



FRANÇAIS À L'ÉTRANGER

L'ART DE VIVRE AILLEURS /// N°24. MARS 2026

MAROC

*LA STRATÉGIE DE
L'ACCÉLÉRATION*

*TRAVAILLER
LES SECTEURS
QUI RECRUTENT*

*BUSINESS
FAIRE DES AFFAIRES
AU MAROC*

*COUPE DU
MONDE 2030
UNE VITRINE DU
SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS*

*ÉDUCATION
L'UNIVERSITÉ MOHAMMED VI
POLYTECHNIQUE
- LABORATOIRE DU
FUTUR MAROCAIN*

*CULTURE
UN SOFT POWER
EN EXPANSION*





LYCÉE LYAUTEY

ET LES ÉTABLISSEMENTS DU PÔLE CASABLANCA-MOHAMMEDIA

Fort d'une histoire centenaire et fermement ancré dans son territoire, le Pôle Casablanca-Mohammedia est aujourd'hui une véritable institution qui incarne l'excellence de l'enseignement français au Maroc et à l'international.

Composé d'établissements en gestion directe (EGD) de l'Agence pour l'Enseignement Français à l'Étranger (AEFE), le Pôle Casablanca-Mohammedia représente aujourd'hui le plus grand réseau d'enseignement français au monde.

Il compte huit établissements couvrant l'ensemble du parcours scolaire, de la maternelle au lycée : l'école Claude Bernard, l'école Georges Bizet, le collège Anatole France, l'école Théophile Gautier, le lycée Lyautey, l'école Molière, le groupe scolaire Claude Monet à Mohammedia et l'école Ernest Renan.



Le Pôle scolarise aujourd'hui plus de 8 400 élèves, accompagnés par des équipes engagées, pleinement mobilisées au service de projets éducatifs, culturels et sportifs ambitieux.

Fort d'une tradition éducative solidement établie, il propose une scolarité d'excellence, ouverte sur le monde et attentive à la singularité des parcours de chacun.

Rigueur académique, ouverture culturelle, esprit critique, sens du collectif et respect de la pluralité des talents constituent le socle de son action pour former des élèves plurilingues, responsables et confiants, capables de s'engager sur les chemins de la réussite dans les universités et grandes écoles les plus sélectives, au Maroc comme à l'international.

Plus qu'un réseau, le Pôle est une communauté solidaire portée par des équipes profondément impliquées dans la réussite des élèves. La formation continue y est un pilier : elle stimule l'innovation pédagogique et le développement professionnel.

Cette dynamique collective crée un environnement fécond où enseignants, personnels et élèves progressent ensemble au service d'un projet commun ambitieux.

Acteur majeur du paysage éducatif au Maroc, le Pôle Casablanca-Mohammedia s'inscrit aujourd'hui dans une dynamique de continuité, d'innovation et de responsabilité au service des générations à venir.

Pôle Pour en savoir plus sur les établissements scolaires du Pôle : www.lyceelyautey.org

LE PÔLE EN CHIFFRES

- 8** établissements scolaires allant de la petite section de maternelle au lycée
- 8400** élèves scolarisés au sein du Pôle
- 840** personnels engagés
- 99%** de réussite au baccalauréat dont 83% de mentions pour l'année 2024-2025



Français à l'étranger
N° 24, Mars 2026
Photo de couverture :
Abdelmjid Rizkou / Shutterstock

Français à l'étranger
est édité par
French Morning LLC
450 Degraw Street,
11217 Brooklyn, New York,
United States.

Directeur de la publication :
Emmanuel Saint Martin

Directeur général adjoint :
Mathieu Clément
mclément@francaisaletranger.fr
+33 (0) 6 13 05 76 54

Rédaction :
Hélène Corbie

Direction artistique :
Christian Kirk-Jensen,
Danish Pastry Design

Directeur commercial :
Romain Poirot
rpoirot@frenchmorning.com

Chefs de publicité :
Clément Mercet
cmercet@frenchmorning.com

Francky Perez
fperez@frenchmorning.com

Photos :
Shutterstock
Water connect
Valdeme
Gérard Wolf
Alexandre Bagdassarian
QUALALOU + CHOI
UM6 P
Guess Clinique
Thierry Battefort

Retrouvez-nous
sur notre site
internet
en scannant
directement
ce QR Code



SOMMAIRE

FRANÇAIS À L'ÉTRANGER

N°24. Mars / 2026

ÉCONOMIE

4. Maroc 2030, un royaume en accélération, entre ambitions africaines et défis sociaux

INFLUENCE

- 6. Les champions français du « green business » au Maroc**
- 8. Coupe du monde 2030 : l'héritage des JO de Paris, vitrine du savoir-faire français**

SOFT POWER

10. Cinéma, musique, architecture, sport : l'influence marocaine en Afrique et en Europe

ÉDUCATION

12. L'Université Mohammed VI Polytechnique – laboratoire du futur marocain

SANTÉ

14. Réforme ambitieuse et tensions persistantes dans le système de santé

BUSINESS

16. Faire des affaires au Maroc – mode d'emploi, conseils et écueils à éviter

CONSEILS

18. Le B.A.-BA juridique pour créer son entreprise au Maroc

EXPATRIÉS

19. Partis pour quelques années, restés pour une vie

RETRAITE

22. Nouvelle vie au soleil

PRATIQUE

- 24. Vivre au Maroc : le guide pratique de l'installation**
- 26. Travailler au Maroc : les secteurs qui recrutent**

ÉCONOMIE

MAROC 2030 : UN ROYAUME EN ACCÉLÉRATION

– entre ambitions africaines
et défis sociaux

« J'ai eu l'effet « Waouh » » relate l'entrepreneur français Pascal Poncet, lorsqu'il revient à Casablanca après 2 ans d'absence. Il y a découvert un pays transformé. Routes modernisées, infrastructures rinnovées, organisation réussie d'événements internationaux, comme la récente CAN : pour lui, le Maroc est devenu « un pays ultra-moderne ». Un sentiment partagé par de nombreux dirigeants français implantés dans le Royaume, témoins d'une accélération spectaculaire à l'approche de l'horizon 2030.

Depuis plus de deux décennies, le Maroc mène une stratégie de transformation économique et institutionnelle portée par le roi Mohammed VI : modernisation des infrastructures, ouverture internationale et positionnement comme hub régional. Aujourd'hui, cette trajectoire entre dans une nouvelle phase, nourrie par les grands projets nationaux, notamment dans le domaine des infrastructures de transport et la co-organisation de la Coupe du monde de football 2030.

GRANDS CHANTIERS ET MONTÉE EN PUISSANCE ÉCONOMIQUE

Les indicateurs traduisent cette dynamique. Le Maroc compte près de 38 millions d'habitants et un PIB dépassant 140 milliards de dollars, avec une croissance autour de 3 à 4% par an malgré un contexte mondial incertain. Le pays investit massivement dans ses infrastructures : ports, lignes ferroviaires, zones industrielles et plateformes logistiques.

Le port Tanger Med s'est imposé comme l'un des principaux hubs maritimes de la Méditerranée, reliant l'Afrique, l'Europe et les Amériques. Il accueille chaque année plus de 17 000 navires, environ 161 millions de tonnes de marchandises (2025) et plus de 3 millions de passagers. À l'approche du Mondial 2030, un vaste plan d'expansion prévoit également de porter la capacité aéroportuaire nationale à 80 millions de passagers contre 38 millions aujourd'hui.

Le centre d'affaires Casablanca Finance City attire investisseurs et sièges régionaux : plus de 220 banques, holdings, sièges régionaux de multinationales, sociétés de services et fonds d'investissement, qui opèrent dans plus de 110 pays.

PORTE D'ENTRÉE VERS L'AFRIQUE

Pour Gilles Abensour, Président des Conseillers du Commerce extérieur de France (section Maroc), le royaume incarne pleinement la formule d'Hassan II : « un arbre dont les racines sont en Afrique et les feuilles en Europe ». Une position géographique devenue stratégie économique. Cette orientation vers l'Afrique s'est aussi manifestée de manière diplomatique. Un tournant emblématique a été la réintégration du Maroc à l'Union africaine (UA) en 2017, après plus de trois décennies d'absence, depuis 1984. Ce retour au sein de l'institution panafricaine, soutenu par une large majorité de pays, symbolise la volonté marocaine d'œuvrer activement au développement continental.

Pour les entreprises françaises, cela renforce l'attractivité du Maroc comme plateforme vers les marchés africains. « Le Maroc est une base naturelle pour rayonner en Afrique », confirme Maël Mbaye, responsable Afrique du Nord de Bpifrance à Casablanca. Connectivité aérienne, stabilité politique et écosystème financier facilitent les déploiements régionaux.



UNE JEUNESSE NOMBREUSE, MOTEUR ET DÉFI

Derrière cette réussite subsistent pourtant des fragilités structurelles. Le chômage touche encore plus de 13% de la population et près de 37% des jeunes. Plus de la moitié des Marocains ont moins de 35 ans, une jeunesse dynamique mais exigeante, dont une partie exprime frustrations et aspirations nouvelles. Les mobilisations récentes menées par la génération dite « Gen Z 212 » ont mis en lumière les attentes en matière d'emploi et de services publics. Le modèle marocain apparaît ainsi à deux vitesses : infrastructures modernes et ouverture économique d'un côté, accès inégal à la santé ou à l'éducation de l'autre. Face à ces critiques, l'État accélère les réformes : généralisation progressive de la couverture santé (passage de 7 à 21 millions d'assurés), investissements accrus dans l'éducation (le Lycée d'Excellence Mohammed VI comprends 80% d'élèves boursiers) et budget renforcé pour réduire les inégalités territoriales.

