



# RENCONTRE INNOVATION ET TECHNOLOGIE AU MAROC

Venez à la rencontre  
de vos futurs clients et partenaires !

*Du 14 au 16 avril 2025  
À Casablanca et Marrakech - Maroc*

## Rencontre d'affaires dans le secteur de la Tech

**La Chambre Française de Commerce et d'Industrie du Maroc (CFCIM), en partenariat avec la Team France Export, organise une rencontre d'affaires dans le secteur de la technologie au Maroc en marge du salon Gitex Africa.**

---

La rencontre offre une opportunité exceptionnelle aux entreprises et professionnels souhaitant découvrir un marché dynamique en pleine expansion. Ce dernier se distingue par une forte demande en services de développement de logiciels, solutions cloud, technologies de l'information et de la communication (TIC), ainsi qu'en intelligence artificielle.

Cet événement constitue un cadre idéal pour :

- Échanger avec des acteurs clés du secteur technologique local ;
- Rencontrer des experts et décideurs afin de débattre des tendances, innovations et opportunités d'investissement ;
- Nouer des contacts avec des startups et entreprises innovantes.

Une véritable occasion pour les entreprises françaises de développer leur activité sur le marché marocain et de capitaliser sur de nouvelles opportunités.



## Le secteur de la technologie au Maroc

- Le marché de la tech au Maroc se distingue par un grand nombre d'entreprises émergentes et des initiatives dynamiques visant à encourager l'innovation et l'entrepreneuriat dans le secteur.
- **Morocco Tech**, lancée en 2022, est une initiative pour valoriser le **secteur numérique**. La marque est portée par le ministère chargé de la Transition Numérique et de la Réforme de l'Administration, en étroite collaboration avec la **Fédération Marocaine des Technologies de l'Information, des Télécommunications et de l'Offshoring (Apebi)** et en partenariat avec **l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE)**, **l'Agence de Développement du Digital (ADD)**, la **Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM)**, **l'Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information au Maroc (AUSIM)** et le **Technopark**. Des mesures inclusives sont prévues concernant le renforcement de l'infrastructure, la formation des talents IT, l'élargissement du marché digital local, la multiplication des zones d'accélération numérique, le soutien à l'export ainsi que l'accompagnement des entrepreneurs.





## Revenus à l'export

Passer de **15,8 milliards** de dirhams en **2022** à **25 milliards** de dirhams en **2026** et à **40 milliards** de dirhams en **2030**



## Emplois

Passer de **130.000** en **2022** à **190.000** en **2026** et à **270.000** en **2030**



## Startups

- Passer de **380 startups labellisées** en **2022** à **1000** en **2026** et à **3000 startups** en **2030**
- Levée de fonds : de **260 millions** de dirhams en **2022** à **2 milliards** en **2026** à **7 milliards** en **2030**
- Nombres de Gazelles ou Licornes : de **0** en **2022** à **10 gazelles** en **2026** à **2 licornes** en **2030**



## Entreprise digitale

- Digitaliser l'économie pour gagner en productivité
- Mettre en place les prérequis pour la digitalisation des entreprises et les assister et les accompagner pour leur passage à l'échelle des **PME Tech**.

## Digitalisation des services publics (e-gov) :

Accélérer la transformation numérique des services publics est une priorité stratégique visant à améliorer l'indicateur « OSI » du classement EGD. L'objectif est de passer du 113e rang mondial en 2022 au 85e rang en 2026, puis au 50e rang en 2030, tout en atteignant le premier rang en Afrique. Cette démarche ambitieuse de faciliter l'accès aux services, réduire les délais de traitement et minimiser les déplacements des citoyens, contribuant ainsi à une administration plus efficace et accessible.

