



**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

RENCONTRE D'AFFAIRES DANS LE SECTEUR HALIEUTIQUE ET AQUACOLE, en marge du salon HALIEUTIS 2027

Du 27 au 31 janvier 2027
À Agadir | Maroc

*Venez à la rencontre de vos futurs
clients et partenaires !*

#JeChoisisleMaroc 





La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM), organise des plannings de RDV dans le secteur halieutique et aquacole en marge du salon HALIEUTIS 2027 à Agadir.

Cette mission a pour objectif de mettre en avant les nombreuses opportunités d'affaires que recèle le Maroc dans les secteurs de la pêche et de l'aquaculture via des moments de networking.

Une occasion idéale pour les entreprises françaises souhaitant se positionner sur les nouveaux projets.

CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR



PÊCHE

- **261 000** emplois directs
- **16,3 MMDH** en 2024
- **33 %** des exportations agroalimentaires du Maroc
- **1ère** production halieutique en Afrique
- **1er** producteur et exportateur mondial de sardines
- Infrastructures : Environ **1 800–2 000** navires de pêche côtière, près de **17 000** embarcations artisanales et environ **300** navires hauturiers



AQUACULTURE

- Production en valeur du secteur aquacole : **30 MM DH**
- Plus de **60** fermes aquacoles en activité
- **Plus de 430 projets aquacoles autorisés**



PRODUCTION

- Environ **1,42 million** de tonnes débarquées en **2024**, pour une valeur d'environ **16,3 MMDH**
- Environ **2 300 à 2 500 tonnes/an (2024)** de production aquacole



VALORISATIONS DES PRODUITS DE LA MER

- Conserves
- Poissons frais
- Produits congelés
- Farine de poissons
- Huile de poisson



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

TEAM
FRANCE
— EXPORT —

PRÉSENTATION DU SECTEUR

Avec une double façade maritime sur l'Atlantique et la Méditerranée, s'étendant sur près de **3 500 km** de côtes, le Maroc dispose de l'un des plus importants potentiels halieutiques d'Afrique et de la région euro-méditerranéenne.

Premier producteur halieutique d'Afrique et **premier producteur et exportateur mondial de sardines**, le Royaume poursuit la mise en œuvre de sa stratégie de développement durable du secteur halieutique. Celle-ci s'appuie sur la modernisation des infrastructures, la gestion durable des ressources, le développement de la valorisation des produits de la mer, ainsi que l'essor de l'aquaculture.

Le Maroc compte aujourd'hui plus de **430 projets aquacoles autorisés et plus de 60 fermes aquacoles en activité**, répartis sur les façades atlantique et méditerranéenne. Le développement de pôles industriels spécialisés, notamment Haliopolis à Agadir, contribue à renforcer la compétitivité de la filière, à stimuler l'investissement et à accroître la valeur ajoutée des produits halieutiques.



Réalisations de la stratégie Halieutis 2009-2020

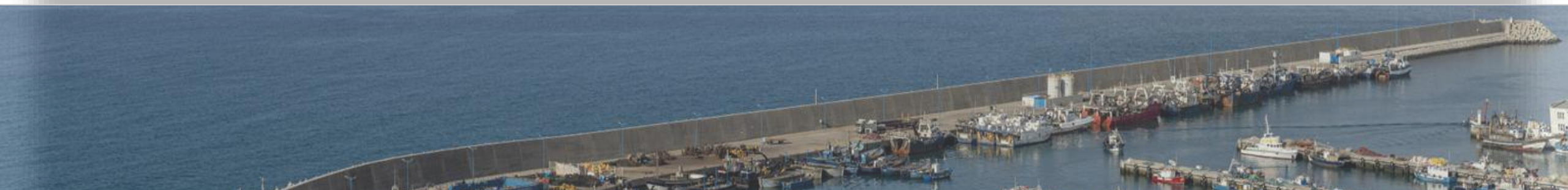
Lancée en 2009, la stratégie HALIEUTIS visait à faire de la pêche maritime une locomotive de développement de l'économie nationale.

