

Le Groupe SMAP avec un nouveau concept et deux formules phares

Le lancement du « SMAP Road Show Europe 2011 » est aujourd'hui officiel. Puisque le Président Directeur Général, Samir EL CHAMMAH a annoncé chaleureusement à Casablanca, le 13 Décembre 2010, le lancement d'un concept innovant autour de cinq rendez-vous successifs en 2011 dans cinq grandes métropoles : Bruxelles, Milan, Paris, Marseille et Barcelone.

L'immobilier marocain à l'étranger est aujourd'hui en mouvement grâce à l'esprit novateur du SMAP GROUPE. Si on arrive à mieux présenter le potentiel immobilier du Maroc sous le regard attentif des résidents marocains à l'étranger et des Européens, alors le marché immobilier sera propulsé et les promoteurs immobiliers n'auront aucune raison de rechigner. La maison marocaine

«
Il s'agit en fait d'un concept regroupant cinq salons prestigieux dans autant de métropoles européennes. Alors, on peut dire que 2011 est une grande année pour la promotion du Royaume à l'Étranger.



détient en elle-même certaines caractéristiques particulières liées aux traditions locales et aux valeurs culturelles et socio-économiques du Maroc. La raison pour laquelle, le produit immobilier marocain est très convoité à l'étranger, puisqu'il a d'autres avantages, notamment climatiques (3000 heures de soleil par an) et inter-sociaux (la cohabitation entre les différentes civilisations). Ce produit immobilier marocain a besoin donc d'être mis en relief sur le marché européen. C'est dans cette perspective que le Groupe SMAP s'est lancé pour promouvoir ce produit et le mettre en valeur aussi bien par les organisateurs des Salons SMAP que

par les promoteurs immobiliers eux-mêmes. Alors, l'opportunité est là et il faut réagir ! D'autant plus que le Groupe SMAP lance actuellement un Road Show en Europe autour de l'immobilier et de l'art de vivre marocains. « Cinq grandes métropoles européennes présenteront les meilleurs atouts du Maroc, à travers une offre immobilière encore plus large et diversifiée ainsi que les plus belles facettes du riche art de vivre marocain. La dynamique créée par cette caravane d'opérateurs immobiliers à travers l'Europe constitue une première. 2011, en sera l'année phare », a précisé Samir EL CHAMMAH, Président Directeur Général du Groupe SMAP.

MILANO
 SMAPPEXPO
 23/24/25
 avril 2011

BRUXELLES
 SMAPPEXPO
 4/5/6
 février 2011

PARIS
 SMAPIMMO
 2/3/4/5
 juin 2011

SMAP ROAD SHOW

europe 2011

BARCELONA
 SMAPPEXPO
 2/3/4
 novembre 2011

MARSEILLE
 SMAPPEXPO
 11/12/13
 novembre 2011

Il s'agit en fait d'un concept regroupant cinq salons prestigieux dans autant de métropoles européennes. Alors, on peut dire que 2011 est une grande année pour la promotion du Royaume à l'Étranger. Pour réussir ce grand challenge, il faut quand même de l'expérience pour le relever. Pour dire que 15 ans d'expérience dont réjouit le Groupe SMAP, peut lui conférer la notoriété d'y arriver dans des conditions optimales. D'autant plus qu'on enregistre cinq millions marocains résidant à l'étranger. C'est une communauté qui s'attache beaucoup à ses origines et qui cherche un lien ombilical avec la terre natale. Non seulement les marocains du monde qui sont intéressés par un bien immobilier marocain, mais également les étrangers et en particulier les européens qui sont de plus en plus attirés par la vie au quotidien des marocains au Maroc. Alors, c'est la chaleur humaine qui domine !

La répartition des groupements d'habitants marocains sur le territoire européen pousse merveilleusement

les organisateurs du Groupe SMAP de lancer ce nouveau concept, Road Show Europe 2011 dans cinq métropoles européennes qui sont Bruxelles du 4 au 6 février, Milan du 23 au 25 avril, Paris du 2 au 5 juin, Marseille du 11 au 13 novembre et Barcelone du 2 au 4 décembre. Au-delà de la condition sine qua non de la qualité, le Groupe SMAP a imaginé et c'est bien pensé, des concepts attractifs, en structurant ses rendez-vous autour de deux formules phares, SMAP IMMO dont la vocation est de promouvoir l'immobilier marocain, et SMAP EXPO dédié à des rencontres culturelles, économiques et commerciales. Chacun des deux événements répond à une clientèle bien définie en offrant des opportunités d'affaires différentes. Certes, les visiteurs viennent au Salon pour s'enquérir de la situation de l'immobilier au Maroc et voir en même temps les différentes possibilités offertes par les promoteurs immobiliers marocains pour l'acquisition d'un bien immobilier, mais également leur visite constitue une sorte de découverte des

multiples facettes de l'art de vivre marocain. *« Il s'agit de la diaspora marocaine et des amis étrangers du maroc . J'ai constaté depuis toutes ces années une nette évolution du profil sociologique de la diaspora marocaine .En effet , les nouvelles générations ont un meilleur pouvoir d'achat que leurs parents, et exigent du promoteur une qualité de construction et un choix plus varié de villes marocaines »*, a expliqué Samir EL CHAMMAH.

