



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

RENCONTRE D'AFFAIRES DANS LA FILEIRE ÉQUINE

Venez à la rencontre de vos futurs
clients et partenaires !

Du 13 au 15 octobre 2021 à El Jadida

En marge du Salon International du Cheval

EN PARTENARIAT AVEC

TEAM
FRANCE
EXPORT



Du 13 au 15 octobre 2021 à El Jadida

La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM) organise du 13 au 15 octobre 2021 une rencontre d'affaires dans la filière équine en marge de la 13e édition du Salon International du Cheval d'El Jadida.

Cette rencontre a pour objectif de mettre en avant les nombreuses opportunités d'affaires que recèle le marché équestre au Maroc via une présentation sectorielle et des moments de networking.

Une occasion idéale pour les entreprises françaises souhaitant prospecter le marché marocain.



CHIFFRES CLÉS DE LA FILIÈRE ÉQUINE



Economie

- Investissement de **1,9 Mds DH (175M €)** depuis 2012,
- **7 Mds DH (650 M €)** générés en 2018 soit **0,6 % du PIB** du Maroc
- Plus de **30 000 emplois directs et indirects** dénombrés dans la filière en 2019
- En 2019, le total retour à la filière était de 480 M DH (environ 48 M €) (allocations courses, primes de naissances, primes de concours, projets filière, sponsoring filière...).



Infrastructures

La Société Royale d'Encouragement du Cheval « **SOREC** » gère au Maroc :

- 7 hippodromes et 2 champs de courses
- 2 Centres d'entraînement à Bouznika et à Bouskoura (en cours de construction)
- 5 haras et 45 Centres de Promotion de l'Élevage Equin et stations de monte
- L'Institut National du Cheval dédié à la formation pour les métiers de la filière équine.
- La Clinique Equine de l'Institut Agronomique Vétérinaire Hassan II à Rabat
- Le Centre National d'Insémination Artificielle Equine de Bouznika (CNIAEB)
- Le Centre national de transfert d'embryon de Meknès (CNTEM)



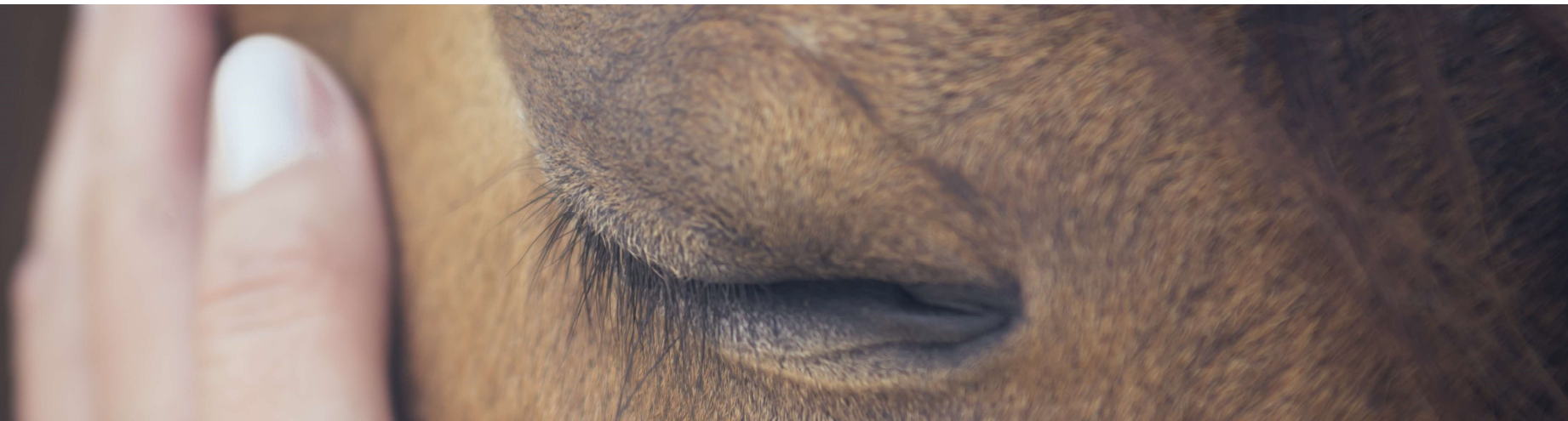
La population équestre

- **5 Races** : Barbe, Arabe Barbe, Pur-sang Arabe, Pur-sang Anglais, Pur-sang Anglo-arabe.
- Le nombre de naissances déclarées en 2019 est de 5 516 naissances.
- 205 étalons nationaux mis à la disposition des éleveurs.
- 1.217 étalons privés approuvés pour la reproduction.
- 3,6 MDH (environ 360 000 €) de semences importées et subventionnées, des meilleurs étalons Pur-sang arabe.
- 10.736 saillies réalisées en 2019.



