

FRENCH EDTECH AND HRTECH TOUR SÉNÉGAL MAROC



Les 18 et 19 mai 2026 au Sénégal

Les 20 et 21 mai 2026 au Maroc

#JeChoisisleMaroc

STRATÉGIE « MAROC DIGITAL 2030 »

La stratégie « Maroc Digital 2030 », lancée le 25 septembre 2024 à Rabat, s'inscrit dans une vision de transformation numérique globale du Royaume. Elle ambitionne de faire du Maroc un hub régional du numérique et un véritable levier de croissance économique fondé sur les technologies digitales.

À l'horizon 2030, cette stratégie vise plusieurs objectifs majeurs :

- Créer **240 000 emplois** dans le secteur du numérique ;
- Porter la contribution du numérique au PIB à environ **100 milliards de dirhams** ;
- Accroître les revenus à l'export des services numériques, en passant de 17,9 milliards de dirhams en 2023 à près de **40 milliards en 2030** ;
- Généralisation de la **4G** ;
- Renforcer les infrastructures numériques, avec **une couverture 5G atteignant 70 % de la population** et un raccordement massif en fibre optique ;
- Dynamiser l'écosystème des startups, en passant de quelques centaines à environ **3 000 startups labellisées d'ici 2030**, tout en mobilisant des financements et en favorisant l'émergence de licornes marocaines.



LE MARCHÉ DES RESSOURCES HUMAINES AU MAROC

Le Maroc connaît une dynamique de digitalisation forte, y compris dans les fonctions support comme les RH : recrutement, formation, engagement des collaborateurs.

Les entreprises marocaines — publiques comme privées — placent désormais la gestion des talents et le développement des compétences au cœur de leur stratégie de croissance et de compétitivité.

Adoption massive des SIRH (Systèmes d'Information RH) pour automatiser la paie, le suivi des congés, ou la gestion des compétences.

Développement du recrutement digital via LinkedIn, IA et tests psychométriques en ligne.



LE MARCHÉ DES RESSOURCES HUMAINES AU MAROC

DÉFIS

- ◆ Ressources financières & priorisation : certaines entreprises (surtout les PME/TPE) ont des budgets limités ou hésitent à investir dans des technologies RH.
- ◆ La digitalisation RH nécessite une transformation de la culture d'entreprise (acceptation des outils, nouveaux modes de travail, autonomie des collaborateurs).
- ◆ Conformité légale & sécurisation des données : gérer le cadre juridique, la protection des données personnelles, la législation du travail marocaine.

OPPORTUNITÉS

- ◆ Le marché des PME/TPE est encore largement à capter : beaucoup n'ont pas encore entamé leur digitalisation RH.
- ◆ Avec la montée de l'IA, il existe des opportunités pour les solutions RH innovantes (matching IA, analytics prédictif) adaptées au contexte marocain.
- ◆ Possibilité de créer des partenariats entre éditeurs internationaux et acteurs locaux pour adapter des solutions globales à la réalité marocaine.



LE MARCHÉ DE L'EDTECH AU MAROC

Le marché de la EdTech au Maroc est en plein développement, tiré par la volonté publique de numériser l'éducation, l'adoption des technologies et l'émergence de startups locales innovantes. Il présente un fort potentiel, mais aussi des défis importants en matière d'accès équitable, d'efficacité pédagogique, et de modèle économique. Pour les acteurs intéressés startups, investisseurs, institutions — c'est un terrain à la fois prometteur et exigeant.

Le Maroc s'engage dans une transformation numérique de son système éducatif via des initiatives publiques majeures : par exemple, le Digital Lab de l'Éducation nationale a été créé en novembre 2023 pour promouvoir les solutions EdTech.

Le Digital Lab est une plateforme de réflexion visant à développer des solutions numériques essentielles répondant aux besoins du ministère de l'Éducation nationale.

Effet accélérateur de la pandémie de Covid-19 : comme dans beaucoup de pays, l'enseignement à distance a poussé l'adoption des outils EdTech.



