



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

TEAM  
FRANCE  
— EXPORT —

# RENCONTRE D'AFFAIRES DANS LA FILIÈRE ÉQUINE



*Du 30 septembre au 6 octobre 2024  
à El Jadida - Maroc*

*En marge du Salon International du Cheval*

Venez à la rencontre de  
vos futurs clients et partenaires !



**La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM), en partenariat avec la Team France Export, organise une rencontre d'affaires dans la filière équine du 30 septembre au 6 octobre 2024, en marge de la 15e 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 à travers une présentation sectorielle et des moments de networking et des rendez-vous b to b.

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



## CHIFFRES CLÉS DE LA FILIÈRE ÉQUINE (1/2)



### Investissements

- Investissement de 2 Mds DH (200 M €) depuis 2012,
- 8 Mds DH (800 M €) générés soit 0,6 % du PIB du Maroc
- Plus de 30 000 emplois directs et indirects dénombrés dans la 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 Équin et stations de monte
- L'Institut National du Cheval dédié à la formation pour les métiers de la filière équine
- La Clinique Équine de l'Institut Agronomique Vétérinaire Hassan II à Rabat
- Le Centre National d'Insémination Artificielle Équine de Bouznika (CNIAEB)
- Le Centre national de transfert d'embryon de Meknès (CNTEM)



## CHIFFRES CLÉS DE LA FILIÈRE ÉQUINE (2/2)



### La population équestre

- **5 Races** : Barbe, Arabe Barbe, Pur-sang Arabe, Pur-sang Anglais, Pur-sang Anglo-arabe
- Le nombre de naissances annuelles sur les **5** principales races a augmenté de **30%** entre **2011** et **2021**, avec une nette amélioration de la qualité génétique
- Le nombre de naissances déclarées en **2021** est de **4 830** naissances.
- **206** étalons nationaux mis à la disposition des éleveurs.
- **1.118** étalons privés approuvés pour la reproduction.
- **3,2 MDH** (environ **320 000 €**) de semences importées et subventionnées, des meilleurs étalons Pur-sang arabe
- **9 201** saillies réalisées en **2020**



### 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
- **23** concours d'élevage organisés ; **18,1 MDH** d'allocations
- Pour des raisons de crise sanitaire, aucun concours de Tbourida n'a été organisé en **2021** (**6** en **2020** et **24** en **2019**)
- **30 structures** opèrent dans le tourisme équestre
- **800 amateurs par an** pour le tourisme équestre





## LES OPPORTUNITÉS DU SECTEUR



Signature d'un nouveau contrat-programme et de conventions pour le développement de la filière équine :

Un ambitieux contrat-programme portant sur le développement des races équines barbe et arabe-barbe et l'appui à la filière Tbourida a été conclu en marge de la 14<sup>ème</sup> édition du Salon du Cheval. Ce contrat programme, qui s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre de la Stratégie Génération Green, et partant de la consolidation des acquis de la filière équine, vise à contribuer à l'émergence d'une classe moyenne des professionnels le long des différents segments de la chaîne de valeur de ces deux races équines, capable de contribuer de manière significative à un développement inclusif de ce secteur, en veillant à la préservation génétique du cheval Barbe et Arabe-Barbe à travers la valorisation de leur utilisation. Le budget global du contrat-programme sur la période 2024-2030 est estimé à 1 milliard de dirhams.

Un marché regroupant de nombreuses opportunités :

- Insémination,
- Professionnalisation de l'élevage,
- Produits vétérinaires,
- Formation (guides, éducateurs, ...),
- Infrastructures,...etc.



## 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

- Faciliter votre prospection par des programmes de rendez-vous personnalisés,
- Initier des courants d'affaires en rencontrant de nouveaux partenaires locaux.

## 15e édition du Salon du Cheval d'El Jadida



Le **Salon International du Cheval** est un événement annuel majeur pour la promotion de la filière équine nationale. La **15<sup>ème</sup> édition**, prévue du **30 septembre au 6 octobre 2024**, se déroulera sous le thème : « **L'élevage équin au Maroc : innovation et défi** ».

