



CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC

## Mission Collective Filière Équine

*Venez à la rencontre de vos futurs  
partenaires !*

---

***Salon International du Cheval d'El Jadida  
14 octobre 2020***

EN PARTENARIAT AVEC

**TEAM  
FRANCE**  
—EXPORT—

## MISSION COLLECTIVE FILIÈRE ÉQUINE 2020

La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc organise le 14 octobre 2020 une Mission Collective pour la filière équine en marge de la 13<sup>ème</sup> édition du Salon International du Cheval.

---

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

**Une occasion idéale pour les entreprises françaises souhaitant prospecter au Maroc.**



## CHIFFRES CLÉS DE LA FILIÈRE ÉQUINE



### Economie

- Investissement de **1,8 Mds DH (161M €)** depuis 2012 ;
- **7 Mds DH (650 M €)** générés en 2018 soit **0,61 % du PIB** du Maroc (x2 par rapport à 2007 avec 3,4 Md DH) ;
- **30 000 Emplois** en 2018 (contre 6 500 en 2009).



### Infrastructures

- La Société Royale d'Encouragement du Cheval « **SOREC** » gère au Maroc :
  - **7 hippodromes** ;
  - **5 haras et 45 centres** de promotion de l'élevage et stations de monte ;
  - **Institut National du Cheval** (créé en 2013) dédié à la formation pour les métiers de la filière équine.
- Ouverture de nouvelles installations depuis 2017 :
  - **Clinique Equine** de l'Institut Agronomique Vétérinaire Hassan II à Rabat ;
  - **Hippodrome** de Marrakech ;
  - **Centre d'entraînement** de Bouznika.



### La population équestre

- **5 Races** : Barbe, Arabe Barbe, Pur-sang Arabe, Pur-sang Anglais, Pur-sang Anglo-arabe ;
- **4 300 Naissances** en 2018 (+31 % depuis 2011) ;
- **Estimation à 110 000 Chevaux** au Maroc en 2017.



### Autres informations

- **+ de 2 400 événements équestres** organisés par an (+30% par rapport à 2011) ;
- **32 courses exportées par an** à l'international ;
- **30 structures** opèrent dans le tourisme équestre ;
- **800 amateurs par an** pour le tourisme équestre ;
- **Forte augmentation des participants aux courses**, +31% en 2018.



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

---



### LA RÉUSSITE DU PLAN DÉCENNAL 2011-2020

Le plan s'organise 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 ?

- 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 (fédérations, donneurs d'ordres, importateurs, distributeurs...) ;
- S'informer sur l'actualité de la filière équine 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 autour du cheval au Maroc ;
- Faciliter votre prospection par des programmes de rendez-vous personnalisés avec des acheteurs, des donneurs d'ordres, des distributeurs/agents..., etc.

## LE SALON

Le Salon International du Cheval est un événement annuel majeur pour la promotion de la filière équine nationale. La 13<sup>ème</sup> édition, prévue du 13 au 18 octobre 2020, 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.

**La 13<sup>ème</sup> édition du Salon du Cheval se déroulera sous le thème :**

**« LE CHEVAL FACTEUR DE PROMOTION TERRITORIALE »**



Du 13 au 18 Octobre 2020



107 Exposants \*\*



46 Hectares

2 halls d'exposition de 19 000 m<sup>2</sup>

Un parvis central de 10.630 m<sup>2</sup>\*



Parc des Expositions Mohammed VI  
El Jadida



1 000 Chevaux\*  
700 Cavaliers



230 000 Visiteurs \*



40 Pays participants \*



# 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.



**5 000** entreprises  
adhérentes



**3 900** entreprises  
accompagnées en  
2018

**90**

événements  
organisés par an

## NOTRE OFFRE

Descriptif de l'offre*	Tarif HT	Tarif TTC
<ul style="list-style-type: none"><li>• Réunion d'information marché</li><li>• Visite du salon</li><li>• Programme de rendez-vous B to B qualifiés et sur mesure</li></ul>	1 850 EUR	2 220 EUR
Nos services complémentaires	Tarif HT	Tarif TTC
<ul style="list-style-type: none"><li>• Participant supplémentaire</li></ul>	150 EUR	180 EUR

**Date limite d'inscription : 15 septembre 2020**

L'inscription est validée dès réception par la CFCIM du présent bulletin d'inscription dûment renseigné et du montant total de la prestation par chèque à l'ordre de la CFCIM ou par virement bancaire :

Nom : CFCIM

Banque : Société Générale

Adresse : Agence Omar Slaoui

N° de compte : 022 780 000 035 00 079555 83 74

code swift : SGMBMAMC

# Bulletin d'inscription

(à remplir en majuscule 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 ..... / ..... / 2020

**Signature et cachet obligatoires**



## 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](#)

# VOS CONTACTS PRIVILÉGIÉS

## **Khadija EL IDRISSE**

Chef de Projet - Mission Collective  
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 Missions – 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



**CHAMBRE FRANÇAISE  
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU MAROC**

**TEAM  
FRANCE**  
— EXPORT —



**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)**