LE MARCHÉ DE L'EDTECH AU MAROC

DÉFIS

- ◆ Dans les zones rurales ou périphériques, l'accès à Internet fiable ou aux équipements (ordinateurs, tablettes) reste limité.
- ◆ Beaucoup de contenus EdTech sont en anglais ou en français, alors que beaucoup d'élèves préfèrent ou nécessitent des outils en arabe ou même en dialecte marocain (darija) ou amazigh ;

OPPORTUNITÉS

- ◆ Le secteur de l'éducation au Maroc est clairement mis en avant dans les politiques nationales.
- ◆ Le programme Maroc Digital 2030 vise à faire du digital un pilier important, notamment via la formation, l'infrastructure, et l'innovation ;
- ◆ Le besoin d'accompagnement des enseignants, de formation continue au numérique, de mise à niveau des compétences digitales : c'est une niche intéressante ;
- ◆ Le Maroc peut servir de hub entre l'Afrique francophone, le Maghreb et le reste de l'Afrique. Les solutions développées pour le Maroc peuvent être extensibles dans la région ;





Le Sénégal, un très fort potentiel EdTech & HRTech

Porté par une population jeune d'environ 19 millions d'habitants, le Sénégal offre un marché EdTech en forte croissance.

70 % de la population a moins de 35 ans (âge médian : 19 ans), constituant une cible stratégique prioritaire pour les solutions numériques dédiées à l'éducation et à la formation.

- **19 millions** d'habitants
- **70 %** de la population a moins de 35 ans
- Âge médian : **19 ans**

Organisation de la séquence sénégalaise assurée par Business France



MARCHÉ SÉNÉGALAIS DE L'EDTECH : UN CADRE STRATÉGIQUE AMBITIEUX

Le Sénégal a engagé des réformes structurantes pour intégrer le numérique dans l'éducation à travers la Stratégie Numérique pour l'Éducation **2025–2029**, dotée d'un programme d'investissement de plus de **200 millions d'euros**.

Cette dynamique s'inscrit dans le cadre du **New Deal Technologique**, visant à faire du Sénégal un hub technologique régional d'ici **2034**.



200 M€
pour la Stratégie Éducation



1,7 milliard €
New Deal Technologique



MARCHÉ SÉNÉGALAIS DE LA HRTECH

Le Sénégal dispose d'un environnement numérique particulièrement favorable, avec un taux de pénétration Internet (fixe et mobile) atteignant **116,55 % en 2024**.

Le déploiement rapide des réseaux 4G/5G et la forte prévalence des usages mobiles (**96 %** des lignes actives) créent un terrain propice aux solutions **EdTech mobiles**, inclusives et adaptées au contexte local.



96%

des lignes actives sont mobiles



116,55 %

taux de pénétration Internet



4G/5G

Forte adoption



POURQUOI PARTICIPER ?

S'informer sur l'actualité de la filière

- Présenter votre offre à des décideurs publics et privés,
- S'informer sur l'actualité des secteurs de l'EdTech et de l'HRTech au Maroc et au Sénégal, découvrir leurs besoins et identifier les opportunités.
- Gagner en visibilité en rencontrant de nouveaux partenaires et clients,
- Affirmer votre présence et vous faire connaître.

Faciliter votre prospection

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

Pourquoi le Maroc ?