Pour Laurent Guinard, entrepreneur français installé sur place, la clé réside dans cette démographie : « C'est un pays jeune et en mouvement ». Une énergie qui nourrit un écosystème entrepreneurial en pleine expansion, notamment dans la tech et l'innovation, où Rabat et Casablanca ambitionnent de devenir des hubs africains.

LE MOMENT MAROCAIN

Reste que le Maroc n'est plus un marché acquis. « On ne convainc que là où l'on est meilleurs », résume Olivier Ramadour, Consul Général de France à Casablanca. Expertise, adaptation culturelle et patience relationnelle deviennent indispensables. C'est précisément ce qui fait dire à Pascal Poncet que la fenêtre d'opportunité est ouverte : « Les relations prennent du temps. C'est maintenant qu'il faut y aller » insiste-t-il. Le Maroc sera en effet l'hôte de beaucoup de grands événements, notamment sportifs, dans les années à venir. D'autant plus que le récent dégel diplomatique entre Paris et Rabat, après la reconnaissance par la France de la marocanité du Sahara Occidental, a fluidifié à fluidifier les relations économiques. Tout comme les échanges avec les administrations.

Entre ambitions africaines, modernisation accélérée et défis sociaux persistants, le Maroc avance ainsi sur une ligne de crête : celle d'un pays émergent qui cherche désormais à transformer son dynamisme économique en prospérité partagée... Tout en s'affirmant comme l'un des pôles stratégiques majeurs entre Europe et Afrique à l'horizon 2030. H.C.

INFLUENCE

LES CHAMPIONS FRANÇAIS DU « GREEN BUSINESS » AU MAROC

Le Maroc s'affirme de plus en plus comme la tête de pont de l'expansion du « green business » français. Avec un millier d'entreprises françaises installées, une part significative se positionne sur les secteurs clés de la transition écologique : énergies renouvelables, gestion de l'eau, économie circulaire et construction durable. Le royaume ayant érigé la transition énergétique en priorité stratégique, l'expertise française trouve là un terrain d'expérimentation idéal, avec une portée qui dépasse les frontières marocaines pour toucher tout le continent africain.

UN ÉCOSYSTÈME STRUCTURÉ AUTOUR DE GRANDS PROJETS

Appuyée sur ses géants du secteur, la présence française est forte dans les projets structurants majeurs. Dans les énergies renouvelables, ENGIE s'est ainsi associée au groupe marocain Nareva pour développer le parc éolien de Tarfaya, l'un des plus puissants d'Afrique avec plus de 300 MW installés. À Dakhla, les deux partenaires travaillent également sur une usine de dessalement d'eau de mer alimentée par énergie éolienne, destinée à sécuriser l'approvisionnement en eau et soutenir l'agriculture locale.

La gestion de l'eau et des services urbains constitue un autre pilier. Veolia, après l'expérience historique de Lydec à Casablanca, demeure un acteur structurant dans l'assainissement et l'efficacité énergétique des infrastructures urbaines. Dans la construction durable, Bouygues et sa filiale locale BYMARO ont signé plusieurs projets hospitaliers et publics intégrant des standards énergétiques élevés.

Plus récemment, TotalEnergies a annoncé un investissement majeur de 2 milliards d'euros dans un projet d'hydrogène vert dans la région de Guelmim-Oued Noun. Cette initiative s'inscrit dans l'objectif national d'atteindre 52 % d'électricité d'origine renouvelable d'ici 2030, pierre angulaire de la stratégie énergétique marocaine.

VALDEME : PIONNIER DU RECYCLAGE ÉLECTRONIQUE

Ces grandes structures côtoient des entrepreneurs français qui incarnent le green business sur le terrain, chacun à leur manière. Philippe Baudet, directeur de Valdeme, filiale marocaine de Sovamepe, société spécialisée dans le recyclage des métaux précieux issus de l'électronique, a développé l'une des premières filières structurées de recyclage industriel du pays. « Nous sommes arrivés en 1997. Notre spécificité est de traiter l'or, l'argent, le palladium ou le rhodium contenus dans les composants électroniques ». Première société occidentale à installer ce type d'activité au Maroc, Valdeme récupère quotidiennement les déchets électroniques de grandes usines (Thomson, Motorola...) pour les broyer localement, avant traitement final à Toulouse.

« Nous avons investi dans des équipements et des standards européens, ce qui nous permet d'être souvent le partenaire privilégié des sociétés étrangères, en répondant à leurs besoins industriels exigeants », précise Philippe Baudet. Mais le secteur reste complexe : « Il est victime de l'informel et de monopoles locaux », même s'il concède que le pays a beaucoup évolué en 15 ans. Valdeme emploie aujourd'hui une centaine de personnes et gère une cinquantaine de fournisseurs, un réseau exceptionnel pour ce type d'activité sur le continent. Une extension de site est également prévue d'ici fin 2026, ce qui devrait créer trente à quarante emplois supplémentaires.

WATER CONNECT : UNE PME FRANÇAISE DE L'EAU QUI PROSPECTE LE MARCHÉ MAROCAIN

Créée en 2018, Water Connect s'est spécialisée dans des dispositifs urbains liés à la gestion de l'eau et à l'adaptation climatique : solutions de rafraîchissement urbain, gestion raisonnée de la ressource, équipements connectés pour l'espace public et les collectivités.

Le Maroc constitue sa première cible à l'international : « Nous nous sommes lancés à l'export en avril dernier. Les planètes se sont alignées », explique son président et cofondateur Pascal Poncet. L'entreprise a intégré au printemps une délégation d'entreprises franciliennes puis la task force économique franco-marocaine liée à la Coupe du monde 2030, une visibilité qui facilite l'accès aux décideurs publics.

« Nous rencontrons les autorités locales et de grands institutionnels pour voir si nos dispositifs répondent aux problématiques du pays ». Des propositions ont été transmises mais aucun contrat n'est encore signé : « Cela ne fait pas un an. Sur ces marchés, il faut du temps », commente le président. Sur place, la PME a fait le choix de travailler exclusivement via des distributeurs locaux.

Si des commandes se concrétisent, la PME envisage à moyen terme l'implantation d'atelier d'assemblage local

pour réduire les coûts logistiques, mais pas d'implantation industrielle lourde. Selon Pascal Poncet, au Maroc, « c'est maintenant qu'il faut y aller, mais il faut accepter le temps long ». Pour Water Connect, le pays représente à la fois un laboratoire d'exportation et un possible futur hub régional depuis Casablanca. Sur ce segment du green business, la concurrence reste modérée : le positionnement technologique et haut de gamme constitue un atout : « Le made in France est bien perçu, au Maroc comme au Moyen-Orient », analyse Pascal Poncet.

UN MARCHÉ STRATÉGIQUE ET EXIGEANT

Ces exemples illustrent la complémentarité entre savoir-faire français et besoins locaux, mais aussi la complexité du climat des affaires. Philippe Baudet insiste : « Pour réussir, il faut apporter une vraie plus-value. Le Maroc n'est pas un eldorado. C'est un pays très commerçant, très intelligent, et il faut respecter ses codes et sa culture ». Pascal Poncet abonde : « Il faut comprendre le contexte réglementaire et être patient. Les projets prennent du temps, mais l'impact environnemental et économique est réel ».

Pour les Français implantés, c'est à la fois un marché stratégique et une porte d'entrée sur l'Afrique, un continent dont les enjeux environnementaux vont devenir cruciaux au fil de la croissance économique. H.C.



« Pour réussir, il faut apporter une vraie plus-value. Le Maroc n'est pas un eldorado. C'est un pays très commerçant, très intelligent, et il faut respecter ses codes et sa culture »

Philippe Baudet, directeur de Valdeme, filiale marocaine de Sovamepe

« Il faut comprendre le contexte réglementaire et être patient. Les projets prennent du temps, mais l'impact environnemental et économique est réel »

Pascal Poncet, président et cofondateur de Water Connect





Avec une capacité record de 115 000 places, le Grand Stade Hassan II est appelé à devenir le plus grand stade de football au monde. Conçu pour la Coupe du Monde 2030, il verra le jour à Benslimane, à quelque 40 km au nord de Casablanca. Le projet est signé par l'architecte marocain basé à Paris Tarik Oualalou, fondateur du cabinet OUALALOU + CHOI.

INFLUENCE

COUPE DU MONDE 2030 : L'HÉRITAGE DES JO DE PARIS, VITRINE DU SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS

La France entend utiliser l'expérience et l'héritage des Jeux olympiques de Paris 2024 pour positionner ses entreprises sur les grands chantiers de la Coupe du monde 2030, coorganisée par le Maroc, l'Espagne et le Portugal. L'expertise française en organisation de grands événements est ainsi mise en avant par Paris comme un atout pour le royaume chérifien.

Gérard Wolf, coordinateur de la task force Maroc-France pour la Coupe du Monde 2030 et ancien président de la Solideo (société chargée de l'héritage des JO Paris 2024), explique cette stratégie: il s'agit de proposer « *les outils les plus modernes* » issus de l'expérience olympique. Il cite notamment l'engagement sur l'empreinte carbone, devenu un critère central pour les autorités marocaines. « *On a décarboné les Jeux olympiques à moins 47%* », rappelle-t-il, soulignant la capacité française à fournir des solutions innovantes et durables. Cependant, cette expertise ne garantit pas de position privilégiée. « *Il n'y a aucune exclusivité* », prévient Gérard Wolf. « *D'autres entreprises performantes, notamment européennes, vont répondre aux mêmes appels d'offres* ».