Autres informations

- **+ de 2 400 événements équestres** organisés par an (*+30% par rapport à 2011*),
- 31 concours d'élevage organisés en 2019 ; 21,8 MDH (environ 2,18 M €) d'allocations.
- 24 concours de Tbourida organisés ; 3,8 MDH d'allocations.
- **30 structures** opèrent dans le tourisme équestre,
- **800 amateurs par an** pour le tourisme équestre,



Saisissez les opportunités réelles qu'offre le secteur...



LA RÉUSSITE DU PLAN DÉCENNAL 2011-2020

Le plan s'est organisé autour de trois axes avec une approche géographique, culturelle et socio-économique :

- Développement de l'utilisation du cheval (Tbourida, sports équestres, arts équestres, etc.),
- Développement de l'activité de course,
- Sauvegarde et promotion du cheval Barbe.

Les objectifs fixés en 2011 sont globalement atteints :

- Atteindre 7 Mds DH générés par la filière
- Développement de l'utilisation du cheval et du tourisme équestre,
- Accroissement de la visibilité internationale du Maroc dans le secteur équin (organisation d'une épreuve qualificative pour les JO 2020 de Tokyo),
- Sauvegarder et promouvoir le cheval de race Barbe (800 en 2011 contre 2 000 en 2018).



UN MARCHÉ REGROUPANT DE NOMBREUSES OPPORTUNITÉS

Bien que le plan touche à sa fin, il existe tout de même des besoins sur des sujets qui représentent des opportunités pour l'offre française :

- Insémination,
- Produits vétérinaires,
- Formation (guides, éducateurs, ...),
- Infrastructures,...etc.

Les objectifs pour 2020-2030 n'ont pas encore été officiellement communiqués. Cependant, d'après les annonces de la SOREC, les principaux axes seraient :

- La promotion du tourisme équestre,
- Le développement des courses marocaines au niveau national et international.



POURQUOI PARTICIPER ?

S'informer sur l'actualité de la filière

- Participer à la réunion d'information organisée par la CFCIM en présence d'un public de choix,
- Présenter votre offre à des décideurs publics et privés,
- S'informer sur l'actualité de la filière équine au Maroc, découvrir ses besoins et identifier ses opportunités,
- Gagner en visibilité en rencontrant de nouveaux partenaires et clients,
- Affirmer votre présence et vous faire connaître.

Faciliter votre prospection

- Accéder à My CFCIM, une plateforme de networking en ligne,
- Faciliter votre prospection par des programmes de rendez-vous personnalisés,
- Initier des courants d'affaires en rencontrant de nouveaux partenaires locaux.

13^{ème} édition du Salon du Cheval

« LE CHEVAL FACTEUR DE PROMOTION TERRITORIALE »

Le Salon International du Cheval est un événement annuel majeur pour la promotion de la filière équine nationale. La 13^{ème} édition, prévue du 12 au 17 octobre 2021, aura pour objectif de poursuivre les efforts en matière de coopération internationale.

Spectacles, activités, concours équestres et autres animations autour de l'univers du cheval seront au programme.

Au fil des années et des éditions, le salon a acquis une notoriété indiscutable, tant pour les professionnels que pour les amateurs. De ce fait, le Salon représente une vraie opportunité pour nouer de nouveaux partenariats sur un marché en plein essor.



Du 12 au 17 Octobre 2021



107 Exposants **



Parc des Expositions Mohammed VI El Jadida



1 000 Chevaux*
700 Cavaliers



46 Hectares
2 halls d'exposition de 19 000 m²
Un parvis central de 10.630 m²*



* 12^{ème} édition

** 11^{ème} édition

Qui sommes-nous ?

La CFCIM a pour mission d'accompagner et de conseiller les sociétés françaises et marocaines. Elle a développé un ensemble de prestations visant à apporter à ses membres les meilleures solutions liées au conseil et au développement des affaires. Elle propose également des solutions adaptées en matière de formation grâce à son Campus et met à disposition des entreprises des formules locatives innovantes au travers de ses 4 parcs industriels.

La CFCIM est membre de la Team France Export en tant que représentant unique du service public Business France au Maroc. A ce titre, la CFCIM travaille conjointement avec le Service Economique de l'Ambassade de France, les CCEF et l'ensemble des CCI et organismes publics français.



4 000 entreprises
adhérentes



3 900 entreprises
accompagnées en
2019

90

événements
organisés par an

NOTRE OFFRE

| Descriptif de l'offre* | Tarif |
|---|-----------|
| <ul style="list-style-type: none">• Participation à la réunion d'information marché• Visite du salon• Programme de rendez-vous B to B qualifiés | 1 850 EUR |

Pour confirmer votre inscription et procéder au paiement, veuillez remplir ce [formulaire](#).

Date limite d'inscription : 15 septembre 2021

** Notre offre ne comprend pas le voyage et l'hébergement, nous serons en mesure de vous communiquer des hôtels à tarifs négociés si vous le souhaitez.*

Bulletin d'inscription

(à remplir en majuscules et à envoyer par fax ou par e-mail)

Raison Sociale :

Adresse :

.....