Ainsi, en l'espace de 10 ans, des avancées notables ont été enregistrées, à savoir la croissance de la valeur ajoutée annuelle du secteur de 7,5 % depuis le lancement de cette feuille de route jusqu'à 2017; doublement des exportations : en 2018, celles-ci ont atteint 2,23 MM €



Principales réalisations de la stratégie Halieutis 2020-2030

La stratégie HALIEUTIS a renforcé le leadership du Maroc dans le secteur halieutique. En 2024, la production a atteint 1,42 million de tonnes pour une valeur de 16,3 MMDH, tandis que les exportations ont dépassé 31 MMDH. La stratégie a également permis la mise en œuvre de 30 plans d'aménagement des pêcheries, l'autorisation de plus de 430 projets aquacoles, la modernisation des infrastructures halieutiques et le développement d'une filière plus compétitive, durable et créatrice de valeur.





OPPORTUNITÉS DU SECTEUR



Renforcement des mesures visant une exploitation optimale des ressources halieutiques

- Equipement et matériel de pêche
- Recherche scientifique et suivi des stocks halieutiques pour un développement durable
- Nouvelles solutions pour le suivi et l'identification de la flotte dans le but de lutter contre la pêche informelle



Développement de l'aquaculture

430 projets aquacoles dans différentes filières de production, à savoir : la conchyliculture, la pisciculture et l'algoculture. Différents besoins sont identifiés à ce niveau :

- Equipements d'ostréiculture
- Equipements de mytiliculture
- Installation de purification et de conditionnement de coquillages
- Naissains & alevins



Amélioration de la compétitivité du secteur

- Modernisation de la flotte maritime et des méthodes traditionnelles de pêche
- Contrôle effectif et traçabilité tout le long de la chaîne de valeur
- Modernisation et innovation dans le secteur de la transformation, de la commercialisation et de la promotion



Formation

- Assistance technique et appui à la formation
- Renforcement des compétences et amélioration de l'attractivité des métiers

PRÉSENTATION DU SALON HALIEUTIS

Le **Salon HALIEUTIS**, dont la 1ère édition a eu lieu en 2011, est devenu un rendez-vous biennal incontournable du secteur halieutique dans toutes ses composantes.

Le Salon constitue un lieu privilégié pour le développement de réseaux internationaux et de coopération. Sa vocation est de constituer une plate-forme d'affaires, un espace de communication, de promotion, de partenariat, de coopération et d'innovation.

Le contexte actuel caractérisé par la réforme et la modernisation du secteur de la pêche partout dans le monde, suite au vieillissement des flottes de pêche, la raréfaction des ressources halieutiques, l'évolution des habitudes de consommation, l'impérieuse et l'urgente nécessité d'orienter les économies mondiales vers un développement durable, présage de la naissance d'un mouvement quasi-mondial d'investissement dans le secteur halieutique dont les salons sont un véritable levier. De nouveaux challenges sont donc à relever à l'échelle mondiale.

La 7e édition du Salon HALIEUTIS s'inscrit avec force dans cette nouvelle dynamique :

- **523 exposants** issus de **54 pays**, **20 délégations étrangères** et une fréquentation record de **près de 65 000 visiteurs**.
- Un espace couvrant **20 000 m² d'exposition** ;
- Thématique : « **Recherche et innovation pour un secteur halieutique durable** »
- **7 pôles** : Flottes & Engins / Valorisation & Process / Institutionnels / International / Animation / Innovation / Développement Durable.



Pourquoi participer ?

S'informer sur l'actualité de la filière

- Présenter votre offre à des décideurs publics et privés (fédérations, donneurs d'ordres, importateurs, distributeurs...),
- S'informer sur l'actualité du secteur de la pêche et de l'aquaculture au Maroc, découvrir ses besoins et identifier des opportunités,
- Gagner en visibilité en rencontrant de nouveaux partenaires et clients,
- Conclure des partenariats,
- Affirmer votre présence en participant au développement de l'écosystème de la pêche et de l'aquaculture au Maroc,

Faciliter votre prospection

- Faciliter votre prospection par des programmes de rendez-vous personnalisés avec des acheteurs, des donneurs d'ordres, des distributeurs/agents..., etc.
- Initier des courants d'affaires en rencontrant de nouveaux partenaires locaux.

Pourquoi le Maroc ?