**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.



Parcs des Expositions  
Mohammed VI El Jadida



Du 30 septembre au 6 Octobre 2024



+40 pays participants



46 Hectares  
2 halls d'exposition de 19 000 m<sup>2</sup>  
Un parvis central de 10.630 m<sup>2</sup>



+1 000 Chevaux, Tbourida,  
saut d'obstacles, pur-sang  
arabe, barbe, arabe-barbe



+ 160K visiteurs nationaux et  
internationaux



## 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



**1 000** entreprises  
accompagnées en  
2021

**90**

événements  
organisés par an

## NOTRE OFFRE

Descriptif de l'offre*	Tarif
<b><u>OFFRE MAROC</u></b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Participation à la réunion d'information marché (pour un minimum de 6 entreprises)</li><li>• Programme de rendez-vous B to B qualifiés (4 à 5 RDV)</li></ul>	1 500 EUR

<b>Total TTC</b>	<b>1 500 EUR</b>
------------------	------------------

Pour confirmer votre inscription et procéder au paiement, veuillez remplir ce formulaire et l'adresser à [ndahbi@cfcim.org](mailto:ndahbi@cfcim.org)

**Date limite d'inscription : 30 Août 2024**

*\* 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.*

9

# 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 ..... / ..... / 2024

Signature et cachet obligatoires

CFCIM/PR03/A3/PROC01/FOR23

Version 02

10/05/2024

## 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 où elle souhaiterait aborder d'autres marchés.

**Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente de la CFCIM accessibles à l'adresse :**

<https://www.cfcim.org/wp-content/uploads/2023/09/CGV-TFE.pdf>

**et m'engage à les respecter sans réserve.**

## AIDES À L'EXPORT

ASSURANCES EXPORT DE BPIFRANCE

INTERNATIONAL BOOST

Prestataire agréé

**Bpifrance**  
Assurance Export

### DÉPENSES ÉLIGIBLES

Dépenses de prospection dans le cadre d'un budget agréé par Bpifrance Assurance Export :

- ✓ Déplacements et séjours à l'étranger des salariés et / ou du représentant légal de l'entreprise
- ✓ Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché ...
- ✓ Foires, salons, missions collectives ...

#### ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT - APA

##### BÉNÉFICIAIRES

PME française de tous secteurs (hors activités exclues détaillées dans le guide pratique) ayant publié un bilan de 12 mois minimum et dont les produits et/ou services sont déjà commercialisés. L'APA s'adresse aux TPE et PME, primo ou faiblement exportatrices affichant un CA Export < 1 M€.

Pour déposer une demande en ligne, [cliquer ICI](#).

#### ASSURANCE PROSPECTION - AP

##### BÉNÉFICIAIRES

Entreprises françaises tous secteurs (hors négoce international) dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 M€ avec au minimum un bilan de 12 mois.

Pour déposer une demande en ligne, [cliquer ICI](#).

Pour en savoir plus, contactez : **M. Mael MBAYE** - Regional Manager - North Africa +33 6 89 30 87 [mael.mbaye@bpifrance.fr](mailto:mael.mbaye@bpifrance.fr)



- 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](#)



[Hub entreprendre - Accueil \(laregion.fr\)](http://laregion.fr)



[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](#)

## Vos contacts privilégiés

### Khadija EL IDRISSE

Responsable des Missions Collectives et Individuelles  
et Coordinatrice TFE

TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 06

E-mail : [kelidrissi@cfcim.org](mailto:kelidrissi@cfcim.org)

Adresse : 15 avenue Mers Sultan  
20130 Casablanca - Maroc

### Nadia DAHBI

Chargée de la Filière Santé, Art de vivre  
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 07

E-mail : [ndahbi@cfcim.org](mailto:ndahbi@cfcim.org)

Adresse : 15 avenue Mers Sultan  
20130 Casablanca - Maroc



**CFCIM** – 15, avenue Mers  
Sultan – Casablanca

Tél. : 00 212 5 22 20 90 90

Email : [cfcim@cfcim.org](mailto:cfcim@cfcim.org)

[www.cfcim.org](http://www.cfcim.org)