## Catalyseurs de la stratégie digitale 2030



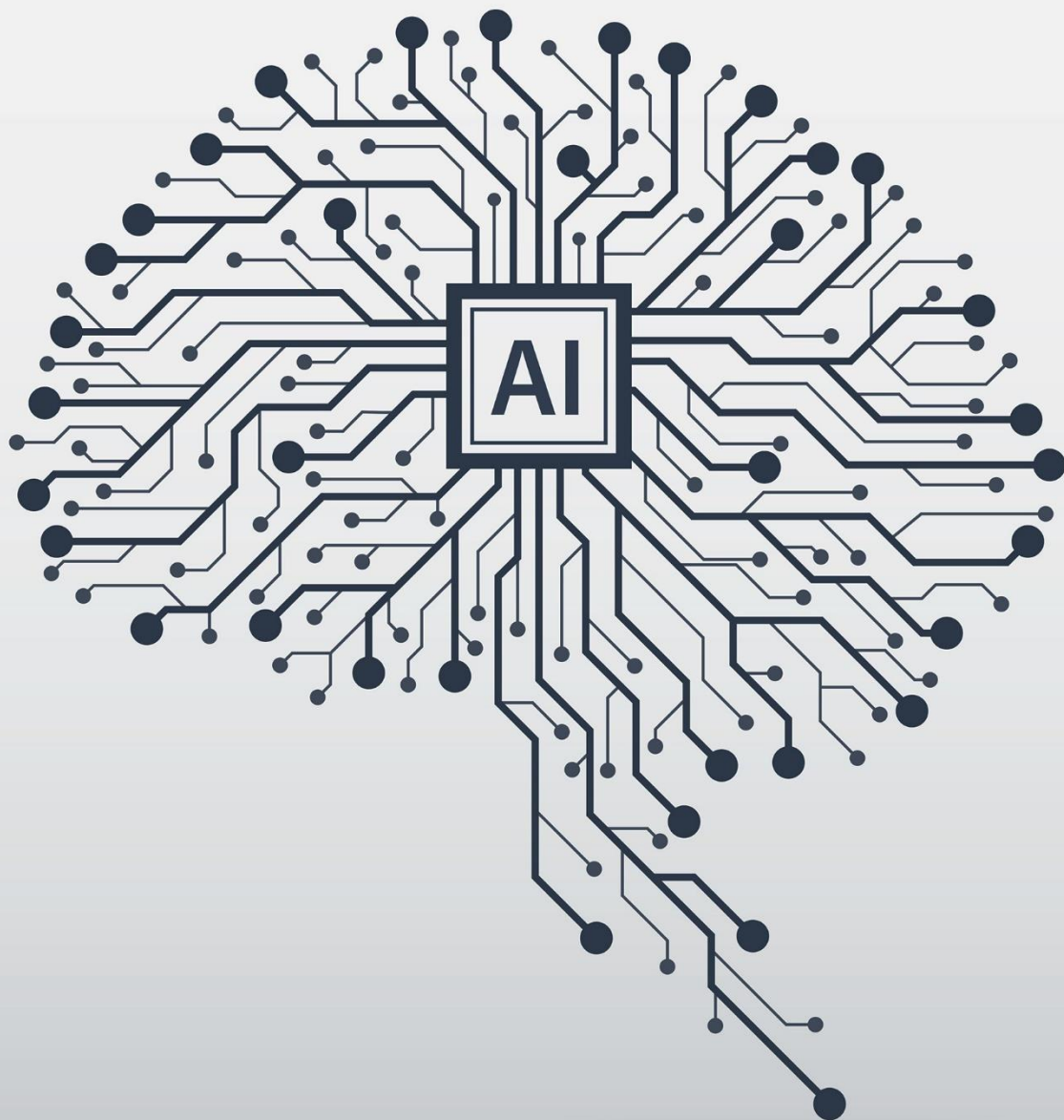
- Améliorer la couverture et la qualité de la connectivité :
- Ménages éligibles au FTTH : **1,5** million en **2022**, **4,4** millions en **2026** et 5,6 millions en **2030**
- Population couverte par la **5G** : **25%** en **2026** et **70%** en **2030**
- Roaming national : **4G** dans les localités couvertes dans le cadre du service universel.