Plus de témoignages à découvrir

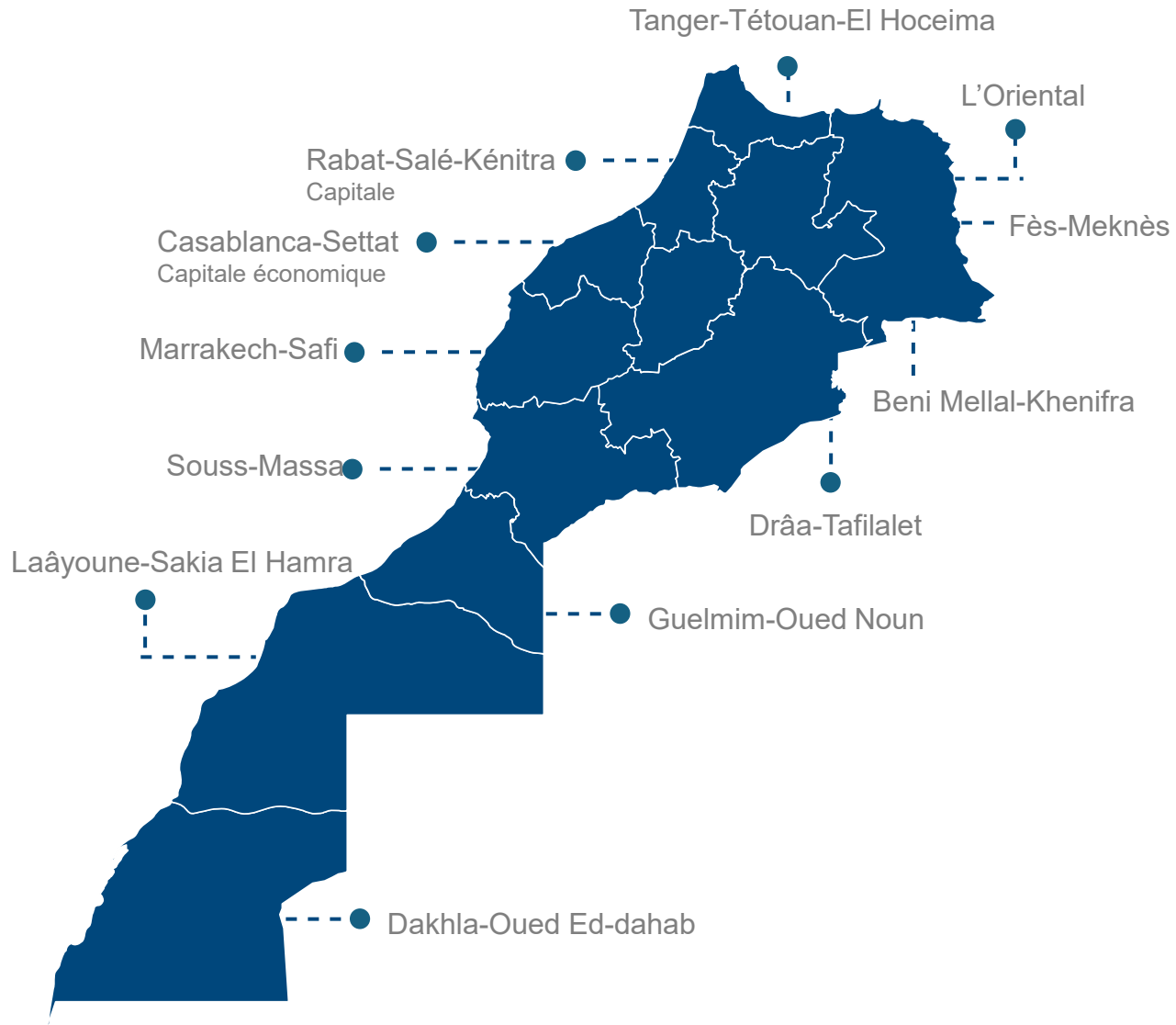




Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

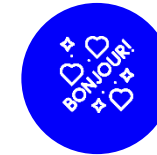


#Solutions_Business

Le Maroc se situe à l'extrémité Nord-Ouest de l'Afrique et est bordé à la fois par la mer Méditerranée au Nord et l'océan Atlantique à l'Ouest.



Arabe/Amazighe



Français
*Langue des affaires



710 850 km²



36,8 millions d'habitants



12 Régions



Méditerranéen



Dirham marocain (MAD)



1 MAD = 0,0931 EUR



Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

Ouvert à un marché de plus d'un milliard de consommateurs, véritable plateforme commerciale, logistique et financière vers l'Afrique, et partenaire clé de l'Union européenne, le Maroc peut offrir un tremplin pour de multiples opportunités d'investissements.



