de referencia B2B de los sectores relacionados con el sector turismo. Según sus organizadores, CREMAI revela las tendencias clave del mercado y ayuda a los profesionales a encontrar las soluciones necesarias para la puesta en marcha de sus establecimientos así como para la sostenibilidad de los mismos.

Una de las peculiaridades de la Feria CREMAI y que se ha realizado en esta edición por segunda vez, son los concursos que se organizan en el ámbito de la pastelería, panadería, cocina y helados. Así, existen 4 categorías de concursos: las competiciones continentales, el torneo oficial de Chefs en cuatro áreas diferentes a nivel nacional, "les Espoirs du Maroc" a través de un concurso sobre las instituciones de formación en la materia, y la mejor actuación de Marruecos. En concreto, los concursos de esta edición han sido:

- Copa de África de panadería.
- Copa de África de pastelería.
- TOC MAROC ("Tournoi Officiel des Chefs") – el torneo oficial de chefs. Selección nacional de cocinas del mundo. Se incluye, aquí, también la copa del mundo de pastelería – selección nacional de pastelería, así como la selección nacional de panadería, en dos



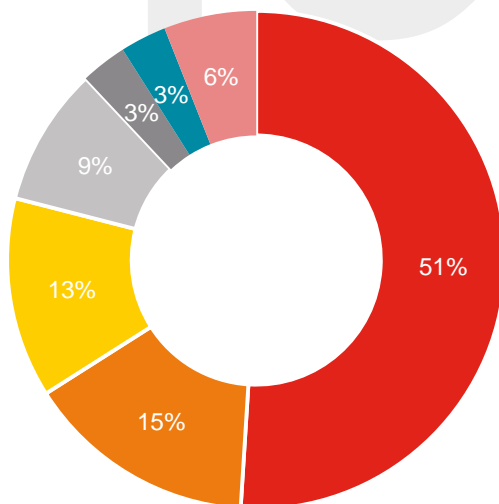
apartados: pan y bollería, la selección nacional de helado y la selección nacional de nougatine.

- Les Espoirs du Maroc – instituciones formativas. Y el trofeo Gabriel Paillasson.
- Trofeo Rahal a la gastronomía marroquí.
- MPM (“Meilleure performance Maroc”) – la mejor actuación de Marruecos en: pasteles de noche, tartas de boda, pastelería marroquí, hornos pequeños, piezas artísticas de chocolate, piezas artísticas dulces, cocina con productos avícolas, cocina con productos cárnicos y cocina con pescado.

2.1. Las estadísticas

Aunque existen ciertos datos aún pendientes de publicación, como por ejemplo, los referentes al número de asistentes y visitantes, existen otros datos estadísticos oficiales que pueden ser de interés.

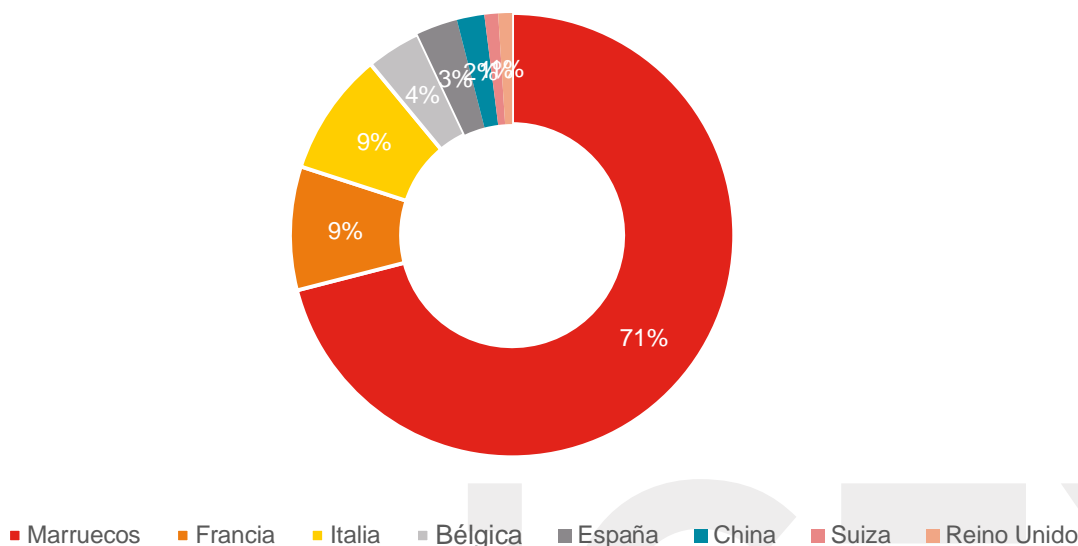
REPARTO DE EXPOSITORES SEGÚN SU SECTOR DE ACTIVIDAD



- Productos alimenticios y materias primas
- Material y equipo del sector
- Nuevas tecnologías aplicadas al sector
- Asociaciones / federaciones
- Comunicación, prensa y otros
- Embalaje