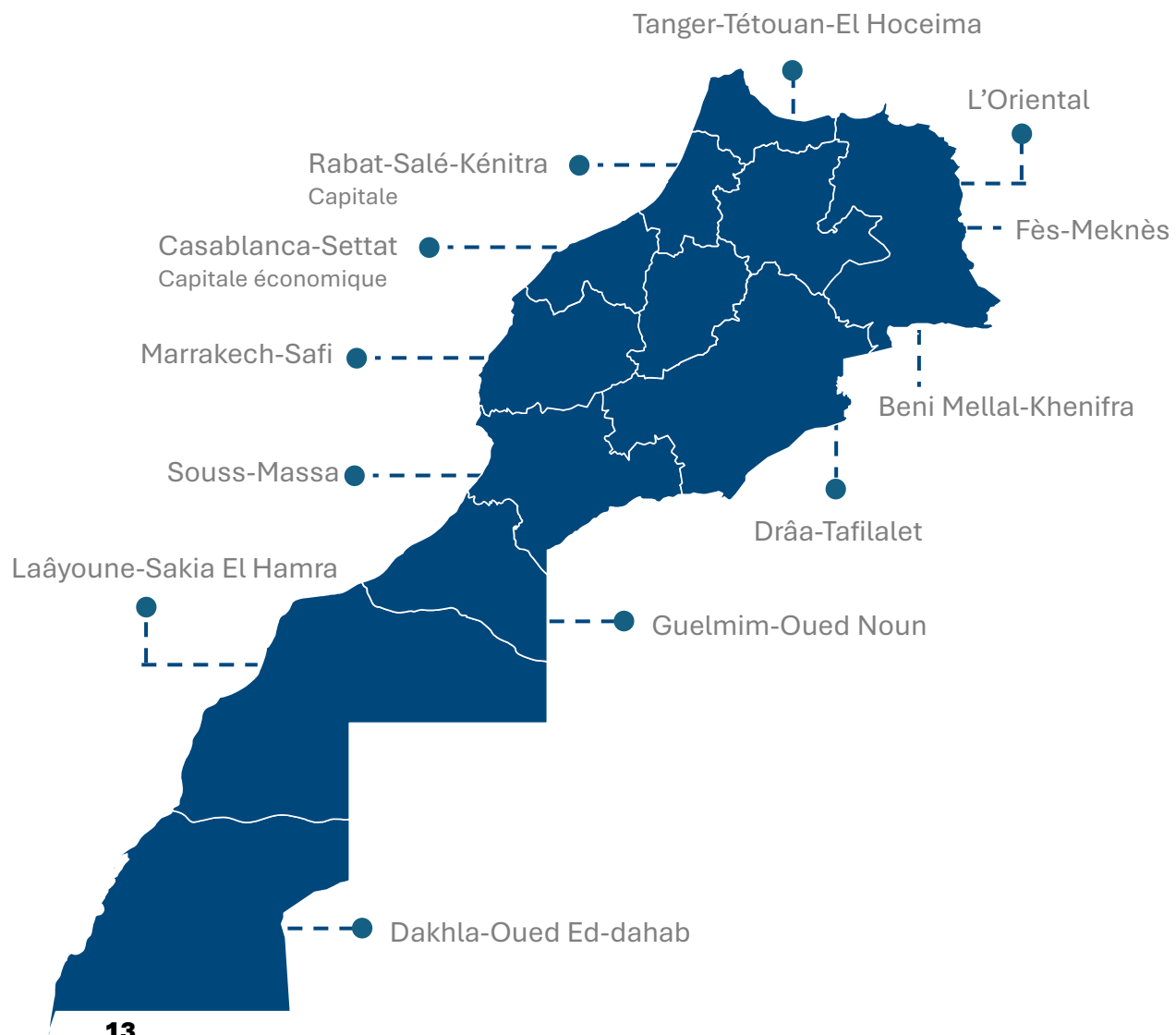




Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

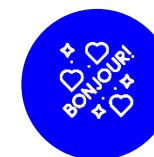


#Solutions_Business

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 km²



36,8 millions d'habitants



12 Régions



Méditerranéen



Dirham marocain (MAD)