- Avoir une offre de services nationale répondant aux besoins des secteurs publics et privé
- Offre de service cloud public : installation des géants providers « **hyperscalers** » au Maroc
- Les données sensibles doivent rester sur le territoire marocain
- Services de cloud gérés par un ou plusieurs opérateurs marocains



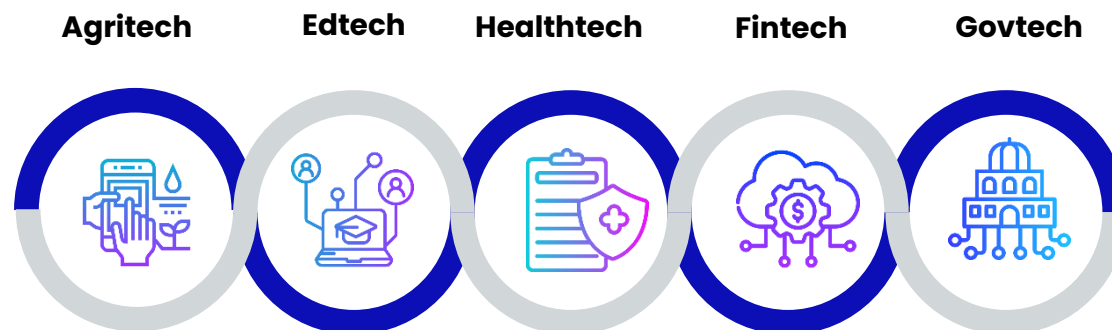
- Assurer la disponibilité des talents en numérique :
- Formation initiale : **8000**/an en **2022**, **20 000** /an en **2026** et **45 000** /an en 2030
- Reconversion : **5000**/an en **2022**, **26 000**/an en **2026** et **50 000**/ an en **2030**



## Leviers transverses de la stratégie digital 2030

- **Intelligence artificielle** : exploiter le potentiel de l'IA pour favoriser la digitalisation des services dans les secteurs publics et privés
- Soutenir et renforcer **l'écosystème de l'IA**
- Contribuer au développement de **l'économie numérique**
- **Usage numérique** : des services faciles à utiliser par toute la population et mise en place des relais numériques avec une large couverture géographique pour une implémentation à grande échelle

## Secteurs prioritaires et IA



## 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 technologie au Maroc, découvrir ses besoins et identifier ses opportunités,
- Gagner en visibilité en rencontrant de nouveaux partenaires et clients,
- Affirmer votre présence et vous faire connaître.

