



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

TEAM
FRANCE
— EXPORT —

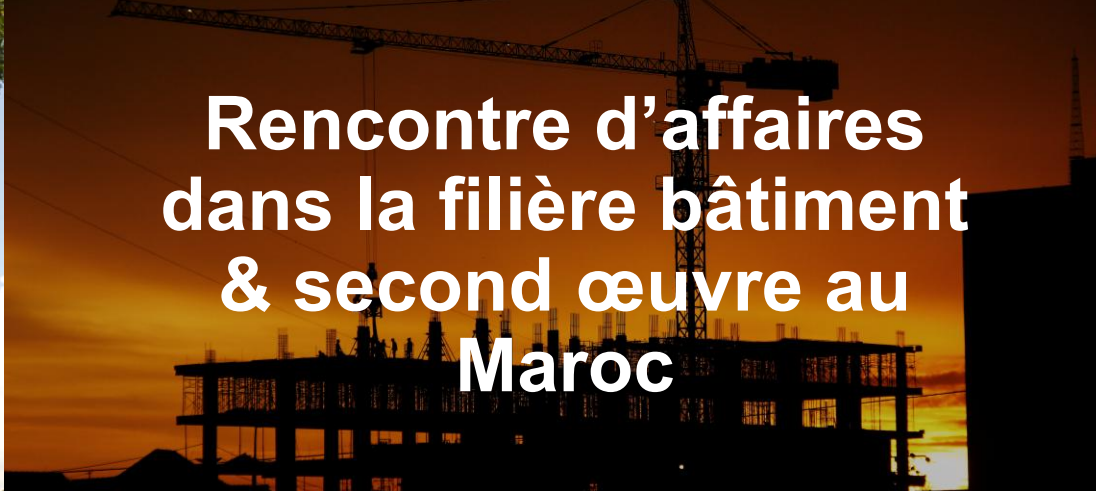
RENCONTRE D'AFFAIRES DANS LE SECTEUR DU BATIMENT ET SECOND ŒUVRE AU MAROC

Du 24 au 26 novembre 2026

En marge du Salon International du Bâtiment - SIB

*Accélérer votre expansion au Maroc et participez à la
construction des projets de demain*

JeChoisisleMaroc 



Rencontre d'affaires dans la filière bâtiment & second œuvre au Maroc

Vous êtes des fournisseurs d'équipements, de technologies ou de services dans le secteur du bâtiment et du second-œuvre : ingénierie, matériaux performants, solutions durables, techniques innovantes...

Vous voulez asseoir votre présence au Maroc, trouver votre partenaire ou votre distributeur et rencontrer les grands acteurs du marché ?

Participez à cette rencontre qui vous offre la possibilité de vous informer sur les projets ambitieux à venir, de rencontrer les acteurs clés de ce secteur et de vous positionner sur un marché en pleine croissance et riche en opportunités.



Introduction et chiffres clés

Le secteur du BTP marocain est un moteur essentiel de l'économie, contribuant historiquement à environ **6 %** de la valeur ajoutée nationale.

Son chiffre d'affaires annuel se compte en dizaines de milliards de dirhams. Il est toutefois crucial de noter que l'activité reste fortement corrélée à l'investissement public, avec près de **70 %** des entreprises du secteur travaillant avec le secteur public.

L'urbanisation rapide du pays (le taux d'urbanisation dépasse les **60 %**) et la croissance démographique garantissent une demande structurelle forte et pérenne, notamment dans le logement social et les infrastructures.

Poids sur l'emploi : Le secteur du BTP représente près de **10 %** de la population active, jouant un rôle majeur dans l'insertion professionnelle et le maintien de l'emploi au niveau national.

Segmentation du marché

Le marché du bâtiment au Maroc se structure autour de quatre grands segments complémentaires

Le bâtiment résidentiel

regroupe la construction de maisons individuelles, d'immeubles d'habitation et de logements sociaux

segment majeur du secteur, porté par l'urbanisation, la croissance démographique et les politiques publiques en faveur de l'accès au logement.

Le bâtiment commercial et tertiaire

concerne les bureaux, les commerces, les hôtels et les équipements de services

dynamisé par les investissements privés, le développement des grandes villes et l'essor du tourisme et des services.