1 MAD = 0,0931 EUR



Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

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



36,8

millions d'habitants



77%

taux d'alphabétisation



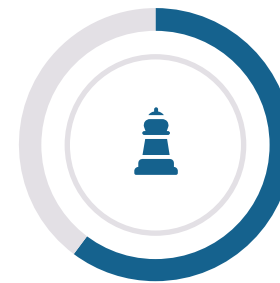
57,4 %

âgés de moins de 34 ans



51

habitants/km²



65%

population urbaine



45%

taux d'activité

Historique des adhésions et conventions du Maroc



1956

Adhésion à l'ONU



1958

Adhésion à la Banque
Mondiale



1959

Convention de New
York pour l'Arbitrage
International



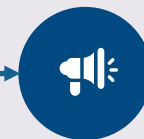
1961

Convention de Genève
pour l'arbitrage
international



1962

Adhésion à l'OMI



1965

Adhésion à l'OMC



2016

Accord e Paris



2017

Adhésion à l'Union
Africaine



Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

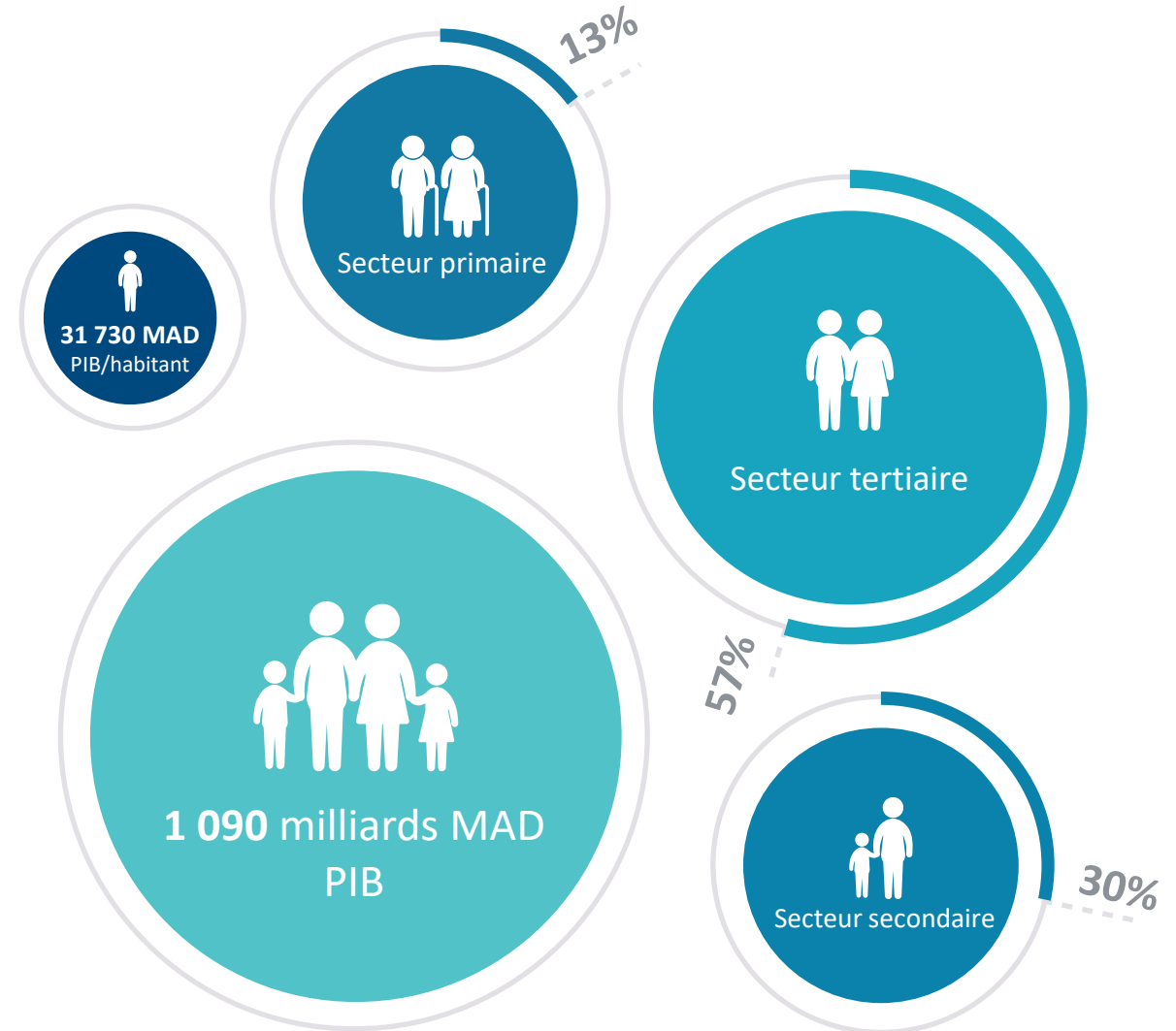
Une plateforme de business

+7,4% de croissance

L'activité économique du Royaume est dépendante des performances du secteur agricole et de la conjoncture de ses principaux partenaires, notamment l'Union européenne.

