Internazionalizzazione

Giovedì 7 Novembre 2024

Esportare in Digitale #16: Focus Marocco - CCIAA Salerno, 21 novembre 2024

L’ultimo incontro 2024 nell’ambito della quarta edizione di “Esportare in Digitale”, ciclo di eventi dedicati alle imprese italiane che vogliono approfondire le **opportunità di business e i processi digitali a supporto dell’export in selezionati mercati strategici per il Made in Italy**, sarà dedicato al Marocco.

Appuntamento il **21 novembre 2024** presso la Camera di commercio di **Salerno.**

Partecipando all'evento in presenza, potrai incontrare i nostri esperti in sessioni one-to-one. Prenota ora il tuo posto!

A chi si rivolge

L'iscrizione è riservata ad **aziende correttamente registrate presso le Camere di Commercio.**

Perché il Marocco?

Paese con grandi opportunità per chi esporta, il Marocco punta nei prossimi anni allo sviluppo infrastrutturale, in particolare quello ferroviario, e all'indipendenza energetica.

Il paese è un importatore netto di energia e per la sua posizione geografica dipende dalle forniture che partono dall'Algeria, con la quale le relazioni diplomatiche sono relativamente critiche. Le autorità locali, quindi, hanno lanciato **"Morocco Offer"**, una serie di **progetti integrati che riguardano anche la generazione di elettricità da fonti rinnovabili, lo sfruttamento dell'idrogeno verde per la produzione di ammoniaca, metanolo e combustibile sintetico**. L'obiettivo è che le energie rinnovabili costituiscano il 52% della produzione elettrica installata entro il 2030 (Doing Export Report, SACE 2024).

Cosa aspettarsi per i canali digitali?

Il settore dell'**e-commerce in Marocco è cresciuto costantemente negli ultimi anni**. Il numero di utenti che utilizzavano i canali e-commerce nel Paese ammontava a 14,7 milioni nel 2022, rispetto ai 6,4 milioni del 2017 (Statista 2024) e gli acquirenti online rappresentavano circa il 40% della popolazione del Marocco nel 2022. Inoltre, la crescente penetrazione di Internet, l'adozione di dispositivi mobili e il numero crescente dei Marketplace hanno guidato la crescita del mercato dell'e-commerce del paese.

In Marocco sono al momento attivi diversi **importanti canali di vendita online**. Al primo posto **Avito**, seguito poi da **Jumia** e **MarocAnnonces.com**. Fondato nel 2012, Avito è il principale Marketplace del Marocco, oltre ad avere un canale B2C, consente ai consumatori di pubblicare annunci gratuitamente, facilitando gli acquisti C2C. Nel 2020 Avito ha contato quasi 70 milioni di visitatori annuali. Anche Jumia, il colosso africano dell'e-commerce, ha raggiunto in quell'anno un numero significativo di visitatori web, circa 61 milioni. Il Marocco è il secondo mercato più grande del mercato di Jumia dopo la Nigeria. MarocAnnonces.com ha invece avuto quasi 20 milioni di visitatori nel 2020. Con un'attività simile ad Avito, era il terzo principale Marketplace del Paese.

Elettronica e moda sono i principali settori dell'e-commerce. In particolare, i **prodotti elettronici** sono gli **articoli più acquistati online**. Il segmento non solo rappresenta il maggior numero di utenti, ma genera anche le maggiori entrate dall'e-commerce. Le vendite online di articoli elettronici in Marocco sono cresciute notevolmente negli ultimi anni, passando da circa 385 milioni di dollari nel 2017 a quasi 900 milioni di dollari nel 2022 (Statista 2024). Gli articoli di **moda** costituiscono il **secondo segmento più importante dell'e-commerce**, con un fatturato totale di 387 milioni di dollari nel 2022. **Altri settori dell'e-commerce B2C** in Marocco riguardano i seguenti settori: **giocattoli, hobby, bricolage, mobili, bellezza, salute, nonché cura della persona e della casa**.

Anche se i pagamenti in contanti rimangono popolari, negli ultimi anni i metodi di pagamento digitali si sono diffusi rapidamente in tutta l'Africa. Tuttavia, i pagamenti in contanti continuano ad essere molto apprezzati anche nel commercio elettronico. In Marocco, dal 2021, il pagamento alla consegna è stato il metodo di pagamento preferito per gli acquisti online, rappresentando il 74% degli acquisti e-commerce. Il 23% degli acquisti online è stato invece effettuato con le carte. Possedere carte di pagamento è ancora raro in Marocco. Le previsioni hanno mostrato che la penetrazione delle carte di debito nel paese era solo del 22% nel 2022, mentre meno dell'1% della popolazione possedeva una carta di credito nello stesso anno (Statista 2024).

Programma

Mattino

- **10.30 | Introduzione e apertura lavori**
  Raffaele De Sio, Segretario Generale della Camera di Commercio di Salerno
  Matteo Zilocchi, Responsabile comunicazione | Promos Italia
  Simona Vultaggio, Education & Connect Solutions Manager – SACE
- **10.50 | Outlook politico ed economico del Marocco: rischi e opportunità per il Made in Italy**
  Giovanni Salinaro, Countries & Sectors Analyst - MENA, Ufficio Studi, SACE
- **11.10 | Lo scenario digitale in Marocco e le opportunità per le PMI italiane**
  Michele Lenoci, Esperto Promos Italia
- **11.40 | Opportunità di business in Marocco e case histories**
  Houda Hamama, Nadia Harbouli, Local Partners Marocco - Promos Italia
- **11.50 | Gli strumenti digitali di SACE: la formazione, il business matching e I prodotti assicurativo-finanziari**
  Simona Vultaggio, Education & Connect Solutions Manager - SACE
- **12.00 | I servizi a supporto delle PMI per lo sviluppo dell'export e dell'export digitale**
  Simona De Musso, Area comunicazione ed eventi - Promos Italia
- **12.10 | Q&A e conclusione lavori**
- **12.30 - 13.30 | Light lunch**

Pomeriggio

13.30 – 16.30 - Incontri one-to-one*

Sessione dedicata ad incontri tra imprese partecipanti, Promos Italia, SACE ed esperti Digit Export sulle tematiche:

FOCUS DIGITAL EXPORT :

- Servizi digitali per l'Export
- Assessment valutazione export digitale
- Formazione

FOCUS EXPORT :

- Business Matching (b2b)
- Scenario politico-economico
- Assicurazione del credito
- Valutazione Azienda
- Formazione

(*) Previa prenotazione: gli incontri one-to-one, che si svolgeranno nel pomeriggio, sono a esclusiva dei partecipanti all'evento (presenza confermata sessione del mattino), avranno durata massima di 20 minuti per ciascuna impresa e dovranno essere richiesti in fase di iscrizione online selezionando la macro-tematica di interesse (Focus Digital Export / Focus Export). Seguirà conferma dell'incontro, in base all'ordine di arrivo e previa verifica disponibilità.

Qui puoi registrarti https://eventi.promositalia.camcom.it/calendario/digit-export/salerno-esportare-in-digitale-16-focus-marocco.kl

Contatti

Unità organizzativa

Eventi e digitalizzazione

Responsabile

Domenico Clemente

Indirizzo

Via Generale Clark 19/21

CAP

84100

Telefono

+39 089 3068495

FAX

+39 089 3115023

Email

domenico.clemente@sa.camcom.it

Ultima modifica

Martedì 26 Novembre 2024

Condividi

Reti Sociali

Condividi questa pagina

Quanto ti è stata utile questa pagina?

4

Media 4 (1 vote)

Aliquota

Internazionalizzazione