### Faciliter votre prospection

---

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



# Pourquoi le Maroc ?

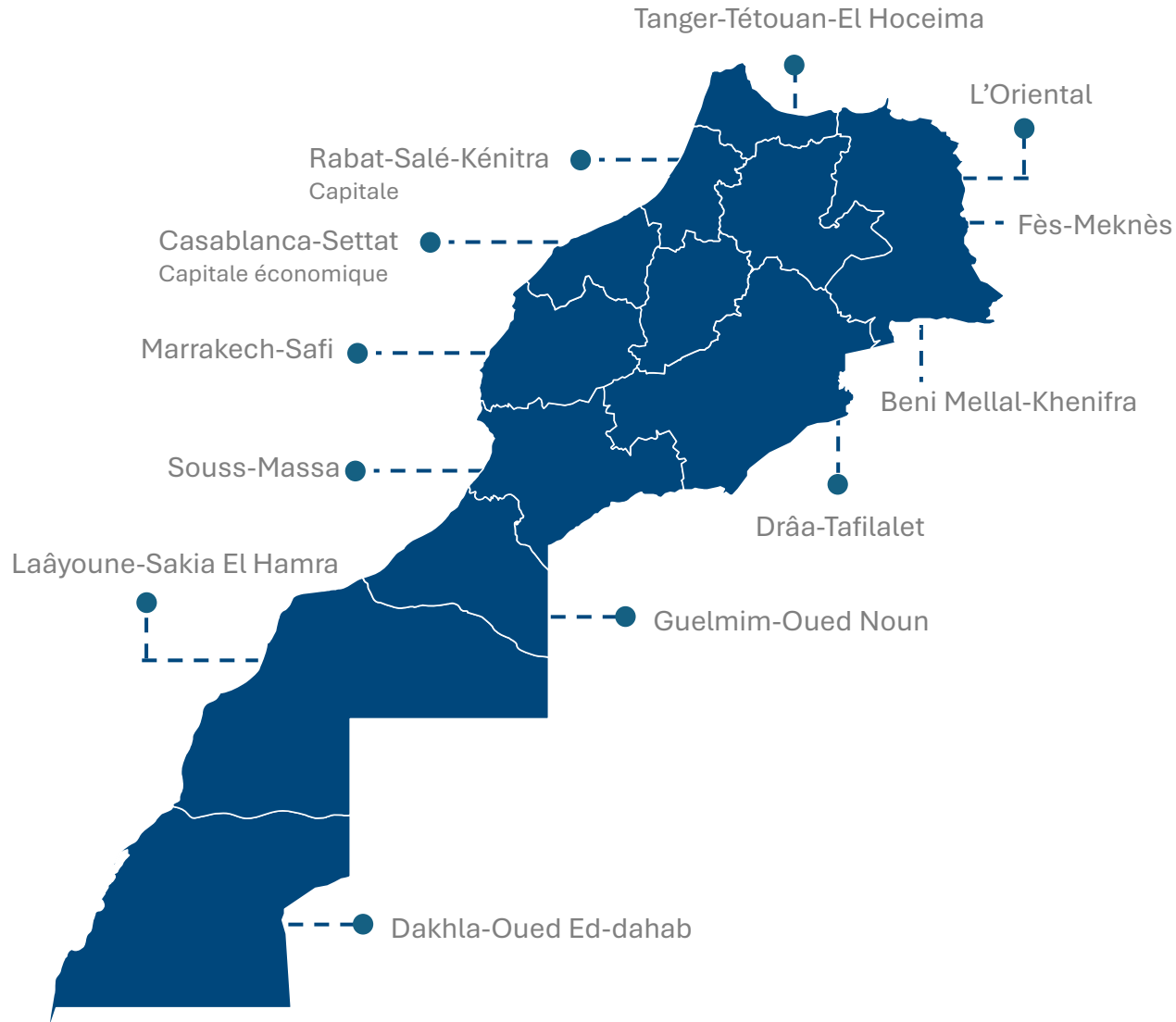




Maroc



#Je\_choisis\_le\_Maroc

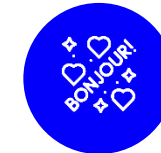


## #Solutions\_Business

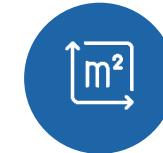
Le Maroc se situe à l'extrémité Nord-Ouest de l'Afrique et est bordé à la fois par la mer Méditerranée au Nord et l'océan Atlantique à l'Ouest.