Le secteur primaire reste à ce jour le premier "employeur du pays" et représente 13% du PIB, le secteur secondaire, intervenant pour 30 % dans le PIB, est porté par les activités d'extraction et de transformation du phosphate. Le Maroc bénéficie d'une situation très avantageuse puisqu'il possède les trois-quarts des réserves mondiales.

Enfin, le secteur tertiaire représente 57 % du PIB. Aujourd'hui, la part des activités tertiaires dans la valeur ajoutée totale s'est renforcée et représente l'essentiel du tissu productif national.





Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

FOCUS

Commerce France-Maroc

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



SECTEURS

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

4 Md€ / + 4%

Textile



13 Md€ / +27%

Automobile



2 Md€ / +2%

Aéronautique

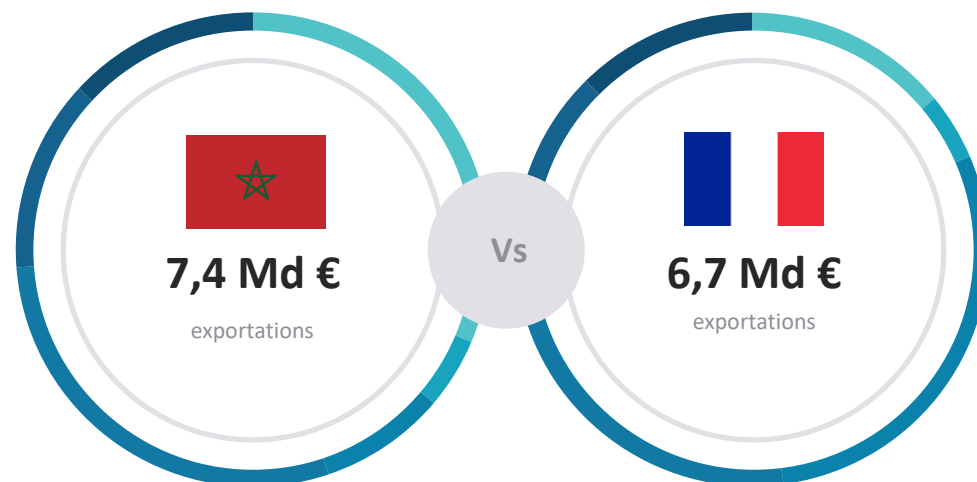


7,6 Md€ / =

Agriculture



14,1% Md € Echanges commerciaux bilatéraux
X2 en 8 ans



43% matériel de transports
19% produits agricoles

27% électronique
24% matériel de transports



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

Qui sommes-nous ?

La CFCIM a pour mission d'accompagner et de conseiller les sociétés françaises et marocaines. Elle a développé un ensemble de prestations visant à apporter à ses membres les meilleures solutions liées au conseil et au développement des affaires.

Elle propose également des solutions adaptées en matière de formation grâce à son Campus et met à disposition des entreprises des formules locatives innovantes au travers de ses 4 parcs industriels.

La CFCIM est membre de la Team France Export en tant que représentant unique du service public Business France au Maroc.

A ce titre, la CFCIM travaille conjointement avec le Service Economique de l'Ambassade de France, les CCEF et l'ensemble des CCI et organismes publics français.



3 000
entreprises adhérentes



25 000
membres actifs



90
événements organisés/an

NOTRE OFFRE

Descriptif de l'offre*	Tarif
Etape Sénégal	
Participation à l'étape Sénégal 18 & 19 mai 2026	2 400 EUR TTC par entreprise
Etape Maroc	
Programme de rendez-vous BtoB qualifiés 20 & 21 mai 2026	2 400 EUR TTC par entreprise
Mission Maroc et Sénégal	
Participation aux deux étapes Maroc & Sénégal	4 320 EUR TTC par entreprise

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

Date limite d'inscription : 01 mai 2026

** Notre offre ne comprend pas le voyage et l'hébergement, nous serons en mesure de vous communiquer des hôtels à tarifs négociés si vous le souhaitez.*

18 Pour participer à la séquence sénégalaise, nous vous invitons à vous inscrire via la plateforme dédiée en cliquant sur : **Je suis intéressé(e)**

Bulletin d'inscription

(à remplir en majuscules et à envoyer par e-mail)

Raison Sociale :

Adresse :
.....