L'APRÈS-JO, UN LEVIER D'OPPORTUNITÉS

Bpifrance a rapidement identifié cette opportunité économique. Installée à Casablanca depuis 2021, la banque publique a « *très vite pris le virage de la Coupe du monde* », dès l'annonce de la coorganisation par le Maroc. « *Ça fait partie de l'héritage des JO et de toute l'expertise française sur l'organisation de grands événements* », précise Maël Mbaye, responsable du bureau régional Afrique du Nord de Bpifrance. L'institution a travaillé avec la Fédération royale marocaine de football pour déterminer les secteurs où l'expertise française peut correspondre aux besoins locaux et au cahier des charges exigeant de la FIFA. « *Pour eux, la Coupe du monde n'est pas une fin en soi,*

D.R.

« *Il n'y a aucune exclusivité. D'autres entreprises performantes, notamment européennes, vont répondre aux mêmes appels d'offres* »

Gérard Wolf, coordinateur de la task force Maroc-France pour la Coupe du Monde 2030



« *On doit avoir l'humilité de ne pas imposer, mais de composer* »

Olivier Ferraton, directeur général délégué de GL Events



mais vraiment un moyen pour aller bien au-delà en termes de développement », insiste-t-il, en référence aux vastes chantiers d'infrastructures, de transport et d'équipements urbains prévus.

UNE TASK FORCE POUR STRUCTURER L'OFFRE FRANÇAISE

Afin de coordonner cette démarche, une task force Maroc-France dédiée au Mondial 2030 a été créée. Elle regroupe des acteurs publics et privés (Bpifrance, Business France, Medef International et entreprises...) dans le but de structurer l'offre française et de faciliter l'accès aux donneurs d'ordre marocains. L'objectif est de présenter des solutions complètes et innovantes, tout en mobilisant « *tout le Team France* » face à la concurrence internationale, selon Gérard Wolf.

Les déplacements officiels se sont intensifiés: délégations régionales d'entreprises, missions ministérielles autour du commerce extérieur et visites présidentielles se succèdent pour établir des contacts. « *Ces délégations permettent évidemment d'accélérer la prise de contact* », affirme Olivier Ferraton, directeur général délégué de GL Events, entreprise d'événementiel. Elles ont notamment servi à l'officialisation de la task force lors d'un forum d'affaires à Rabat réunissant plusieurs centaines d'acteurs économiques français et marocains.

Pour les entreprises qui y participent, l'appartenance à ce réseau est un atout. « *Le fait de dire qu'on appartient à la task force Maroc-France pour la Coupe du Monde 2030 ouvre des portes* », confirme Pascal Poncet, fondateur de Water Connect, société spécialisée dans la conception d'oasis de fraîcheur. Au-delà des liens institutionnels, ces missions permettent de nouer des partenariats avec l'écosystème économique local. « *C'est toujours important de créer des liens et de se faire connaître* », ajoute-t-il.

D.R.

GL EVENTS SE POSITIONNE DURABLEMENT

GL events, qui a assuré 70% des installations temporaires des JO Paris 2024, était déjà actif lors de la COP22 à Marrakech. L'entreprise a récemment établi une présence « *de façon pérenne* » au Maroc pour accompagner le pays dans l'organisation de grands événements », indique Olivier Ferraton. « *C'est un pays qui est en mesure d'organiser des événements majeurs* », soutient le dirigeant, citant la récente Coupe d'Afrique des Nations, jugée « *extrêmement bien déroulée et exemplaire* ». Selon lui, le pays « *a des capacités internes incroyables* » et le rôle de son entreprise est d'apporter un complément en « *compétences et actifs nécessaires pour accompagner le système* ». L'approche privilégiée est la coopération avec les acteurs locaux plutôt que la simple « *exécution d'un job* ».

UNE COMPÉTITION INTERNATIONALE DÉJÀ FÉROCE

Malgré l'expertise française, la concurrence s'annonce intense. « *Les jeux ne sont pas faits pour les entreprises françaises* », met en garde Gérard Wolf. « *On n'aura pas tout* », mais la task force a pour mission de préparer les entreprises à présenter l'offre la plus compétitive. Sur le terrain, les sociétés françaises font face à la présence déjà marquée de concurrents turcs, espagnols, allemands ou chinois. « *La compétition est forte* », confirme Maël Mbaye. Si quelques entreprises ont déjà remporté des premiers contrats ou des phases pilotes, la majorité des appels d'offres majeurs restent à venir.

Pour réussir, les entreprises françaises devront s'adapter aux attentes marocaines. « *On doit avoir l'humilité de ne pas imposer, mais de composer* », conclut Olivier Ferraton. L'héritage des Jeux de Paris sert de référence et d'accélérateur, mais seule la pertinence et l'innovation de l'offre feront la différence. H.C.

SOFT POWER

CINÉMA, MUSIQUE, ARCHITECTURE, SPORT: L'INFLUENCE MAROCAINE EN AFRIQUE ET EN EUROPE

Classé 50^e au Global Soft Power Index 2025, 1^{er} pays du Maghreb, et 3^e d'Afrique, le Maroc rayonne bien au-delà de ses frontières. Architecture, cinéma, musique, sport : une influence multiforme portée par des figures emblématiques et des événements d'envergure mondiale.

SPORT, CINÉMA, MUSIQUE : VITRINE D'UN PAYS EN MOUVEMENT

La CAN 2025 a fourni l'image la plus saisissante de cette montée en puissance. Gilles Abensour, président des CCEF au Maroc, présent dans les tribunes, résume le sentiment général : « Tous les Africains étaient fiers de dire « merci le Maroc, de montrer ce dont on est capable en Afrique » »

Ce n'est qu'un avant-goût. D'ici 2030, le Maroc accueillera une série impressionnante de rendez-vous sportifs mondiaux : la Coupe du monde de football (co-organisée avec l'Espagne et le Portugal), le Mondial de futsal, ainsi que des compétitions de catégories de jeunes. Autant d'occasions de tester et d'affiner des infrastructures déjà rodées, et de projeter au monde entier l'image d'un pays organisé, moderne, hospitalier.

L'Académie Mohammed VI de football, centre de formation de réputation internationale installé à Maâmoura, incarne à elle seule cette stratégie : former les talents africains de demain sur le sol marocain, tisser des liens durables avec le continent, et rayonner dans les plus grands clubs à travers le monde.

Côté culture, le Festival international du film de Marrakech s'est imposé comme un rendez-vous incontournable du cinéma mondial. Des réalisateurs comme Nabil Ayouch ou Maryam Touzani portent des récits ancrés dans le quotidien marocain sans sacrifier l'universalité, gagnant

une reconnaissance bien au-delà des frontières du royaume. En ce qui concerne la musique, le Gnaoua, une musique soufie, est inscrit au patrimoine immatériel de l'UNESCO depuis 2019. Il séduit les scènes mondiales via le Festival d'Essaouira (300 000 spectateurs en 2025). Depuis quelques années, une nouvelle génération mêle ces rythmes ancestraux au rap darija et aux sonorités électroniques, les diffusant ainsi bien au-delà des frontières marocaines.

L'ARCHITECTURE, ENTRE HÉRITAGE ET INVENTION CONTEMPORAINE

À 48 ans, Tarik Oualalou dirige l'une des agences d'architecture les plus en vue du monde arabo-méditerranéen (Paris, Casablanca). Il est notamment à l'origine des pavillons du Maroc à l'exposition universelle de Milan et de Dubaï, des infrastructures de la Cop22, mais aussi du Grand Stade Hassan II et du Centre culturel marocain à Paris, dont l'inauguration est imminente.

Il fuit les clichés identitaires, « qui poussent toujours à parler de tradition et modernité ». Se concevant comme un « Marocain du monde », l'architecte estime que la culture marocaine « a une capacité à absorber et métaboliser toutes les autres cultures ». Ce changement de regard, il le voit d'abord à l'intérieur du pays : « Les Marocains terminent presque de décoloniser leur pensée. Au-delà de la fierté pour le patrimoine ancien, se développe une fierté de ce que l'on produit dans la dimension contemporaine. » Un pays qui construit des voitures, développe une aéronautique et

D.R.



Le Pavillon du Maroc à l'Exposition universelle de Dubaï, conçu par l'architecte marocain Tarik Oualalou, déploie une architecture monumentale en terre battue, célébrant le savoir-faire ancestral et l'innovation contemporaine au cœur de Expo 2020 Dubaï.

s'apprête à accueillir le Mondial. Qui montre qu'il est plus qu'une simple destination de carte postale.

Tarik Oualalou signe nombre de projets phares, dont le Centre culturel marocain à Paris et le Grand stade Hassan II de Casablanca, pressenti pour la finale du Mondial 2030. Pour cette infrastructure, l'architecte est parti d'une figure universelle : la tente. « C'est une forme proto-architecturale qui existe partout : le tipi amérindien, la yourte mongole... Ce qui m'intéresse, ce sont les intersections, qui permettent à tous de retrouver une certaine familiarité. » Membrane vivante plutôt que carapace fermée, le stade accueillera forêts, marchés et espaces de jeux : un lieu d'hospitalité avant d'être une enceinte sportive.

AU-DELÀ DE L'IMAGE TOURISTIQUE

Le soft power marocain infuse, sans pour autant bénéficier de stratégie de communication ni de budget colossal. Olivier Ramadour, Consul général de France au Maroc, tempère : « C'est un peu difficile de parler de soft power parce qu'il n'y a pas vraiment une politique publique de promotion de la culture. » Il concède pourtant que l'influence est bien réelle, notamment à travers la formation des élites africaines. En attirant les étudiants subsahariens dans ses universités. Alors que ceux-ci se détournent de la France et trouvent de moins en moins de portes ouvertes en Amérique du Nord, le Maroc tisse des liens de long terme avec les futures élites du continent. Un soft power silencieux, mais durable.