REPARTO DE MARCAS POR PAÍS DE PROCEDENCIA



En su novena edición, el CREMAI contó con 120 expositores, en su mayoría procedentes de Marruecos, como puede apreciarse en el gráfico anterior. Destacó también la presencia de empresas francesas e italianas, con una larga tradición en el ámbito de la repostería, panadería y heladería.

2.2. Presencia española en la feria

A pesar de que las estadísticas oficiales incluidas anteriormente reflejan la existencia de un 3% de empresas españolas expositoras, lo cierto es que durante nuestra estancia en la feria sólo encontramos dos empresas españolas presentes: una de ellas dedicada al comercio de productos del sector de la panadería y pastelería; y la otra dedicada a la fabricación de envases y embalajes para los mercados de alimentación, pet-food y catering.

Además de estas dos empresas, en la feria estaba presente INTERSICOP, el Salón Internacional en España de panadería, pastelería, heladería y café que se celebra anualmente en Madrid (en 2019 esta feria tuvo lugar entre los días 23 y 26 de febrero).



3. Tendencias y novedades presentadas

En su novena edición, y continuando la tendencia de las pasadas ediciones, el Salón CREMAI se ha consolidado como el Salón Internacional de referencia en materia de hostelería y restauración para todo el continente africano.

En todas sus ediciones, CREMAI presenta una serie de novedades, entre las que destacan, como hemos mencionado anteriormente, los concursos organizados con el objetivo de descubrir los nuevos talentos de la restauración y la panadería-pastelería. En esta ocasión, se han organizado concursos tanto a nivel nacional, como a nivel continental (Copa de África de la pastelería) y mundial (Cocina del mundo), que constituyen una oportunidad para que cocineros y alumnos de las escuelas nacionales de cocina y hostelería se den a conocer, demuestren sus habilidades y conocimientos y obtengan prestigio.

Destacan, igualmente, las numerosas conferencias incluidas como parte del programa del CREMAI.

La organización promueve el Salón como el único evento de todo el continente africano en el que los visitantes profesionales pueden identificar las tendencias más innovadoras del sector (tanto en equipamiento para restaurantes y hoteles, como en alimentos y bebidas, suministros de mesa y vestimenta de profesionales, así como nuevas tecnologías aplicadas) y encontrar soluciones para la puesta en marcha y el desarrollo de sus negocios.

En consonancia con los planes sectoriales que las autoridades marroquíes han puesto en marcha para el desarrollo de la industria turística y la consiguiente expansión de la misma en los últimos años, el Salón constituye una fuerte apuesta por el sector turístico marroquí y por el potencial de los negocios del canal HORECA (CHR: cafés, hoteles y restaurantes). CREMAI busca servir de apoyo a dichos planes y políticas sectoriales, ofreciendo a los visitantes un cuadro de expositores conforme a los estándares internacionales del sector.



4. Valoración y recomendaciones para la participación en futuras ediciones

La confianza depositada en la organización del Salón por parte de los patrocinadores le ha permitido posicionarse como el evento B2B de referencia del sector. En esta ocasión, la participación de 120 expositores, fue menor que en la 8ª edición (130 expositores). Sin embargo, la calidad de la exposición y del programa del evento (las competiciones culinarias y las conferencias organizadas) se ha mantenido y han resultado muy atractivas para el público y los visitantes de todos los tipos.

Según el organizador, CREMAI ha conseguido en esta edición reunir todos los ingredientes necesarios para el éxito de un Salón integral, que combina negocios y hospitalidad. Muchas de las empresas expositoras gozan ya de cierta notoriedad en el mercado y acuden al Salón para fortalecer sus vínculos con los visitantes profesionales (gerentes de hoteles, directores de compras, chefs, etc.).

A partir de la información proporcionada tanto por los expositores españoles, como por otros expositores internacionales, se concluye que su experiencia en la 9ª edición fue positiva, con un número elevado de visitantes y grandes posibilidades a la hora de hacer negocios.