Ville :

Représentant de l'entreprise

Nom/Prénom :

Fonction :

GSM :

E-mail :

Bon pour accord le / / 2026

Signature et cachet obligatoires

Conditions de vente

- La CFCIM s'engage à mettre en œuvre tous les moyens nécessaires à la réalisation de la prestation. Les résultats dépendent de l'intérêt des prospects pour l'offre présentée, sous réserve de la disponibilité de l'information. En aucun cas, la CFCIM ne saurait être responsable des dommages indirects tels que : perte d'un marché, préjudice commercial, trouble commercial quelconque.
- Le paiement d'un acompte de 50 % est demandé à la commande, et les 50 % restants à la livraison de la prestation.
- Dans le cas où l'entreprise cliente dispose de contacts ou d'une représentation au Maroc, il est impératif de le préciser dès le départ, en indiquant si ces contacts peuvent être approchés dans le cadre de la prestation.
- Toute modification, en cours de prestation, devra être signalée par écrit et pourra éventuellement donner lieu à un nouveau bon de commande, qui remplacera le précédent.
- Les résultats de la prestation sont la propriété exclusive du client. Il est toutefois expressément rappelé que la CFCIM reste propriétaire des données, des connaissances, du savoir-faire et des méthodologies qu'elle détient ou avait obtenus avant le début de la prestation.
- « La CFCIM traite de données personnelles aux fins d'évaluations de vos attentes quant à la prestation demandée. Les destinataires des données vous concernant sont uniquement les collaborateurs de la CFCIM et éventuellement les organismes démarchés.
- Conformément à la loi n°09-08, vous pouvez accéder aux informations vous concernant, les rectifier ou les supprimer, par courrier au service Responsable conformité, à l'adresse suivante : Direction général de la CFCIM, 15 avenue Mers Sultan – 20130 Casablanca (Seules les demandes signées, accompagnées de la photocopie d'une pièce d'identité, seront traitées).
- L'entreprise cliente autorise la CFCIM à transmettre tout ou partie des éléments de cette prestation à Business France afin de permettre à l'Agence d'assurer un suivi adéquat dans le cas où elle souhaiterait aborder d'autres marchés.

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

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

et m'engage à les respecter sans réserve.

AIDES À L'EXPORT

ASSURANCES EXPORT DE BPIFRANCE

INTERNATIONAL BOOST
Prestataire agréé
Bpifrance
Assurance Export

DÉPENSES ÉLIGIBLES

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

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

ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT - APA BÉNÉFICIAIRES

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

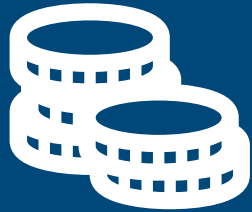
Pour déposer une demande en ligne, [cliquer ICI](#).

ASSURANCE PROSPECTION - AP BÉNÉFICIAIRES

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

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

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



- 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 \(laregion.fr\)](https://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

Chargée de la Filière Tech & Services

TEAM FRANCE EXPORT - Maroc

Tél. : +212 (0) 522 43 96 08

E-mail : houassahi@cfcim.org

Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc

Khadija EL IDRISI

Responsable des Missions Collectives et Individuelles
et Coordinatrice TFE

TEAM FRANCE EXPORT - Maroc

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 06

E-mail : kelidrissi@cfcim.org

Adresse : 15 avenue Mers Sultan
20130 Casablanca - Maroc

Organisation de la séquence sénégalaise assurée par Business France





CFCIM

15, avenue Mers Sultan – Casablanca

Tél. : 00 212 5 22 20 90 90

Email : cfcim@cfcim.org

www.cfcim.org

