**Mission de prospection au Maroc**

**En marge du 1er salon de la Sous-traitance Automobile à TFZ**

**Casablanca, 22 Avril 2014 / Tanger, du 23 & 24 Avril 2014**

***Formulaire de Candidature aux rencontres B-to-B***

**I/ Coordonnées Entreprise**

* Raison Sociale : …………………………………………………………………………………………………………………………………….
* Adresse : ………………………………………………………………………………………………………………………………………………
* Tél : …………………………………………….. // GSM : …………………………………… // Fax : ……………………………………..
* Email : ………………………………………………………………… // Site Web : ………………………………………………………….
* Nom Responsable: ………………………………………………………………………………………………………………………………

**II/ Activités**

* Année d’Etablissement : ……………………………………………… // Nombre Employés : ………………………………….
* Totalement Exportatrice // Partiellement Exportatrice
* Liste Produits avec Code NGP : …………………………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….. Principaux Pays d’Exportation en % : ……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..

* Principaux Clients & Références par pays:……………………………………………………………………………………………

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………..…

**III/ Objectifs Candidature**

Nouer des relations Commerciales avec Importateurs/ Distributeurs

Recherche Représentants

Recherche partenaires Industriels

Etudier Opportunité d’Implantation Commerciale

**IV/Activités des Clients & Partenaires potentiels marocains:** ……………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….