Arabe/Amazighe



Français  
\*Langue des affaires



710 850 km<sup>2</sup>



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

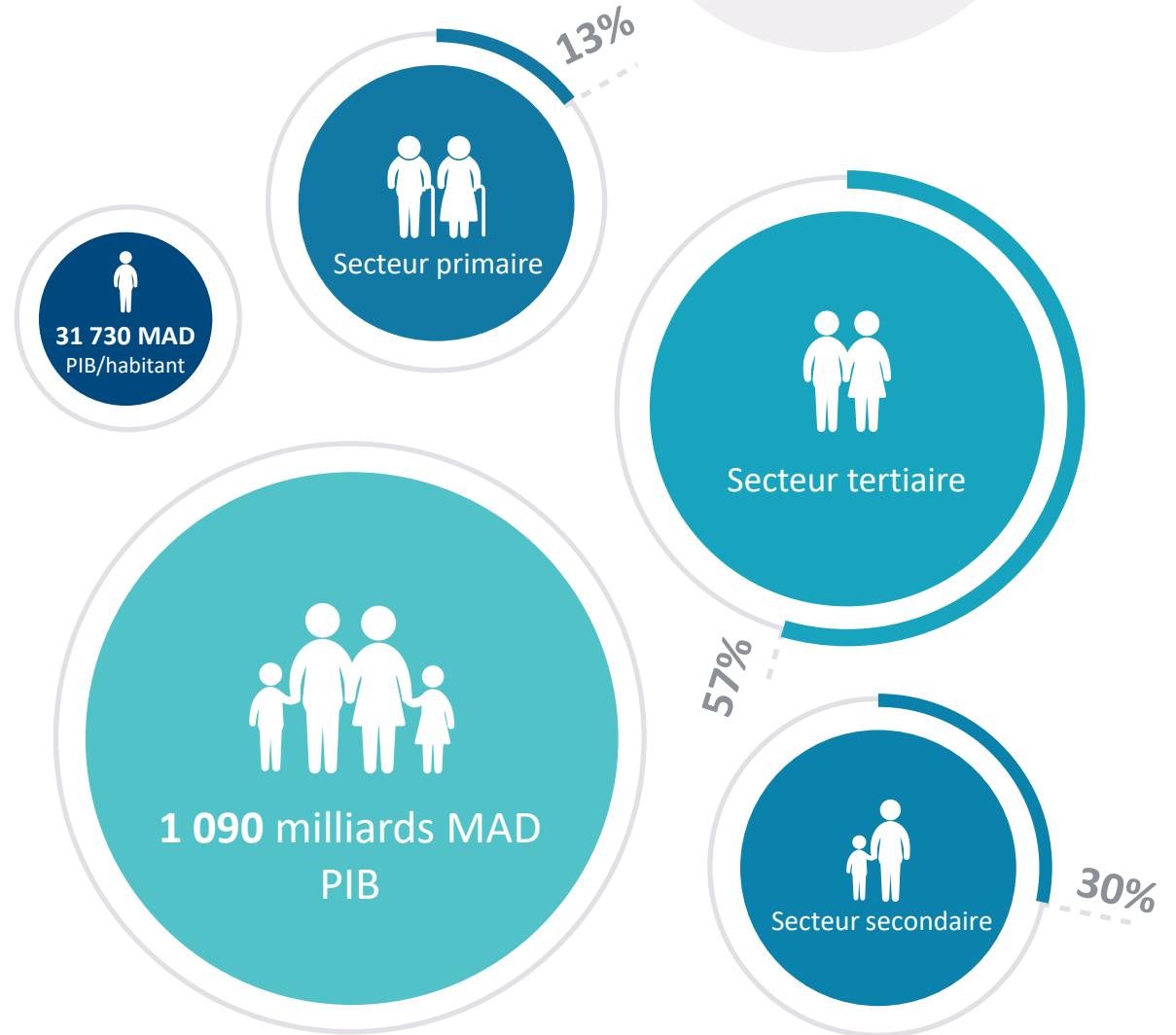
### Une plateforme de business

**+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

La Charte de l'Investissement vise à maximiser les impacts de l'investissement, en particulier en termes de création d'emplois stables, de développement équitable des territoires, de priorisation des secteurs porteurs pour l'économie nationale et de développement durable. Elle fixe ainsi les objectifs fondamentaux de l'État, instaure les différents dispositifs de soutien à l'investissement, définit les principes de leur gouvernance et encadre les chantiers de réforme à déployer pour faciliter l'acte d'investir. Elle vise aussi à promouvoir les opportunités d'investissement dans les secteurs d'avenir. [Découvrez la charte d'investissement](#)



1ère zone franche industrielle – Tanger Med  
1er système ferroviaire d'Afrique  
1er pays en Afrique en termes d'infrastructures



1er producteur de poisson en Afrique  
1er producteur et exportateur mondial de sardines  
3e exportateur de la Région MENA des produits agro



1er en Afrique+MENA en EnR  
16e destination la plus attractive pour les investissements internationaux en EnR  
4e position en Afrique de production scientifique



1er en Afrique en matière de Tech  
5e destination mondiale pour la Tech R&D  
8% de croissance annuelle



1er pays en Afrique en investissements sportifs  
1ère destination touristique des français  
1er pays en qualité du système de santé



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



7,4 Md €

exportations

Vs

6,7 Md €

exportations

43% matériel de transports

19% produits agricoles

27% électronique

24% matériel de transports

# 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



**14 500** membres  
actifs

**90**

événements  
organisés par an

## Notre offre

Descriptif de l'offre	Tarif
<ul style="list-style-type: none"><li>Programme de rendez-vous B to B qualifiés</li></ul>	2 200 EUR
Pour confirmer votre inscription, veuillez remplir le <b>bulletin d'inscription</b> ci-contre et <a href="#">procéder au paiement*</a> Vous souhaitez obtenir plus d'information et être recontacté(e) ? Veuillez remplir ce <a href="#">formulaire</a> .	