Qui dit maison, dit voisin. Alors, l'idée d'organiser un salon avec deux formules, SMAP IMMO et SMAP EXPO, est véritablement une innovation dans le monde de l'organisation des salons que ce soit au niveau national qu'à l'international. Pour dire à ceux qui veulent organiser des salons, Il faut alors chercher un point d'attraction autour duquel le maximum de visiteurs peuvent tourner. Ce que le Groupe SMAP a fait et c'est une excellente démarche. ■

Le SMAP Groupe propulse l'offre immobilière marocaine en Europe



Samir EL CHAMMAH

Président Directeur Général du Groupe SMAP

Cinq grandes métropoles européennes constituent aujourd'hui les meilleures plateformes pour présenter l'immobilier et l'art de vivre marocains. Une diaspora marocaine estimée à plus de cinq millions est en fait la raison principale du lancement du Road Show en Europe : Un nouveau concept lancé par le SMAP GROUPE.

Magazine Construire : Quelle particularité apportera le Groupe SMAP IMMO en Europe pour l'immobilier marocain, à travers les cinq Salons durant l'année 2011 ?

SMAP GROUP se donne pour objectif de fédérer autour de l'immobilier et l'art de vivre marocains les centaines de milliers de MRE et d'Européens désireux d'investir au Maroc. Pour cela, cinq grandes métropoles européennes présenteront les meilleurs atouts du Maroc, à travers une offre immobilière encore plus large et diversifiée ainsi que les plus belles facettes du riche art de vivre marocain. La dynamique créée par cette caravane d'opérateurs immobiliers à travers l'Europe constitue une première. 2011, en sera l'année phare.

Enfin, Il est important de rappeler que le Smap, bénéficie du soutien moral et de la confiance du ministère de l'habitat et de l'aménagement du territoire marocain qui est partenaire depuis le premier jour.

Est-ce qu'on peut dire que vos Salons en Europe contribuent à la promotion de l'immobilier marocain à l'Etranger ?

Depuis le lancement du premier SMAP IMMO, nous constatons que l'intérêt pour l'immobilier marocain

est grandissant. Preuve que le besoin d'investissement dans un bien immobilier au Maroc, tant de la part de la communauté marocaine résidant en Europe que des Européens eux-mêmes, est bel est bien ancrée. Aujourd'hui, l'ensemble des promoteurs immobiliers qui nous suivent depuis des années contribuent au rayonnement de l'immobilier marocain. Sans oublier, les médias qui à leur tour jouent un rôle dans cette promotion en relayant l'information et en mettant en lumière le succès rencontré par l'immobilier marocain en Europe.

Pouvez-vous nous décrire le schéma de visitorat et les exposants à travers toutes ces années ?

Il s'agit de la diaspora marocaine et des amis étrangers du maroc. J'ai constaté depuis toutes ces années, une nette évolution du profil sociologique de la diaspora marocaine. En effet, les nouvelles générations ont un meilleur pouvoir d'achat que leurs parents et exigent du promoteur une qualité de construction et un choix plus varié de villes marocaines.

Est-ce que les exposants promoteurs immobilier sont satisfaits des services offerts par le Groupe SMAP ?

Si d'année en année ils reviennent

plus nombreux - et c'est le cas - nous pouvons présumer qu'ils sont satisfaits. Notre objectif est de les accompagner dans leur développement à l'international en leur offrant une plateforme complète et performante pour



commercialiser leurs produits. Nous sommes constamment à leur écoute et avons pour but de les accueillir dans les meilleures conditions et dans les lieux d'exposition les plus prestigieux.

Pouvez-vous nous donner un aperçu des 2 concepts du Groupe, Smap Immo et Smap Expo ? Et quel rapport d'interaction entre les deux ?

SMAP GROUP a créé deux concepts essentiels, innovants et fédérateurs de grands rassemblements dont le succès a été immédiat auprès des exposants, des visiteurs ainsi que des médias :

Le SMAP IMMO, depuis sa première édition en 2004, à Paris, est le plus grand salon européen dédié exclusivement à l'immobilier marocain et l'un des salons de l'immobilier les plus fréquentés de France. Promoteurs, constructeurs, aménageurs, financiers, agents immobiliers et autres conseillent les acheteurs potentiels Européens et Marocains, simplifient les procédures rassurent en établissant un dialogue clair. En 2010, SMAP IMMO



*Aujourd'hui,
immobilier et art de
vivre marocains sont
mis en interaction
pour une meilleure
synergie des
potentialités du
Royaume hors de ses
frontières.*

(Paris, Porte de Versailles) a accueilli, selon certification, 50 545 visiteurs, dont 32,6% envisageaient un achat dans l'année.

Le SMAP EXPO, manifestation phare qui depuis 1997 à Paris, s'emploie à rapprocher la diaspora et les amis du Maroc en exposant toute la riche varié-



té des activités du Royaume (immobilier, tourisme, culture, art de vivre,...). SMAP EXPO s'exporte depuis lors dans les grandes villes européennes : en 2009 à Barcelone avec 80 000 entrées enregistrées en trois jours, en 2010 à Marseille avec 38 000 entrées enregistrées en trois jours. Il en sera sûrement de même en 2011, à Milan comme à Bruxelles.

Aujourd'hui, immobilier et art de vivre marocains sont mis en interaction pour une meilleure synergie des potentialités du Royaume hors de ses frontières.

Comment est venue l'idée du SMAP ROAD SHOW ?

C'est une initiative naturelle et légitime. Le concept du Road Show s'inscrit dans le droit fil du développement du Smap. La France a été le pays de départ en 1997 et il est normal que nous exportons le concept dans d'autres pays européen voir d'autres continents dans l'avenir. ■

Propos recueillis par Jamal KORCH