Ville :

Représentant de l'entreprise

Nom/Prénom :

Fonction :

GSM :

E-mail :

Bon pour accord le / / 2021

Signature et cachet obligatoires

Conditions de vente

- La CFCIM s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la réalisation de la prestation. Les résultats dépendent de l'intérêt des prospects pour l'offre présentée, sous réserve de la disponibilité de l'information. En aucun cas, la CFCIM ne saurait être responsable des dommages indirects tels que : perte d'un marché, préjudice commercial, trouble commercial quelconque.
- Le paiement d'un acompte de 50 % est demandé à la commande, et les 50 % restants à la livraison de la prestation.
- Dans le cas où l'entreprise cliente dispose de contacts ou d'une représentation au Maroc, il est impératif de le préciser dès le départ, en indiquant si ces contacts peuvent être approchés dans le cadre de la prestation.
- Toute modification, en cours de prestation, devra être signalée par écrit et pourra éventuellement donner lieu à un nouveau bon de commande, qui remplacera le précédent.
- Les résultats de la prestation sont la propriété exclusive du client. Il est toutefois expressément rappelé que la CFCIM reste propriétaire des données, des connaissances, du savoir-faire et des méthodologies qu'elle détient ou avait obtenus avant le début de la prestation.
- « La CFCIM traite de données personnelles aux fins d'évaluations de vos attentes quant à la prestation demandée. Les destinataires des données vous concernant sont uniquement les collaborateurs de la CFCIM et éventuellement les organismes démarchés.
- Conformément à la loi n°09-08, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier ou les supprimer, par courrier au service Responsable conformité, à l'adresse suivante : Direction général de la CFCIM, 15 avenue Mers Sultan – 20130 Casablanca (Seules les demandes signées, accompagnées de la photocopie d'une pièce d'identité, seront traitées).
- L'entreprise cliente autorise la CFCIM à transmettre tout ou partie des éléments de cette prestation à Business France afin de permettre à l'Agence d'assurer un suivi adéquat dans le cas ou elle souhaiterait aborder d'autres marchés.
- L'entreprise cliente autorise la CFCIM à transmettre tout ou partie des éléments de cette prestation à Business France afin de permettre à l'Agence d'assurer un suivi adéquat dans le cas ou elle souhaiterait aborder d'autres marchés.

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente de la CFCIM accessibles à l'adresse :
[www.cfcim.org/fileadmin/template/maroc/documents/Conditions generales et particulieres de vente BF.pdf](http://www.cfcim.org/fileadmin/template/maroc/documents/Conditions_generales_et_particulieres_de_vente_BF.pdf)

et m'engage à les respecter sans réserve.



Quels sont les dispositifs de financements et d'accompagnement à l'export ?

Nombreuses sont les solutions d'aide à l'exportation destinées aux entreprises qui souhaitent développer leur activité à l'international :

- **BPI France Export** : Bpifrance, Coface et Business France ont noué un partenariat et créé le label « Bpifrance Export » qui permet à des entreprises sélectionnées de bénéficier d'un accompagnement personnalisé à l'international et d'une offre de financement adaptée.

bpifrance

[Cliquez ici pour découvrir les solutions de financements et d'accompagnement de bpifrance](#)



- Les aides régionales :

Les régions proposent également plusieurs aides à l'export pour inciter les entreprises à se développer à l'international (subventions, accompagnement...)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Normandie](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Bretagne](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Auvergne-Rhône-Alpes](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Pays de la Loire](#)



[Cliquez ici pour découvrir les solutions d'aides aux salons et à la prospection internationale proposées par la région Hauts-de-France](#)

Chèque Relance Export

Vous êtes autoentrepreneur, une TPE, PME ou ETI française ?

Bénéficiez d'une aide financière pour vos projets à l'export !



Le chèque Relance Export est un dispositif d'aide publique qui permet de prendre en charge, sous conditions, une partie du montant de vos prestations export !

Rendez-vous sur le site de la Team France Export pour faire la demande d'une prise en charge sur :

- Nos **prestations individuelles** (étude de marché, test sur offre, mission de prospection...)
- Nos **prestations collectives** (mission collective, participation à un pavillon France sur un salon...)

12 https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/plan-de-relance/Guide-mesures-relance-exportations.pdf)

VOS CONTACTS PRIVILÉGIÉS

Khadija EL IDRISSE

Responsable des Missions Collectives et Individuelles
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 06
E-mail : kelidrissi@cfcim.org
Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc

Nadia DAHBI

Chargée de Missions – Filière Santé, Art de vivre
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 07
E-mail : ndahbi@cfcim.org
Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc



bpifrance



CFCIM – 15, avenue Mers
Sultan – Casablanca

Tél. : 00 212 5 22 20 90 90

Email : cfcim@cfcim.org

www.cfcim.org