**Date limite d'inscription : 28 mars 2025**

*\* 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

Raison Sociale : .....

Adresse : .....

Ville : .....

Représentant de l'entreprise

Nom/Prénom : .....

Fonction : .....

GSM : .....

E-mail : .....

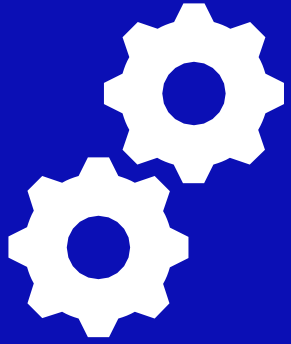
Bon pour accord le ..... / ..... / .....

Signature et cachet obligatoires

- 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.
- 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.
- Le paiement d'un acompte de 50 % est demandé à la commande, et les 50 % restants à la livraison 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 démarchées.
- Vos données personnelles collectées seront conservées pendant 5 ans, dans la base de données de la CFCIM. Conformément à la Loi 09-08, promulguée par le Dahir n° 1-09-15 du 18 Safar 1430, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux informations qui vous concernent. Vous pouvez exercer ce droit : Soit en adressant un courrier (avec accusé de réception) à l'adresse postale suivante : CFCIM, 15 Avenue Mers sultan, 20250, Casablanca, Maroc, soit en envoyant votre requête par mail à l'adresse électronique suivante : [Protection.donnees@cfcim.org](mailto:Protection.donnees@cfcim.org), (Seules les demandes signées, accompagnées de la photocopie d'une pièce d'identité, seront traitées). Pour plus de détails veuillez consulter notre politique de protection des données personnelles disponible sur notre site web à l'adresse: <https://www.cfcim.org/wp-content/uploads/2021/03/Politique-de-protection-des-donnees-personnelles-de-la-CFCIM1.pdf>
- L'entreprise cliente autorise la CFCIM à transmettre tout ou partie des éléments de cette prestation à Business France afin de permettre à l'Agence d'assurer un suivi adéquat dans le cas où elle souhaiterait aborder d'autres marchés.

**Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente de la CFCIM accessibles à l'adresse :  
[https://www.cfcim.org/wp-content/uploads/2019/08/Conditions-generales-et-particulieres-de-vente\\_V2.pdf](https://www.cfcim.org/wp-content/uploads/2019/08/Conditions-generales-et-particulieres-de-vente_V2.pdf)  
et m'engage à les respecter sans réserve.**





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

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

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



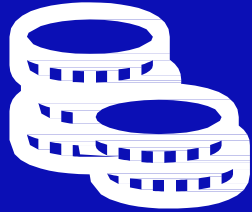
Pour en savoir plus, contactez :  
**M. Mael MBAYE**

Regional Manager - North Africa  
+33 6 89 30 87 91

[mael.mbaye@bpifrance.fr](mailto:mael.mbaye@bpifrance.fr)

Ou l'une des directions régionales de  
Bpifrance :

<https://www.bpifrance.fr/Contactez-nous>



## Les aides régionales :

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



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



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



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



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



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



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

# Vos contacts privilégiés

## **Houssine OUASSAHI**

Chargé de la Filière tech & services  
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 522 43 96 08

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

Adresse : 15 avenue Mers Sultan  
20130 Casablanca - Maroc

## **Khadija EL IDRISSE**

Responsable des Missions Collectives & Individuelles  
& coordinatrice TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 522 20 90 90

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

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



ISO 9001

BUREAU VERITAS  
Certification