D.R.

« L'Occident vit une crise civilisationnelle. Les gens se regardent vers l'intérieur. Et dans ce moment-là, on découvre que le Maroc a ce rapport à l'hospitalité au sens le plus sacré du terme. »

Tarik Oualalou,
Architecte et fondateur du cabinet OUALALOU + CHOI

Le Maroc ne cherche pas à s'imposer, mais à séduire. Tarik Oualalou voit dans ce moment une conjonction entre expansion propre et contraction du reste du monde : « L'Occident vit une crise civilisationnelle. Les gens se regardent vers l'intérieur. Et dans ce moment-là, on découvre que le Maroc a ce rapport à l'hospitalité au sens le plus sacré du terme. »

Pour Tarik Oualalou, l'enjeu dépasse la simple visibilité internationale. Selon lui, le Maroc propose une autre manière d'être au monde : « C'est à la fois un petit pays et une très grande civilisation. Dans un monde où les gens se recroquevillent de façon terrifiante, le Maroc propose une manière de vivre très apaisée avec l'étranger et avec l'altérité. » Une promesse que le Royaume s'emploie à tenir. H.C.

ÉDUCATION

L'UNIVERSITÉ MOHAMMED VI POLYTECHNIQUE,

laboratoire du futur marocain – Quand l'éducation devient un levier de puissance

À Benguerir, au nord de Marrakech, l'Université Mohammed VI Polytechnique (UM6P) s'est imposée en moins de dix ans comme un acteur singulier du paysage académique marocain. Créée en 2015 à l'initiative du groupe OCP, entreprise publique et pilier de l'économie nationale dans le secteur des phosphates, l'université s'inscrit dans une stratégie de long terme : investir dans le capital humain pour accompagner la transformation économique du pays.

FORMER UNE ÉLITE SANS BARRIÈRE SOCIALE

L'UM6P repose sur un modèle combinant sélectivité académique et soutien financier massif. Environ 80 % des étudiants bénéficient d'une bourse, et 60 % sont entièrement pris en charge (frais de scolarité, logement, restauration). « On sélectionne sur deux critères essentiels :

le potentiel académique et le revenu du ménage », précise Ahmed Benzzi, Directeur du Lycée Mohammed VI D'excellence et acteur clé de cet écosystème. L'ambition est claire : faire de l'UM6P et de son lycée d'excellence des ascenseurs sociaux, ouverts à tous les territoires du royaume, « de Tanger à Lagouira, d'Oujda à Rabat ».

Au total, près de 8800 étudiants sont inscrits dans les différentes structures de l'université et de ses programmes associés. Le campus principal de Benguerir concentre les activités de recherche appliquée et les disciplines scientifiques. Il accueille également plusieurs plateformes expérimentales : ferme agricole, mine pilote, Green Energy Park, incubateur StartGate et laboratoires spécialisés en chimie ou en agritech.

L'université est aujourd'hui présente sur huit sites. À Rabat, un campus multithématique regroupe la Faculté

de gouvernance, la business school et un centre dédié à l'intelligence artificielle. À Laâyoune, l'ASARI travaille sur les enjeux agricoles du Maroc et du continent africain. Les écoles de codage 1337 et YouCode, gratuites, sont implantées dans plusieurs villes afin de favoriser l'inclusion numérique et l'employabilité. À Casablanca, un pôle dédié aux start-up et à l'innovation est en développement.

LES FILLES MAROCAINES AU CŒUR DU MODÈLE

Ancien haut responsable du ministère de l'Éducation nationale, Ahmed Benzzi porte un regard lucide sur le système éducatif marocain : « Le maillon le plus faible, c'est la jeune fille marocaine, surtout en milieu rural ». Au sein du lycée d'excellence adossé à l'UM6P, la dynamique est radicalement inversée. « Aujourd'hui, près de 79 % de nos élèves sont des filles », souligne-t-il. A l'université, elles sont encore un peu plus de 50 %. Sans le cadre offert par cet écosystème, nombre d'entre elles auraient quitté l'école prématurément. Distance géographique, précarité, pression sociale : pour beaucoup, l'accès au lycée reste un parcours semé d'obstacles. « Sans place en internat, beaucoup seraient sorties du système scolaire, placées dans des familles où elles auraient été exploitées ou auraient dû faire face à des mariages précoces », commente Ahmed Benzzi.

LA FUITE DES CERVEAUX... DANS L'AUTRE SENS

Longtemps, les talents marocains ont quitté le pays pour étudier ou faire de la recherche à l'étranger. L'UM6P revendique aujourd'hui un mouvement inverse. « Avant, nos jeunes partaient en France, en Allemagne, aux États-Unis ou au Canada. Aujourd'hui, ils reviennent », constate Ahmed Benzzi.

Ce retournement concerne aussi une nouvelle génération de franco-marocains, souvent nés en France, qui choisissent de venir étudier au Maroc après le lycée. « Ce n'était pas une volonté préméditée, c'est venu naturellement », explique-t-il. En cause : un environnement académique attractif,

des infrastructures modernes et des enseignants venus du monde entier. « Dans l'acte pédagogique, il y a trois piliers : l'élève, le professeur et l'environnement. Quand les trois sont réunis, les élèves suivent » sourit le directeur.

UNE UNIVERSITÉ TOURNÉE VERS L'AFRIQUE ET LE MONDE

L'UM6P se positionne aussi comme hub académique africain. « Sa Majesté le Roi a toujours dit que le Maroc a ses racines en Afrique » souligne Ahmed Benzzi. L'université accueille des étudiants issus de 40 nationalités différentes, qui représentent 10 % de leurs effectifs et dont une part croissante est constituée de jeunes venus d'Afrique subsaharienne. A noter que les bourses d'études sont également ouvertes à tous, sans distinction d'origine.

Des échanges ont été mis en place avec des universités étrangères et l'UM6P a également ouvert des antennes à Paris, au Canada et à New York, dédiées à la recherche, à la formation exécutive et à l'entrepreneuriat. Une Digital Farming School doit également voir le jour à Yamoussoukro en 2026 pour former des étudiants africains en agritech.

UN MODÈLE QUI A FAIT SES PREUVES

Pour Ahmed Benzzi, l'UM6P a démontré qu'un autre modèle éducatif est possible. « Le modèle est là, il marche », affirme-t-il. « Il est souhaitable que les autres grandes entreprises marocaines s'en inspirent. Peut-être pas à la même échelle, mais ce modèle peut faire beaucoup de bien au pays » lance le directeur.

L'UM6P aligne ses priorités académiques sur les besoins stratégiques du pays : recherche sur les énergies renouvelables, gestion de l'eau, agriculture de demain... « Si on réussit ces trois chantiers, la mission est plus que remplie », estime Ahmed Benzzi, convaincu que la puissance d'un pays se construit aussi dans ses laboratoires. H.C.



D.R.



D.R.

SANTÉ

RÉFORME AMBITIEUSE, TENSIONS PERSISTANTES DANS LE SYSTÈME DE SANTÉ

Entre généralisation de la couverture sociale, investissements massifs et essor du privé, le Maroc engage une transformation profonde de son système de santé. Mais cette montée en puissance s'accompagne de fragilités structurelles, mises en lumière par les mouvements sociaux de l'automne dernier.

UNE RÉFORME STRUCTURELLE ENGAGÉE À MARCHÉ FORCÉE

Depuis plusieurs années, le Royaume a placé la santé au cœur de ses priorités stratégiques. Le Nouveau modèle de développement et les orientations fixées à l'horizon 2030 visent à moderniser les infrastructures, élargir l'accès aux soins et renforcer la formation des professionnels.

La généralisation de la couverture sociale constitue l'axe central de cette réforme. Lancée sous l'impulsion du roi Mohammed VI, elle a porté le nombre de personnes couvertes par une assurance maladie d'environ 7 à plus de 21 millions en quelques années. Cette extension massive modifie en profondeur l'équilibre du système en élargissant la demande de soins et en structurant un marché sanitaire en forte croissance.

« L'augmentation du nombre d'assurés constitue d'abord une avancée majeure pour les Marocains, mais elle transforme aussi l'ensemble du système en stimulant le développement des services », souligne le Dr Mohamed Guessous, chirurgien esthétique et fondateur de Guess Clinic à Casablanca.

INVESTISSEMENTS ET MODERNISATION DES INFRASTRUCTURES

Le pays a engagé d'importants investissements dans la rénovation et la construction d'établissements hospitaliers. Plusieurs milliards de dirhams ont été mobilisés pour moderniser près de 90 structures publiques. De nouveaux centres hospitaliers universitaires (CHU) sont en cours de déploiement, tandis que le secteur privé développe des infrastructures de haut niveau.

Le complexe hospitalo-universitaire Mohammed VI de Rabat, tour-hôpital de 25 étages et plus de 150 000 m²,

illustre cette volonté d'élévation technologique. Pour Gilles Abensour, président des Conseillers du Commerce extérieur de France section Maroc, « le paysage médical a profondément évolué, avec des équipements de plus en plus sophistiqués ».

Dans le privé, des projets intégrés comme ANFA MEDICAL CITY à Casablanca Finance City traduisent l'ambition de créer des pôles médicaux complets combinant cliniques spécialisées, urgences et centres de diagnostic.

Les plateaux techniques se rapprochent, dans certaines spécialités, des standards européens. Une partie des praticiens a été formée en Europe ou en Amérique du Nord, renforçant l'attractivité du secteur.