36,8

millions d'habitants



77%

taux d'alphabétisation



57,4 %

âgés de moins de 34 ans



51

habitants/km²



65%

population urbaine



45%

taux d'activité

Historique des adhésions et conventions du Maroc



1956

Adhésion à l'ONU



1958

Adhésion à la
Banque Mondiale



1959

Convention de New
York pour l'Arbitrage
International



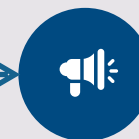
1961

Convention de Genève
pour l'arbitrage
international



1962

Adhésion à l'OMI



1965

Adhésion à l'OMC



2016

Accord e Paris



2017

Adhésion à l'Union
Africaine



Maroc

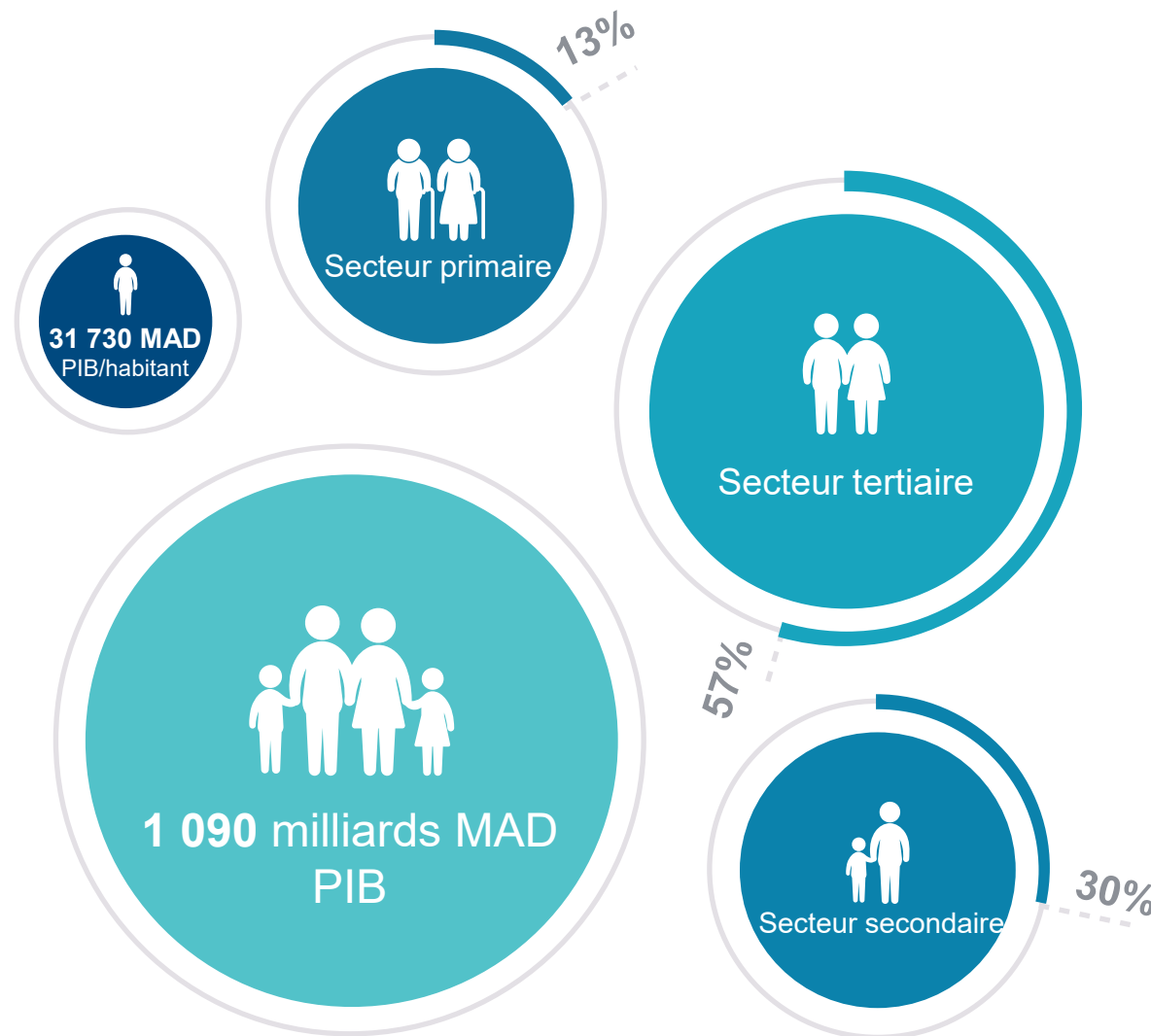


#Je_choisis_le_Maroc

Une plateforme de business

+7,4% de croissance

L'activité économique du Royaume est dépendante des performances du secteur agricole et de la conjoncture de ses principaux partenaires, notamment l'Union européenne. Le secteur primaire reste à ce jour le premier "employeur du pays" et représente 13% du PIB, le secteur secondaire, intervenant pour 30 % dans le PIB, est porté par les activités d'extraction et de transformation du phosphate. Le Maroc bénéficie d'une situation très avantageuse puisqu'il possède les trois-quarts des réserves mondiales. Enfin, le secteur tertiaire représente 57 % du PIB. Aujourd'hui, la part des activités tertiaires dans la valeur ajoutée totale s'est renforcée et représente l'essentiel du tissu productif national.





Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

FOCUS

Commerce France-Maroc

La France est le premier investisseur au Maroc au titre de l'année 2023 avec un flux net de 6,8 milliards (MMDH), contre 3,8 MMDH en 2022, soit une hausse de 79,5 %. Ce flux représente une part de 61,4% du flux net total des investissements directs étrangers.



SECTEURS

Les principaux écosystèmes industriels du pays confirment leurs performances à l'export, en particulier l'automobile.