Le bâtiment industriel

inclut les usines, les entrepôts et les plateformes logistiques

Il est étroitement lié à la stratégie industrielle du Maroc, au développement des zones industrielles et à l'attractivité du pays pour les investisseurs étrangers.

Les travaux publics et infrastructures

regroupent la construction de routes, ponts, ports, réseaux d'eau, d'électricité et de transport.

Ce segment dépend fortement de la commande publique et joue un rôle clé dans l'aménagement du territoire et la croissance économique.



Les principaux acteurs du marché du bâtiment au Maroc

Pouvoirs publics et institutions

- L'État et les collectivités territoriales jouent un rôle central via la commande publique (infrastructures, logements sociaux).
- Ministères, établissements publics et agences d'aménagement pilotent les grands projets.

Entreprises de BTP

- Grands groupes nationaux spécialisés dans la construction et les travaux publics (bâtiments, routes, infrastructures).
- PME et entreprises locales très présentes sur les chantiers résidentiels et régionaux.

Architectes et bureaux d'études

- Les prescripteurs conçoivent et planifient les bâtiments tout en respectant les normes de sécurité, d'urbanisme et d'environnement.
- Ils supervisent les chantiers, coordonnent les acteurs du bâtiment et intègrent des solutions durables et innovantes.

Promoteurs immobiliers

- Acteurs clés du bâtiment résidentiel et tertiaire.
- Développement de logements sociaux, moyens et haut standing, ainsi que de projets commerciaux et touristiques.

Industries des matériaux de construction

- Producteurs de ciment, béton, acier, matériaux de finition.
- Secteur structurant, fortement lié à la dynamique du BTP.

Investisseurs privés et étrangers

- Présents notamment dans l'immobilier, l'hôtellerie, les zones industrielles et logistiques.
- Contribuent au financement et à la modernisation du secteur.



Croissance de la construction durable et écoresponsable

Le secteur mise sur des pratiques de construction durable et l'adoption de matériaux écologiques pour réduire l'impact environnemental, répondre au stress hydrique et optimiser les ressources

Adoption des solutions écoénergétiques et smart buildings

Les technologies vertes, systèmes d'efficacité énergétique et solutions de bâtiments intelligents (gestion automatisée de l'énergie, IoT, domotique) sont de plus en plus intégrées dans les nouvelles constructions.

Urbanisation rapide et forts besoins en logement

L'urbanisation soutenue des grandes villes (Casablanca, Rabat, Tanger, etc.) stimule la demande de logements neufs, logements sociaux et infrastructures urbaines. Cette dynamique favorise aussi les projets de smart city et de densification urbaine.

Innovations dans les matériaux et techniques de construction

L'industrie adopte des matériaux performants, isolants naturels, bétons recyclés, terre crue modernisée, et des approches techniques innovantes pour améliorer la durabilité, l'efficacité thermique et réduire les déchets.



Saisissez les opportunités réelles qu'offre le secteur (1/3)

- Demande pour l'immobilier soutenue par une dynamique démographique (population jeune) .
- Croissance du taux d'urbanisation : 62,8 % en 2024, selon des projections, ce taux pourrait atteindre environ **67,8 % d'ici 2030**.
- Besoin important en logement social, intermédiaire et abordable & développement de nouveaux programmes résidentiels pour répondre à la croissance démographique et à l'urbanisation.
- Programme de reconstruction et de réhabilitation générale des zones touchées par le séisme d'Al Haouz.
- Programme de développement à travers des projets structurels de **12 Mds Euros étalé sur cinq ans**.
- Programme d'aide au logement lancé en 2024 qui devrait redynamiser l'immobilier. Cette initiative gouvernementale prévoit l'octroi de subventions de **100 000 dirhams** pour les logements économiques (plafonnés à 300 000 dirhams) et de **70 000 dirhams** pour les logements intermédiaires (prix limité à 700 000 dirhams). Doté d'une enveloppe annuelle de **9,5 milliards de dirhams** sur la période **2024-2028**, ce dispositif vise à soutenir **100 000 ménages par an**.
- Programme « Villes sans bidonvilles » participant à la résorption de l'habitat insalubre. L'objectif est de reloger **120 000 ménages** à l'échelle du Royaume, dont 62 000 dans la région de Casablanca-Settat.
- Investissements de plus de **14 Mds d'Euros, d'ici 2035**, dans des projets d'aménagement de villes nouvelles.