La participación en este Salón puede resultar interesante para aquellas empresas españolas que deseen aprovechar el dinamismo del sector turístico marroquí, uno de los sectores prioritarios del país y con más peso en la economía nacional, así como para hacer contactos en general relacionados con el canal HORECA.

Con carácter general, las recomendaciones para la participación en ferias en Marruecos son:

- Planificar la entrada de los productos que se expondrán en la feria para evitar problemas de tránsito y posibles administrativos en la aduana.
- Supervisar de la preparación del stand con los organizadores.
- Supervisar el material y los productos que se entregan en el stand haciéndolos respetar la cultura, las costumbres y las particularidades socioeconómicas y políticas de Marruecos.



- 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) puesto que refleja interés por su cultura y costumbres.
- La información facilitada por la empresa, folletos y publicidad debe estar igualmente en 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.
- Realizar un seguimiento continuado de los contactos una vez finalizada la feria. Las negociaciones en Marruecos suelen prolongarse y en general no se cerrarán los contratos durante la feria. Por ello, es aconsejable hacer un seguimiento continuo de los posibles clientes para obtener resultados adecuados.

icex



5. Anexos

5.1. Cartel oficial de la feria 2019



5.2. Fotos de la feria 2019





5.3. Relación de empresas marroquíes participantes

Embalajes y packaging

DOTRACO
EUROSOURCING
LITHO TYPO MAROCAINE
MULTIPACK INTERNATIONAL
PES MAROC
PROXY MARKET



Equipamiento

ARCADE EQUIPEMENT
AREVALO
AWANY TRADE
BRAVO
CASTLE DIARY
FORT INOX
GOLDEN EQUIPEMENT
MH DIFFUSION
OCF
RESTOQUIP
SAPINOX
SOCIÉTÉ WIMSI SARL / ZICAFFÈ
ZEALOUS

Productos alimentarios

AFI PROFESSIONAL
AGROWAY
AIN SOLTANE
AL MOUMTAZA
ALEA FOOD
ARABIA FOOD



AWA
BONNA
CAFÉINO
CHOCOLATE WORLD
COMPANIE CHERIFIENNE DU CHOCOLATERIE AIGUEBELLE
COOPÉRATIVE ESSAOUIRA MOGADOR
COOPÉRATIVE MARJANA HUILE D'ARGAN ET DÉRIVÉS
ECOMAB
FOODS & GOODS
FRODIS
GIE ZOYOUTE CHIADMA MOGADOR
GROUPEX
HIGEL MAROC
LACTOGROUP
LES EAUX MINÉRALES D'OULMÈS
LESSAFRE MAROC
MARGAFRIQUE
MCDF / VENEZIA ICE
MÉCAFÉ
MPRO
PANNA NÉGOCE
PARTNERS & PARTNERS



PASTOR
RICA MAROC
SCANDIMAR
SOCI
SOCRECH
VCR SODALMU
VIALYS

Mobiliario y accesorios

CARREFOUR DES CHAISES
LOCA TENTES
MH DIFFUSION
MUR VEGETAL

Nuevas tecnologías

AKMS TECH
AMSA TECH
CHARGI
CR-SG (CONSEIL ET RATIONALISATION DES SOLUTIONS DE GESTION)
DBSYS SERVICES
EVOLVED SYSTEMS
GUERMAI INFORMATIQUE



HEXO SOLUTIONS
KA TEKNIK
SAGATEC
THERAVADA MOROCCO
VOIE INFO

Servicios

AUTO NEJMA
CONCEPT MENA AGENCY
CREATIVE MEDIA
GIAC
KENZARDI
MARGLORY
MARINA DESIGN
OFPPT
PREMIUM TRAVEL NEWS
RENAULT MAROC
RESAGRO
SOFADEX - PURATOS
SONATRANS



Otros

AERAMAX / AHL DESIGN
AFRIQUIA GAZ
BMS SOURCING
BWT MAROC
CHR MAGAZINE
LE FROID POLAIRE
MOGADOR
SANAD ASSURANCES

5.4. Direcciones de interés

CREMAI

Tel.: +212 (0) 522 25 25 13

Fax: +212 (0) 522 25 18 80

Email: cremai@cremai.net / infos@cremai.net

Rahal Event – Organizador del Evento

Tel.: +212 (0) 522 25 25 13

Fax: +212 (0) 522 25 18 80

Email: grouperahal@gmail.com



Rahal'Event

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