4 Md€ / + 4%

Textile



13 Md€ / +27%

Automobile



2 Md€ / +2%

Aéronautique



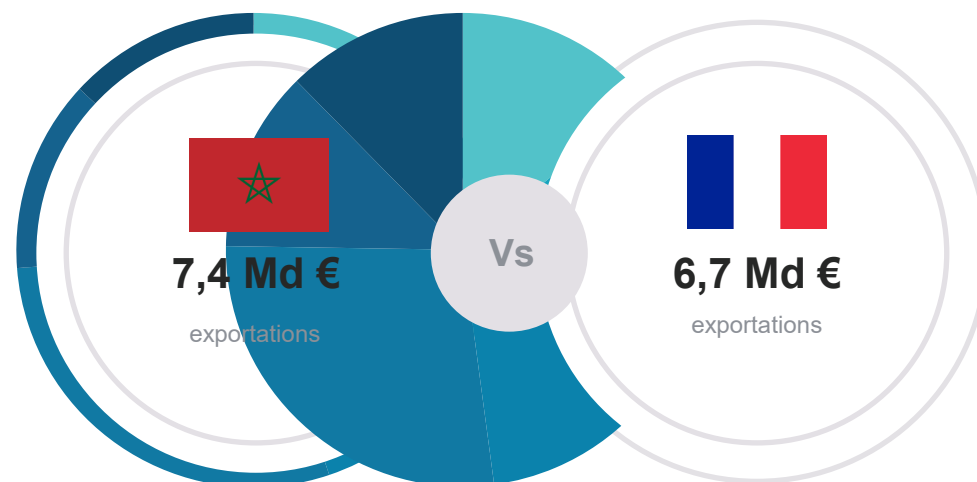
7,6 Md€ / =

Agriculture



14,1% Md € Echanges commerciaux bilatéraux

X2 en 8 ans



43% matériel de transports

19% produits agricoles

27% électronique

24% matériel de transports



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

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.



3 000

entreprises adhérentes



25 000

membres actifs



90

événements organisés/an

NOTRE OFFRE

Descriptif de l'offre*	Tarif
• Participation à la réunion d'information marché (pour un minimum de 10 sociétés) • Programme de rendez-vous BtoB qualifiés	2500 EUR TTC* par entreprise

Pour confirmer votre inscription et procéder au paiement, veuillez remplir ce formulaire et l'adresser à mmouhsine@cfcim.org

Date limite d'inscription : 18 décembre 2026

** 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 e-mail)

Raison Sociale :

Adresse :
.....

Ville :

Représentant de l'entreprise

Nom/Prénom :

Fonction :

GSM :

E-mail :

Bon pour accord le / / 2026

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 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/odoo/documents/Swwc4C40T5yd87qT0_L1WAo438

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€.

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.

Vos contacts privilégiés

Maria MOUHSINE

Chargée de la Filière Agrotech

TEAM FRANCE EXPORT - Maroc

Tél. : +212 (0) 6 11 18 55 42
E-mail : mmouhsine@cfcim.org
Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc

Khadija EL IDRISI

Responsable des Missions Collectives
et Individuelles et Coordinatrice TFE

TEAM FRANCE EXPORT - Maroc

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 06
E-mail : kelidrissi@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

www.cfcim.org