Saisissez les opportunités réelles qu'offre le secteur (2/3)

- Compte tenu de la préparation de la Coupe du Monde, le secteur devrait bénéficier **d'un cycle d'investissements élevés jusqu'à 2030**, en particulier grâce aux plans d'infrastructure et aux mégaprojets nationaux (infrastructures, stades, mobilité, hôtellerie, programmes de logement social, hôpitaux, écoles ...).
- **Priorité à la Compétitivité et l'Énergie Verte** : Le Maroc est résolument tourné vers l'avenir, investissant massivement dans la filière Hydrogène Vert et l'efficacité énergétique des bâtiments. Pour les entreprises françaises spécialisées dans les matériaux et solutions bas carbone, les Smart Grids et le BTP durable, les opportunités de partenariat technologique et d'innovation sont illimitées et soutenues par les pouvoirs publics.
- **Plateforme d'Exportation vers l'Afrique** : Le Royaume se positionne comme un hub logistique et industriel majeur vers l'Afrique de l'Ouest. En vous implantant au Maroc, vous accédez non seulement à un marché intérieur dynamique, mais aussi aux opportunités de développement de projets sur le continent africain, souvent pilotés ou financés depuis le Maroc.
- **Demande Qualifiée et Croissante** : Le marché est stimulé par les transferts des Marocains Résidant à l'Étranger (MRE), qui ont injecté plus de 9 milliards d'euros dans l'immobilier en 2023. Cette demande exige des standards de qualité et de finition souvent associés à l'excellence française.





Saisissez les opportunités réelles qu'offre le secteur (3/3)

- **Rénovation et réhabilitation urbaine** / Programmes de réhabilitation de centres-villes, bâtiments anciens et quartiers insalubres. / Besoin de compétences en rénovation patrimoniale.
- **Programme national de logements sociaux et rénovation urbaine** (347 000 familles concernées).
- **Construction durable et efficacité énergétique** (matériaux écologiques, isolation, certifications vertes).
- **Plus de 50 projets d'éco-quartiers et de villes nouvelles** en cours de développement dans différentes régions du Maroc.
- **Smart city & technologie urbaine** : mise en place de plateformes de gestion des infrastructures, suivi des flux urbains et capteurs IoT pour la qualité de l'air, la mobilité et la sécurité des villes.
- **Espaces verts et aménagement paysager** : **plus de 200 hectares** d'espaces verts et parcs urbains planifiés ou en cours de création dans différentes villes.

20e édition du Salon International du Bâtiment

Le Salon International du Bâtiment – SIB revient pour sa 20^e édition, célébrant ainsi ses 40 années d'existence. Ce salon incontournable se déroulera du 25 au 29 novembre 2026 au Parc d'Exposition Mohammed VI d'El Jadida, en face du Mazagan Beach Resort.

Fondé en 1986, le SIB s'est imposé comme le rendez-vous biennal de référence pour les acteurs clés du secteur du Bâtiment, de la Construction, de l'Urbanisme, de la Décoration et de l'Immobilier, tant à l'échelle nationale qu'internationale. Il réunit **entreprises privées, organismes publics, fournisseurs de matériaux, importateurs de matériel et grosse machinerie, architectes et ingénieurs**, favorisant ainsi des rencontres enrichissantes, des échanges d'expertise et la promotion des dernières innovations et technologies.

De ce fait, le Salon représente une vraie opportunité pour nouer de nouveaux partenariats sur un marché en plein essor.



**Parc des Expositions
Mohammed VI El Jadida**



Du 25 au 29 novembre 2026



500 Exposants



**Surface d'exposition :
30 000 m2**



200 000 visiteurs



50 pays

SIB

20^{ème}
Edition

SALON INTERNATIONAL DU BATIMENT



25-29 Novembre 2026

PARC D'EXPOSITION MOHAMMED VI - EL JADIDA

Pourquoi participer ?