L'HÔPITAL PUBLIC SOUS TENSION

Cette modernisation ne masque pas les difficultés structurelles du système public. À l'automne dernier, plusieurs semaines de manifestations et de grèves ont secoué le pays, révélant un malaise profond : pénurie de

« L'augmentation du nombre d'assurés constitue d'abord une avancée majeure pour les Marocains, mais elle transforme aussi l'ensemble du système en stimulant le développement des services »

Dr Mohamed Guessous
chirurgien esthétique et fondateur
de Guess Clinic à Casablanca



« Le Maroc a clairement l'ambition de devenir un hub sanitaire pour le continent »

Dr Mohamed Guessous
chirurgien esthétique et
fondateur de Guess Clinic
à Casablanca.

médecins et d'infirmiers, conditions de travail jugées dégradées, interrogations sur la gouvernance hospitalière et sur la mise en œuvre de la réforme.

« Le facteur déclenchant des manifestations Gen Z 212, fin septembre, était le mauvais fonctionnement d'un hôpital public à Agadir » rappelle Olivier Ramadour, Consul Général de France à Casablanca. Le diplomate estime que « le système médical est à l'image de la société marocaine, qui marche à plusieurs vitesses. Comme dans beaucoup de pays émergents ».

L'extension rapide de la couverture sociale a accru la pression sur des structures déjà fragilisées. Les délais de prise en charge demeurent parfois longs et les disparités territoriales restent marquées entre grandes métropoles et zones rurales.

« Les infrastructures progressent parfois plus rapidement que le recrutement et la formation des professionnels », reconnaît le Dr Guessous. Cette tension entre montée en charge du système et ressources humaines disponibles constitue aujourd'hui l'un des principaux défis. Le secteur privé absorbe une partie de la demande solvable, tandis que le public reste le pilier de l'accès aux soins pour la majorité de la population.

UN SECTEUR PRIVÉ EN FORTE EXPANSION

Parallèlement, la médecine privée connaît une croissance rapide, portée par la hausse du nombre d'assurés et par une demande internationale croissante. Chirurgie spécialisée, soins dentaires, ophtalmologie ou procréation médicalement assistée figurent parmi les domaines les plus dynamiques.

Le Dr Guessous reçoit une patientèle marocaine aisée, des Marocains résidant à l'étranger, mais aussi des patients

venus de France, de Belgique, de Suisse, du Golfe ou d'Afrique subsaharienne. Les arguments avancés sont multiples : délais plus courts pour certaines interventions programmées, tarifs inférieurs à ceux pratiqués en Europe, et proximité géographique.

Selon plusieurs professionnels, les patients recherchent également une relation médecin-patient plus directe et des parcours de soins plus fluides. Toutefois, cette attractivité concerne principalement des actes programmés et des établissements privés de haut niveau.

VERS UN POSITIONNEMENT RÉGIONAL

Le Maroc affiche également l'ambition de renforcer son rôle régional en matière de formation et de coopération sanitaire. Des universités et hôpitaux accueillent déjà des étudiants et des patients d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique centrale. « Le Maroc vise clairement un rôle de hub sanitaire pour le continent africain », estime le Dr Guessous, citant la stabilité politique et les infrastructures en développement comme atouts compétitifs.

UNE TRANSFORMATION INACHEVÉE

En combinant généralisation de l'assurance maladie, investissements publics massifs et montée en gamme du privé, le Maroc change d'échelle dans le domaine sanitaire. L'essor du tourisme médical en constitue l'un des indicateurs les plus visibles.

Mais la réussite de la réforme dépendra de sa capacité à résoudre les tensions persistantes du secteur public : attractivité des carrières médicales, répartition territoriale des professionnels, soutenabilité financière et gouvernance hospitalière. H.C.



BUSINESS

FAIRE DES AFFAIRES AU MAROC

– mode d'emploi, conseils et écueils à éviter

Le Maroc, c'est *the place to be!* Pour Gilles Abensour, Président des Conseillers du Commerce extérieur de France section Maroc et CEO Saint-Gobain Maroc, l'attractivité du royaume ne fait plus débat. Infrastructures en plein essor, appels à projets liés aux grands événements et stratégie industrielle assumée : « Des opportunités, il y en a partout aujourd'hui au Maroc », assure-t-il. Mais si le pays attire de plus en plus d'entreprises françaises, y réussir suppose méthode, patience et humilité.

HUMILITÉ ET CO-CONSTRUCTION, CONDITIONS INDISPENSABLES

Premier écueil : arriver en terrain conquis. « C'est un pays qui a énormément de compétences et de savoir-faire » insiste Olivier Ferraton, Directeur Général Délégué de GL EVENTS, entreprise lyonnaise spécialisée dans l'événementiel. Pour

lui, la clé est simple : « avoir l'humilité de ne pas imposer, mais de composer ».

Même constat du côté des nouveaux venus. « Soyez d'abord à l'écoute des problématiques de votre interlocuteur, plutôt que d'arriver avec une proposition toute prête » poursuit Pascal Poncet, cofondateur de Water Connect, société spécialisée dans la conception et la réalisation d'oasis de fraîcheur. Sa méthode : commencer chaque rendez-vous par une question simple : « Expliquez-moi quels sont vos besoins ».

Au Maroc, les rendez-vous sont souvent chaleureux et les échanges courtois. Sans pour autant déboucher sur un contrat : « Les Marocains sont adorables. Ils vous disent rarement non. Et c'est bien le problème », sourit Pascal Poncet. « Vous pensez que vous allez faire affaire... et puis un jour vous vous rendez compte que quelqu'un d'autre a eu le

contrat ». Le risque : s'accrocher à « des mirages qui n'existent pas ».

APPORTER UNE VRAIE VALEUR AJOUTÉE ET S'INSCRIRE DANS LE TEMPS LONG

Autre conseil partagé par l'ensemble des interlocuteurs : ne pas considérer le Maroc comme un eldorado automatique. Le marché est exigeant et les acteurs locaux expérimentés. « Il faut apporter une vraie plus-value », résume Philippe Baudet, dirigeant de Valdeme, spécialisée dans le recyclage et la valorisation de vos métaux industriels. Dans un marché de plus en plus concurrentiel, sans différenciation claire, la réussite reste incertaine.

À l'inverse, les entreprises capables d'apporter innovation, expertise ou positionnement haut de gamme trouvent leur place. « La France garde au Maroc une très belle image, haut-de-gamme », analyse-t-il. Le Maroc conserve un fort attrait pour le savoir-faire français, notamment dans les domaines liés au luxe, à la gastronomie ou aux services à forte valeur ajoutée.

Mais l'implantation ne peut se faire à distance. « Cette nécessité d'être sur place est vraiment vitale », souligne Mael Mbaye. Les cycles commerciaux sont longs et exigent une présence régulière. « Vous n'allez pas remporter et signer un contrat au bout de trois mois, ça c'est sûr ». Certaines entreprises, trop pressées, « ont brûlé un peu trop de cash ».

LE RÉSEAU, CLÉ D'ENTRÉE INCONTOURNABLE

Au Maroc plus qu'ailleurs, les affaires « se lancent par le réseau », résume Mael Mbaye. Chambres de commerce, task forces sectorielles, ambassades : autant de portes d'entrée indispensables. Pascal Poncet en témoigne : « Pour notre entreprise, les portes ne s'ouvraient pas si on ne faisait pas partie de la task force Maroc-France pour la Coupe du monde 2030 ».

Se manifester auprès des acteurs institutionnels et économiques, tant français que marocains, est décisif : « C'est important de se faire connaître et de se faire apprécier surtout ». Cela suppose une stratégie de long terme. Mael Mbaye, à la BPI, insiste sur ce dernier point. « Les Marocains ne veulent pas que les entreprises françaises délocalisent », mais plutôt « qu'elles développent de nouveaux actifs au Maroc » avec un savoir-faire partagé.

Les opportunités naissant souvent du réseau, Pascal Poncet conseille par ailleurs une certaine souplesse dans les agendas. Les rendez-vous peuvent être déplacés au dernier moment : « Avoir un planning trop chargé est une erreur. Il faut pouvoir décaler et rencontrer les personnes que l'on vous recommande sur place », conseille-t-il.

PRÉPARATION JURIDIQUE ET FINANCIÈRE INDISPENSABLE : DES POINTS DE VIGILANCE

Plusieurs chefs d'entreprise alertent cependant sur des difficultés concrètes, notamment en matière de

paiement. « Les derniers 10 % sont parfois difficiles à percevoir », reconnaît Pascal Poncet. Un sujet rarement évoqué publiquement mais bien connu des entreprises présentes sur place : les règlements interviennent, mais « on rencontre parfois des difficultés pour récupérer le solde ».

Philippe Baudet, dirigeant de Valdeme, confirme des retards ou défauts de paiement récurrents pour certaines structures. « Si un client ne paie pas, il ne faut pas trop compter sur la justice », estime-t-il, évoquant des recours parfois limités pour les entreprises étrangères, en particulier les PME. « Les grands groupes ont moins de problèmes, mais pour une petite structure il peut être difficile de se défendre ».

D'où la nécessité de sécuriser au maximum les contrats en amont : garanties bancaires, acomptes, structuration locale des paiements. « Il faut verrouiller tout ce qui peut l'être en termes de règlement et de paiement », insiste-t-il. Une précaution indispensable dans un environnement où récupérer une créance peut s'avérer long et incertain.

« Bien préparer sa prospection et son projet d'implantation d'un point de vue financier : c'est clé, c'est vital », insiste Mael Mbaye. L'accès au crédit reste complexe et nécessite d'anticiper garanties et trésorerie.

Entre opportunités massives et exigences d'adaptation, le Maroc offre un terrain fertile pour les entreprises françaises. À condition de s'y inscrire dans la durée, avec humilité, vigilance et méthode et compréhension des codes culturels. H.C.