S'informer sur l'actualité de la filière

- Présenter votre offre à des décideurs publics et privés,
- S'informer sur l'actualité du secteur 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,
- Participer à la **réunion d'information** organisée par la **CFCIM** en présence d'un public de choix (pour un minimum de 15 entreprises).

Faciliter votre prospection

- Faciliter votre prospection par des programmes de rendez-vous personnalisés et sur mesure réalisés sur la base d'un cahier des charges,
- Initier des courants d'affaires en rencontrant de nouveaux partenaires locaux.

Pourquoi le Maroc ?



Plus de témoignages à découvrir

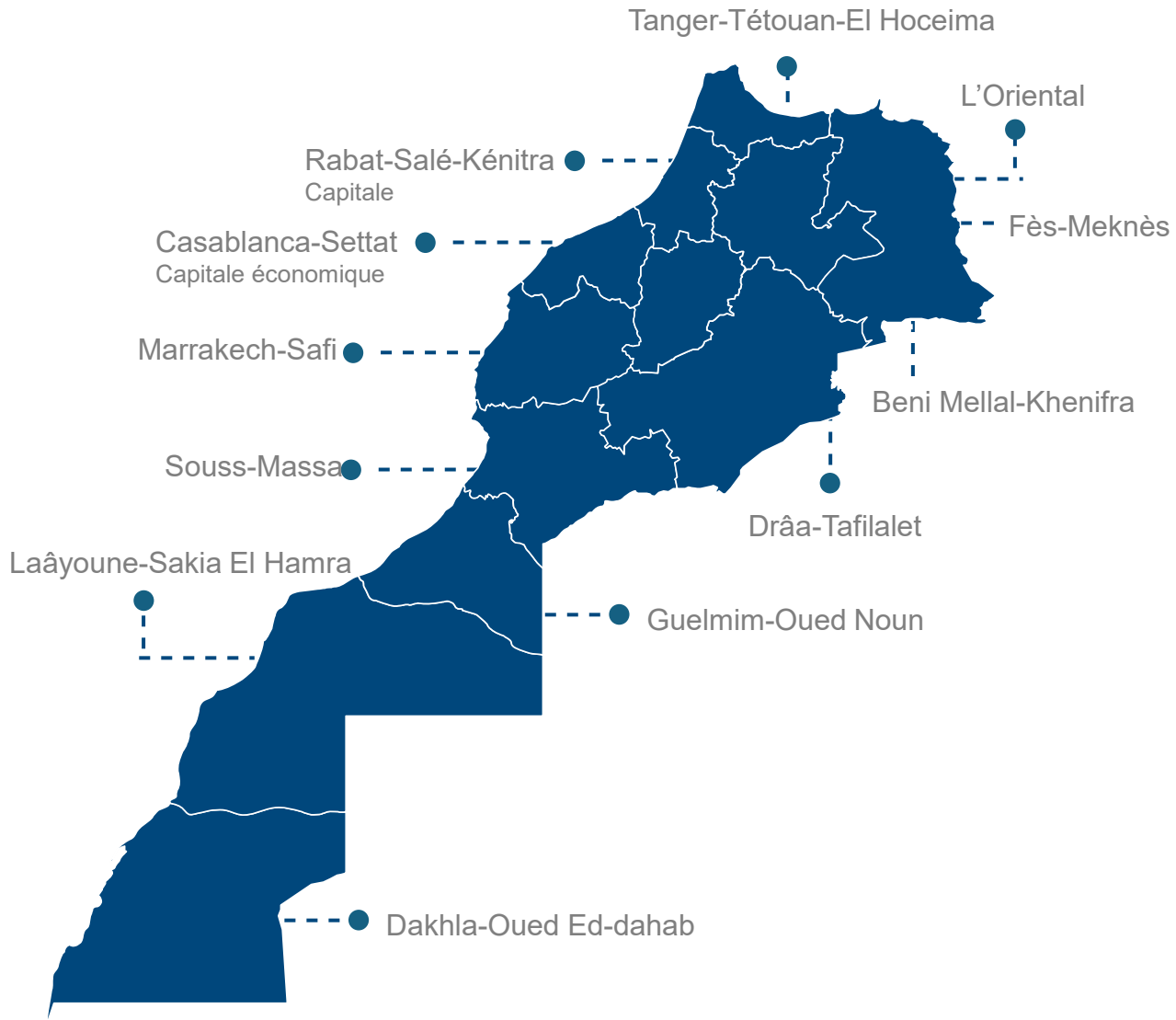




Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

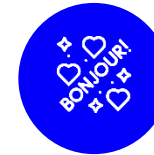


#Solutions_Business

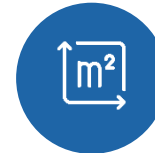
Le Maroc se situe à l'extrémité Nord-Ouest de l'Afrique et est bordé à la fois par la mer Méditerranée au Nord et l'océan Atlantique à l'Ouest.



Arabe/Amazighe



Français
*Langue des affaires



710 850 km²



36,8 millions d'habitants



12 Régions



Méditerranéen



Dirham marocain (MAD)



1 MAD = 0,0931 EUR



Maroc



#Je_choisis_le_Maroc



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



36,8

millions d'habitants



77%

taux d'alphabétisation



57,4 %

âgés de moins de 34 ans



51

habitants/km²



65%

population urbaine



45%

taux d'activité

Historique des adhésions et conventions du Maroc



1956

Adhésion à l'ONU



1958

Adhésion à la Banque Mondiale



1959

Convention de New York pour l'Arbitrage International



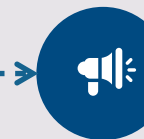
1961

Convention de Genève pour l'arbitrage international



1962

Adhésion à l'OMI



1965

Adhésion à l'OMC



2016

Accord e Paris



2017

Adhésion à l'Union Africaine



Maroc

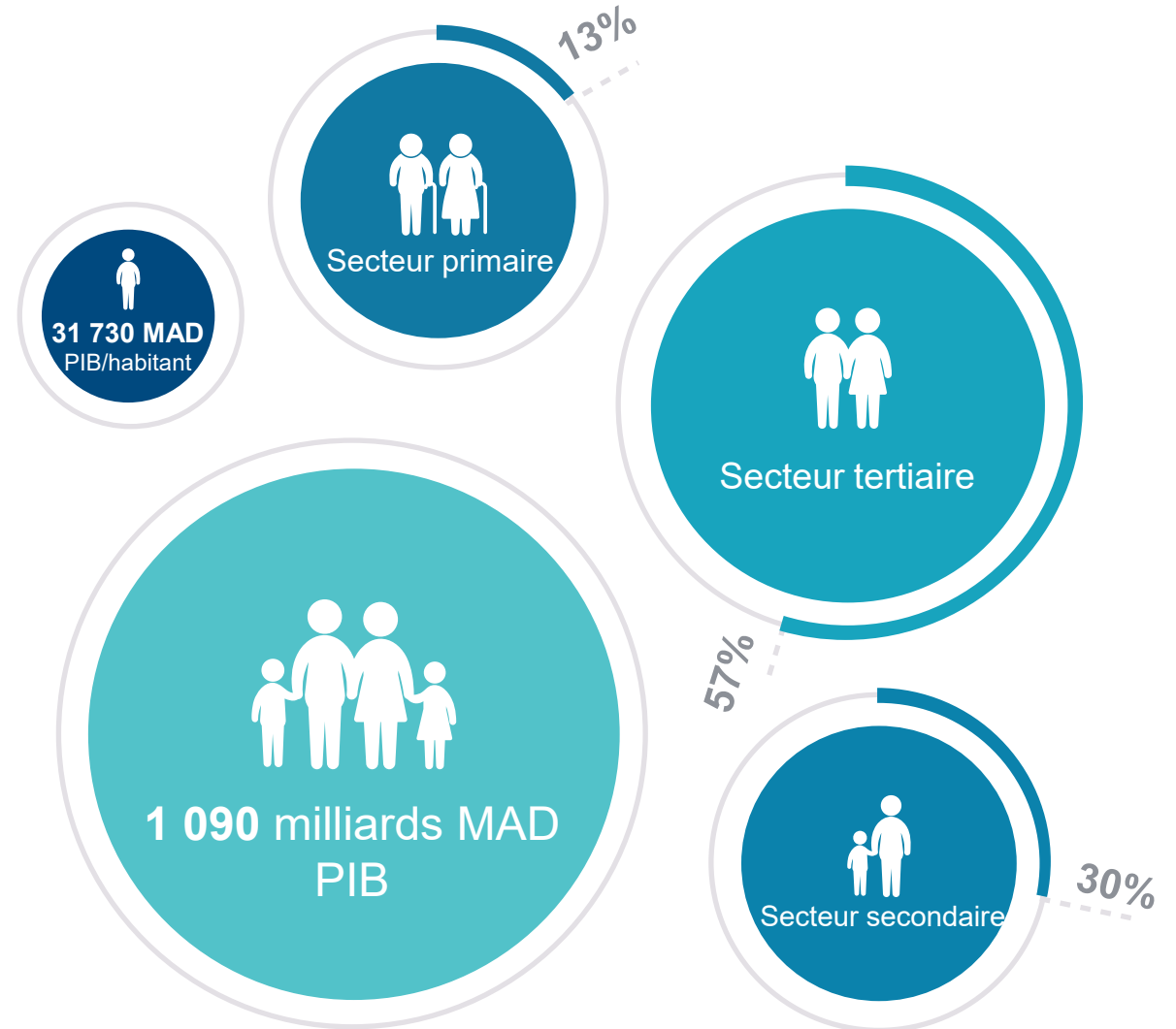


#Je_choisis_le_Maroc

Une plateforme de business

+7,4% de croissance

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





Maroc



#Je_choisis_le_Maroc

FOCUS

Commerce France-Maroc

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