5 CONSEILS PRIMORDIAUX POUR RÉUSSIR AU MAROC

- 01.** Préparer en amont : structurer son projet et son financement, anticiper les démarches fiscales et administratives.
- 02.** Être présent sur place : multiplier les déplacements, installer une présence durable et accepter le temps long.
- 03.** Co-construire avec les partenaires marocains : partir des besoins locaux et valoriser les compétences marocaines.
- 04.** Développer son réseau : s'appuyer sur les CCE, Business France, Bpifrance, Medef International, les task forces, la CFCIM, les acteurs locaux...
- 05.** S'adapter à la culture d'affaires : rester humble, flexible dans les agendas et attentif aux signaux parfois implicites.

CONSEILS

LE B.A.-BA JURIDIQUE POUR CRÉER SON ENTREPRISE AU MAROC

- Les conseils de Maître Julien Nouchi, avocat spécialisé dans le droit fiscal au cabinet Gide de Casablanca

Avant de se lancer, un principe : ne pas calquer le modèle français. « Les expatriés pensent à tort que la réglementation est similaire entre les deux pays et en négligent les subtilités », prévient l'avocat Julien Nouchi. Résultat : des difficultés administratives évitables.

ANTICIPER RÉSIDENCE FISCALE ET DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

Première étape : organiser son départ avec l'administration fiscale française et anticiper les conséquences du changement de résidence fiscale. Sur le plan migratoire, un Français peut rester 90 jours au Maroc, mais doit demander une carte de séjour pour s'installer durablement.

Attention également à la réglementation des changes marocaine, notamment pour les binationaux et les investisseurs : elle conditionne la possibilité de transférer à l'étranger les revenus générés au Maroc.

QUELLE STRUCTURE JURIDIQUE CHOISIR ?

Trois options principales s'offrent aux entrepreneurs étrangers :

- créer une filiale marocaine d'une société française,
- ouvrir une succursale,
- ou s'inscrire comme entrepreneur individuel.

Pour une PME, « on peut commencer par créer une SARL de droit marocain ». Pour tester une activité avec peu de chiffre d'affaires, le régime d'auto-entrepreneur peut être « très intéressant fiscalement pour démarrer », même si certaines activités ne sont pas éligibles et que les plafonds restent limités.

UN CADRE FISCAL ATTRACTIF MAIS ENCADRÉ

« Le Maroc n'est pas un paradis fiscal », nuance Julien Nouchi. Même si la fiscalité y est globalement plus légère qu'en France : environ 20 % d'impôt sur les sociétés et 10 % sur les dividendes, avec des cotisations sociales plus faibles. Les revenus immobiliers et les plus-values sont également moins taxés, et le cadre juridique est jugé « stabilisé et de plus en plus moderne ».

EXONÉRATIONS ET DISPOSITIFS INCITATIFS

Plusieurs régimes peuvent renforcer l'attractivité :

- les **zones d'accélération industrielle**, dédiées aux activités exportatrices, offrent exonérations de TVA, droits de douane et liberté d'utilisation des devises
- la **Charte de l'investissement** prévoit subventions et avantages fiscaux pour les projets créateurs d'emplois, selon le secteur, la zone et le montant investi.

Ces dispositifs ont été récemment réformés pour offrir « un cadre stable aux investisseurs ».

POINTS DE VIGILANCE CLÉS

Le principal piège concerne la réglementation des changes : la structuration d'un investissement conditionne le « régime de convertibilité », c'est-à-dire la possibilité de rapatrier des revenus en devises.

Enfin, même si les administrations se modernisent, « cela ne dispense pas de bien se faire accompagner par un avocat d'affaires » ou un expert-comptable. H.C.



« Le Maroc n'est pas un paradis fiscal »

Maître Julien Nouchi, Avocat spécialisé dans le droit fiscal au cabinet Gide de Casablanca

D.R.



TÉMOIGNAGES

PARTIS POUR QUELQUES ANNÉES, RESTÉS POUR UNE VIE

Ils pensaient s'installer pour quelques années. Ils y ont construit une vie entière. Sous le soleil d'El Jadida ou dans les zones industrielles en plein essor de Casablanca, leurs trajectoires racontent une même bascule : celle de Français venus tenter une expérience professionnelle et qui n'en sont jamais partis. L'entrepreneur Philippe Baudet et l'agent immobilier Laurent Guinard incarnent deux visages d'une expatriation durable, entre adaptation familiale, intégration progressive et réussites patientes.

LE PARI INDUSTRIEL

Philippe Baudet se souvient précisément de son arrivée en 2000. À l'époque, il ne s'agit que d'une mission professionnelle temporaire. L'entreprise familiale Sovamep, spécialiste du recyclage de métaux précieux industriels et basée dans le pays toulousain, accepte un contrat de 3 ans au Maroc, pour le compte de Thomson CSS. Tout est allé très vite : « Il nous a fallu monter une structure ici, car les choses devenaient compliquées : problèmes de douanes, de

confidentialité, de protection des données ». Philippe Baudet, fils d'un des fondateurs du groupe, décide d'accompagner le développement la filiale marocaine : Valdème voit le jour et s'inscrit dans la montée en puissance industrielle du royaume.

Mais derrière la réussite économique, il y a un bouleversement personnel : venir vivre au Maroc avec sa famille. « Au début, ce n'était pas évident du tout, ni pour moi, ni pour mes enfants, ni pour ma femme », se souvient l'industriel, âgé de 26 ans à son arrivée.

Arkanto / Shutterstock



Les débuts demandent des ajustements : nouvelle école, nouveaux repères, autre rythme de vie : « on a appris à connaître, à apprécier. » Peu à peu, l'entreprise grandit. Aujourd'hui, Valdème emploie une centaine de salariés et travaille avec plusieurs secteurs industriels majeurs, dont l'aéronautique. « Le Maroc a changé à une vitesse incroyable. Quand je suis arrivé, ce n'était pas le même pays ».

UNE INTÉGRATION PAR LA FAMILLE

L'histoire de Laurent Guinard commence autrement. Arrivé au Maroc il y a 36 ans, cet agent immobilier, propriétaire de plusieurs agences en France, découvre d'abord le pays par séjours successifs. « Au départ, on fait des allers-retours. Puis un jour, on réalise qu'on vit mieux ici ». Il décide alors de se séparer de ses entreprises françaises et de s'installer durablement au Maroc.

Son véritable ancrage passe par un choix personnel décisif : l'adoption de ses enfants marocains. Une étape qui transforme profondément son rapport au pays : « Ce sont eux qui m'ont ouvert les portes. Grâce à mes enfants, j'ai compris la culture de l'intérieur ».

À travers la famille, il apprend les codes sociaux, les subtilités culturelles et développe un attachement profond au pays. Aujourd'hui adultes, ils travaillent à ses côtés dans l'agence immobilière familiale qu'il a créée à El Jadida. Une équipe franco-marocaine devenue le cœur

de son activité. « Grâce à eux, mon intégration s'est faite naturellement et sans doute plus rapidement », reconnaît-il.

CHANGER DE RYTHME

Tous deux décrivent le même apprentissage : accepter un autre rapport au temps.

« Ici, la relation humaine passe avant tout », observe Philippe Baudet. « La confiance se construit lentement » poursuit-il, « rien n'est jamais acquis ».

Laurent Guinard résume d'une formule locale : « Vous avez la montre, nous avons le temps ». Un changement de perspective qui déroutait parfois les nouveaux arrivants mais devient, avec les années, l'un des principaux attraits du pays.

Le Maroc offre des perspectives réelles, mais « Il faut accepter de ne pas tout maîtriser », résume Philippe Baudet. « Il faut venir pour apprendre, pour proposer des solutions, mais pas pour imposer ses habitudes », insiste l'industriel. Les opportunités existent, mais elles s'accompagnent de défis : procédures administratives longues, nécessité de comprendre les codes locaux et évolution rapide du marché.

Laurent Guinard observe également une hausse du coût de la vie dans certaines villes très attractives pour les expatriés et les investisseurs étrangers. Son choix d'El Jadida répond précisément à cette évolution : une ville encore préservée du

tourisme de masse. « Avec moins d'argent qu'en France, on peut vivre mieux, mais il faut bien choisir où s'installer ».

UNE VIE CHOISIE

Plus de 25 ans après son arrivée, Philippe Baudet partage toujours sa vie entre la France et le Maroc, convaincu d'avoir participé à une aventure économique et humaine rare. Laurent Guinard, lui, s'est définitivement enraciné. Sa famille, ses enfants et désormais ses petits-enfants vivent au Maroc.

Regrettent-ils leur choix ? La réponse vient sans hésitation. « Non. Ici, j'ai trouvé une qualité de vie et des relations humaines que je n'avais plus en France », affirme Laurent Guinard.

Philippe Baudet nuance, fidèle à son pragmatisme : « Ce n'est pas toujours simple. Mais c'est une aventure humaine exceptionnelle ».

Deux parcours différents, une même conclusion : l'expatriation n'est ni une fuite ni un rêve facile, mais un apprentissage progressif. « Si vous respectez le pays et ses gens, vous trouvez votre place », résume Philippe Baudet. Une place qui, pour ces Français, a fini par devenir leur nouveau chez eux. **H.C.**

• agence immobilière et coach en installation « Arch'immo » : www.archimmomaroc.com

UNE COMMUNAUTÉ FRANÇAISE PLURIELLE ET EN MUTATION

Avec environ 56 000 Français inscrits au registre consulaire (et environ 80 000 estimés), la communauté française au Maroc constitue l'une des plus importantes au monde. Mais ce chiffre reste très partiel : l'inscription n'étant pas obligatoire, « un volant de Français » échappe aux statistiques, souligne Olivier Ramadour, consul général de France à Casablanca. Parmi eux, de nombreux Franco-Marocains qui, se considérant « chez eux » au Maroc, ne ressentent pas toujours le besoin de maintenir un lien administratif avec la France.

La répartition géographique est marquée par un fort ancrage économique : près de la moitié des inscrits vivent dans la circonscription de Casablanca, principal pôle d'affaires où se concentrent sièges de grandes entreprises, cadres expatriés et binationaux aux profils qualifiés.

Rabat constitue le second bassin de population française, avec une sociologie plus administrative : diplomates, enseignants, experts détachés, mais aussi héritiers de familles installées de longue date, parfois depuis le protectorat.

Olivier Ramadour observe également l'arrivée récente de jeunes familles franco-marocaines, souvent diplômées et expérimentées en France, venues « profiter du boom marocain et y participer ». Certaines développent des projets entrepreneuriaux, d'autres s'inscrivent dans des parcours hybrides entre les deux rives, notamment grâce au télétravail. Certains aussi, font le choix du Maroc pour des raisons identitaires ou spirituelles.

Les retraités français sont particulièrement présents à Marrakech, Agadir ou Tanger, davantage que dans la capitale. Plus de 61 500 de nos compatriotes seniors vivent désormais au Maroc.

La présence d'étudiants français, en revanche, demeure encore marginale : quelques parcours individuels existent, le Maroc misant beaucoup sur ses universités flambant neuves. Mais cette migration universitaire reste sans commune mesure avec le nombre d'étudiants marocains poursuivant leurs études en France.

Installé depuis plus de trente ans, l'entrepreneur Laurent Guinard décrit lui aussi une mosaïque de profils : « Il y a toutes sortes de Français », résume-t-il, évoquant une communauté en constante recomposition.

RETRAITE

NOUVELLE VIE AU SOLEIL POUR DES MILLIERS DE FRANÇAIS

Ils seraient aujourd'hui plus de 61 500 retraités français à avoir posé leurs valises au Maroc (source Cnav), classant ainsi le royaume chérifien au 5^e rang des pays de résidence des retraités français hors du territoire national. Et chaque hiver, environ 30 000 retraités supplémentaires viennent y passer la saison froide. Une destination qui séduit par son climat, ses avantages économiques et sa douceur de vivre.

Agnès et Thierry Battefort, 70 et 65 ans, ont décidé de quitter la région parisienne au moment de la retraite. « Nous cherchions à acheter une petite maison en province, mais avec notre budget, c'était compliqué... ». Un dimanche, le couple tombe sur un reportage vantant les joies de la retraite au Maroc : « 3 mois après, nous faisons nos cartons », s'en amuse Agnès. « Nous sommes venus dix jours pour voir les quartiers, les logements, la vie sur place. Et on a sauté le pas ! ». Deux ans et demi plus tard, le couple, qui était déjà venu au Maroc en vacances à plusieurs reprises, ne regrette pas ce changement de vie.

Agnès et Thierry choisissent El Jadida, sur la côte atlantique, conseillée pour son offre médicale et sa situation centrale. À leur arrivée, ils sont accompagnés par Laurent Guinard, directeur de l'agence Arch'Immo, devenu facilitateur pour de nombreux Français souhaitant s'installer. « Il nous a guidés pour la location, les papiers, toutes les démarches

administratives... Et depuis, à aucun moment on n'a regretté », souligne Agnès.

S'INSTALLER : LOCATION, PAPIERS ET VIE ADMINISTRATIVE

Comme beaucoup de retraités français, les Battefort ont opté pour la location plutôt que l'achat. « On nous l'a déconseillé. En location, on n'a que le loyer à payer, pas d'entretien lourd, et c'est plus rassurant quand on avance en âge », explique Agnès. D'autant que l'accès au crédit immobilier reste complexe pour des retraités étrangers.

L'installation administrative s'est faite progressivement, accompagnée sur place. Pour les retraités français, l'obtention puis le renouvellement du titre de séjour constituent la principale formalité. « Quand on arrive dans un pays étranger, il y a toujours des papiers à faire, mais une fois

qu'on comprend le fonctionnement, ça se fait bien », souligne Thierry.

L'un des moteurs majeurs de cet engouement français reste fiscal. « Une pension étrangère perçue par un résident fiscal au Maroc bénéficie d'un abattement puis d'une réduction d'impôt pouvant atteindre 80 %. L'impôt sur le revenu payé est finalement dérisoire », explique Julien Nouchi, avocat au cabinet de conseil juridique et fiscal Gide à Casablanca. Cette fiscalité avantageuse s'applique toutefois à condition de transférer et de dépenser ses revenus au Maroc.

Côté français, les autorités cherchent à éviter le versement de pensions à des personnes décédées et effectuent des contrôles d'existence de plus en plus stricts. Les retraités doivent donc régulièrement transmettre des documents aux caisses françaises pour percevoir leur pension. Malgré cette double relation administrative, le couple évoque des démarches globalement simples une fois installé.

SANTÉ : UNE COUVERTURE FRANCO-MAROCAINE... MAIS DES LIMITES

La question médicale reste centrale. Le couple est affilié à la sécurité sociale marocaine (CNSS) tout en conservant ses droits français. « On cotise environ 4,7% de nos retraites en France. Si on rentre pour des soins, on met la carte Vitale à jour et on retrouve immédiatement nos droits », explique Thierry.

Ils ont aussi souscrit une mutuelle française spécifique pour expatriés au Maroc, qui complète les remboursements et couvre l'hospitalisation lourde. Les soins sont généralement payés à l'acte, souvent en espèces, puis remboursés par la CNSS et la mutuelle. « On préfère être couverts. En cas de gros problème, on est pris en charge dès le premier jour d'hospitalisation ». Beaucoup de retraités optent pour ce système mixte franco-marocain.

Le système de santé marocain, en pleine structuration, séduit par sa réactivité. « On n'attend pas des mois pour un rendez-vous. S'il vous arrive quelque chose, vous êtes reçus rapidement », explique Agnès. Thierry va ainsi être opéré de la cataracte en quelques jours : « En France, on m'annonçait

six mois d'attente. Ici, si la prise en charge est validée aujourd'hui, je suis opéré demain ».

Mais le consul général de France à Casablanca, Olivier Ramadour, alerte cependant sur certaines limites : « la gériatrie notamment demeure une spécialité encore peu développée ». Pour bénéficier d'un niveau de soins comparable à l'Europe, il faut, là encore, se tourner vers le secteur privé « et tout sera renchéri », prévient-il.

UNE QUALITÉ DE VIE QUI FAIT DES ENVIEUX

Au quotidien, le couple profite d'un pouvoir d'achat nettement supérieur. « Avec nos retraites françaises, ici on est considérés comme riches », reconnaît Agnès. Restaurants en terrasse réguliers pour « 20 à 30 euros à deux ». Leur rythme de vie aussi a changé. Tous les quatre mois environ, ils partent ainsi dix jours découvrir une région du pays.

Ils évoquent aussi le coût modéré des services : « La journée d'un jardinier ou d'une femme de ménage coûte environ 200 à 250 dirhams, soit 20 à 25 euros. Avec nos retraites françaises, on a un confort de vie incomparable », explique Thierry.

Le couple souligne également l'accueil local : « On redécouvre une gentillesse qu'on ne trouvait plus en France. Les gens sont disponibles, serviables, toujours prêts à aider », confie Agnès.

Quelques bémols subsistent néanmoins, notamment la circulation : « C'est vraiment infernal, il faut s'y habituer. Une voisine marocaine nous a dit un jour : 'Au Maroc, on ne conduit pas, on s'évite' », raconte Thierry en souriant. L'administration se modernise aussi progressivement : la sécurité sociale et les impôts se numérisent, mais restent moins dématérialisés qu'en France.

La famille a soutenu leur choix. « Mon fils nous a dit : si c'est pour votre qualité de vie, profitez », raconte Agnès. Certains proches se montrent même envieux. « J'ai des cousins qui regrettent de ne pas avoir fait ce choix quand ils en avaient l'âge », sourit Thierry. Pour les Battefort, le choix est désormais assumé. « On ne regrette pas une seconde. À notre âge, ce qu'on veut, c'est vivre sereinement. Et ici, on vit bien. » H.C.



Thierry Battefort



Thierry Battefort





PRATIQUE

VIVRE AU MAROC

LE GUIDE PRATIQUE DE L'INSTALLATION

Climat, proximité avec la France, fiscalité attractive et qualité de vie : chaque année, de plus en plus de Français s'installent au Maroc. Retraités, entrepreneurs, étudiants ou cadres y voient une destination accessible. Mais derrière le mirage d'un eldorado, l'installation nécessite une préparation rigoureuse.

DÉMARCHES ET STATUT : ANTICIPER AVANT DE PARTIR

Pour les Français, l'entrée sur le territoire est simple mais l'installation durable suppose des formalités précises. « Une personne de nationalité française peut rester sur le territoire marocain pendant 90 jours maximum, mais sur le long terme il faut demander une carte de séjour », rappelle l'avocat Julien Nouchi, membre du cabinet de conseil juridique et fiscal Gide à Casablanca.

L'anticipation fiscale est essentielle. « Il faut bien organiser le départ avec l'administration fiscale française et anticiper les conséquences du changement de résidence fiscale », souligne-

t-il. Les transferts de capitaux et la réglementation des changes marocains sont également des points de vigilance majeurs, notamment pour les investisseurs ou entrepreneurs.

Beaucoup d'expatriés commettent la même erreur : estimant que la réglementation entre les deux pays est similaire, « ils peuvent en négliger les subtilités et font ensuite face à des difficultés » observe l'avocat, qui évoque les « méandres de l'administration marocaine ».

Si le Maroc reste attractif sur le plan fiscal, il n'en est pas pour autant un paradis. « De façon globale, il y a moins d'impôts qu'en France et en comparaison, les cotisations sociales sur les salaires sont dérisoires », note l'avocat.

« Une personne de nationalité française peut rester sur le territoire marocain pendant 90 jours maximum, mais sur le long terme il faut demander une carte de séjour »

Maitre Julien Nouchi,
Avocat spécialisé dans le droit fiscal
au cabinet Gide de Casablanca

COÛT DE LA VIE : DES ÉCARTS SELON LES VILLES ET LE MODE DE VIE

Contrairement aux idées reçues, le Maroc n'est pas toujours bon marché. « La vie est tout de même assez chère, les loyers ont beaucoup augmenté », observe Olivier Ramadour, consul général à Casablanca. L'écart entre salaires locaux et coût réel de la vie peut surprendre : « ce différentiel n'est pas toujours anticipé, la vie n'est pas si facile qu'on peut l'imaginer ».

Dans les grandes villes touristiques, « À Marrakech ou à Essaouira, c'est presque aussi cher qu'en France », confirme Laurent Guinard, directeur de l'agence Arch'immo à El Jadida. « Mais dans des villes moins touristiques, on peut encore vivre confortablement avec un budget plus réduit ». La difficulté se trouve aussi dans l'accès, extrêmement difficile, à un prêt.

L'alimentation locale permet de réduire le budget, selon Mathilde Soulet, 22 ans, étudiante française en échange à L'École nationale supérieure des mines de Rabat. Elle souligne que « pour les fruits, légumes ou les tajines, on peut trouver pour pas trop cher », mais « les produits importés, comme le fromage, sont bien plus chers qu'en France ». La clé : adopter les habitudes locales et connaître les prix.

SANTÉ ET ÉDUCATION : PRIVILÉGER LE PRIVÉ

« Si vous voulez un niveau de soins correspondant à un standard européen, vous devrez passer par le privé » rappelle Olivier Ramadour. En contrepartie, les rendez-vous sont rapides et l'offre médicale bien développée, voir haut-de-gamme, surtout dans les grandes villes. « On peut consulter n'importe quel spécialiste en 24 heures », affirme Laurent Guinard.

Même constat pour l'éducation : « La plupart des familles privilégient le privé, car le public a mauvaise réputation, en dehors de quelques lycées d'excellence ». L'offre française pour sa part, est dense et réputée. « L'enseignement français au Maroc est meilleur que l'enseignement public français en France », estime Philippe Baudet, entrepreneur, citant les excellents résultats du lycée français de Casablanca et l'accès aux grandes écoles. Les coûts restent élevés, mais souvent inférieurs à ceux d'établissements privés équivalents en France.

QUALITÉ DE VIE : UN RYTHME ET DES RAPPORTS HUMAINS DIFFÉRENTS

Au-delà des aspects administratifs, la qualité de vie constitue l'argument majeur. « On a une qualité de vie qu'on n'a plus en France, avec beaucoup moins d'argent », estime Laurent Guinard, installé depuis plus de vingt ans. Climat, convivialité et relations humaines sont souvent cités. « Les gens ont le sourire, ils sont accueillants ».

Le pouvoir d'achat des expatriés leur permet aussi un confort supérieur. « Je ne suis pas riche, mais j'ai un chauffeur et du personnel de maison, ce qui serait impossible en France », note Philippe Baudet. Ces services, courants dans les grandes villes, facilitent le quotidien et participent à l'attractivité du pays.

Mais l'adaptation culturelle est indispensable. « Vous avez la montre, nous avons le temps », résume-t-il en citant ses amis marocains. Un adage pour rappeler aux nouveaux-venus qu'il faut accepter un rythme différent et s'intégrer sans « venir en conquérant ».

Pour Olivier Ramadour, le principal piège est de croire à une simple extension de la France. Le Maroc est proche, alors « on a l'impression de le connaître, mais il reste un pays différent qu'il faut prendre le temps de comprendre ».

« Et puis touristiquement c'est incroyable, il y a toujours quelque chose à faire », raconte l'étudiante Mathilde Soulet, évoquant une vie culturelle riche et des déplacements faciles. Rabat lui apparaît « très propre et facile à vivre quand on est européen ». L'étudiante reconnaît cependant qu'une adaptation commerciale est nécessaire : « Au début, on ne connaît pas les prix, on se fait avoir, puis on apprend à négocier et ça devient presque un jeu », sourit l'étudiante.

Le Maroc attire aussi pour sa sécurité. « Les agressions sont très rares », affirme le chef d'entreprise, tout en rappelant les précautions d'usage. Un point également souligné par de nombreux expatriés, séduits par un rythme de vie plus serein et des relations humaines jugées plus simples. H.C.

« On a une qualité de vie qu'on n'a plus en France, avec beaucoup moins d'argent [...] Les gens ont le sourire, ils sont accueillants »

Laurent Guinard,
directeur de l'agence Arch'immo à El Jadida

PRATIQUE

TRAVAILLER AU MAROC

LES SECTEURS QUI RECRUTENT

S'installer au Maroc en espérant y décrocher un travail après coup est une idée séduisante... mais risquée. Mieux vaut être recruté depuis la France ou être détaché par son entreprise avant de partir, car l'accès à l'emploi formel favorise prioritairement les ressources locales et nécessite souvent un contrat déjà négocié depuis l'étranger. Le marché marocain a ses propres dynamiques : il sait attirer les talents quand ils apportent une valeur ajoutée claire, mais il reste concurrentiel et exigeant pour un expatrié non préparé.

AUTOMOBILE : LEADER INDUSTRIEL

Le Maroc est devenu le premier exportateur automobile d'Afrique du Nord, avec un chiffre d'affaires à l'export de plusieurs milliards d'euros et des milliers d'emplois pour la fabrication de véhicules et composants.

Ce dynamisme attire de grandes plateformes industrielles, et bien que les postes pour expatriés restent rares sans expertise spécifique ou détachement d'entreprise, ce secteur reste l'un des plus structurants.

AÉRONAUTIQUE : CROISSANCE ET MONTÉE EN COMPÉTENCE

L'industrie aéronautique s'impose aujourd'hui comme un moteur d'emploi stratégique, avec des ambitions de 40 000 emplois d'ici 2030.

Cela concerne avant tout des profils techniques, ingénieurs, spécialistes production et maintenance - majoritairement marocains, mais ouverts aux cadres internationaux au sein de groupes étrangers présents sur place.



Sret Foto / Shutterstock

Sebastian Castelier / Shutterstock

ÉNERGIES RENOUVELABLES ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le Maroc investit massivement dans les énergies propres (solaire, éolien, hydrogène vert), avec une croissance notable des offres d'emploi (+35% des offres dans ce secteur récemment) et des projets intégrés dans sa stratégie énergétique nationale.

Des ingénieurs spécialisés, des techniciens de maintenance ou des chefs de projet sont particulièrement recherchés, y compris dans le cadre de collaborations internationales.

DIGITAL, CYBERSÉCURITÉ ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

La transformation numérique est l'un des leviers les plus dynamiques du marché de l'emploi marocain : la demande en experts en cybersécurité a été multipliée par trois en 18 mois, selon une analyse sectorielle récente. Les candidats maîtrisant plusieurs langues, surtout français, anglais et arabe, sont particulièrement valorisés.

AGROALIMENTAIRE : MOTEUR ÉCONOMIQUE HISTORIQUE

Ce secteur représente près de 15% du PIB national et emploie environ 40% de la population active dans ses filières étendues, du champ à l'export. Si ces postes ne visent pas directement les expatriés, ils offrent un terreau professionnel riche pour des profils qualifiés en management de production, qualité, export ou innovation.

TOURISME ET HÔTELLERIE : OPPORTUNITÉS À DAKHLA ET AILLEURS

Le tourisme reste un pilier du marché de l'emploi, particulièrement dans les zones littorales comme Dakhla,



UNE RÈGLE D'OR : VENIR AVEC UN PROJET SOLIDE

Au Maroc, créer ou innover est souvent plus pertinent que chercher un simple poste salarié. « Il faut proposer des choses innovantes, qui n'existent pas encore », souligne Laurent Guinard, expatrié à El Jadida depuis 26 ans, rappelant l'importance d'apporter une valeur ajoutée sans concurrencer directement les acteurs locaux établis.

Pour de nombreux Franco-Marocains, une autre voie est possible : le télétravail pour une entreprise française, avec des allers-retours ponctuels au siège. Ce modèle hybride permet de conjuguer qualité de vie et sécurité financière.

En résumé, si le Maroc offre de vraies opportunités dans l'industrie, le digital, l'énergie ou le tourisme, décrocher un emploi sur place sans contrat préalable reste complexe ; les profils spécialisés, multilingues et mobiles tirent leur épingle du jeu, et l'entrepreneuriat ou le télétravail constituent souvent les stratégies les plus efficaces pour s'installer durablement.

attractive pour ses infrastructures et son tourisme haut de gamme. Chaque nouvelle chambre d'hôtel génère en moyenne de 3 à 5 emplois directs ou indirects dans l'accueil, la cuisine, la gestion ou la logistique.

Dans ce secteur, la France est bien représentée, notamment via des riads, des maisons d'hôtes ou des concepts touristiques innovants, souvent portés par des entrepreneurs plutôt que des salariés traditionnels. H.C.

*L'art de
vivre ailleurs*



FRANÇAIS À L'ÉTRANGER

*Retrouvez-nous
sur notre
site internet
en scannant
directement
ce QR Code*



www.francaisaetranger.fr