SECTEURS

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

4 Md€ / + 4%

Textile



13 Md€ / +27%

Automobile



2 Md€ / +2%

Aéronautique



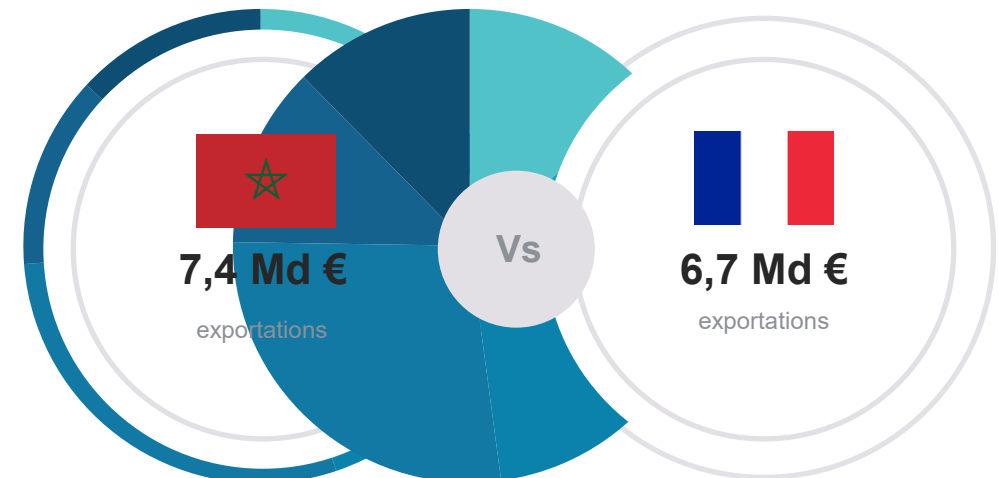
7,6 Md€ / =

Agriculture



14,1% Md € Echanges commerciaux bilatéraux

X2 en 8 ans



43% matériel de transports
19% produits agricoles

27% électronique
24% matériel de transports



CHAMBRE FRANÇAISE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DU MAROC

Qui sommes-nous ?

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

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

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

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



3 000
entreprises adhérentes



25 000
membres actifs



90
événements organisés/an

Bulletin d'inscription

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

Descriptif de l'offre*	Tarif
<ul style="list-style-type: none">• Programme de rendez-vous BtoB qualifiés et sur mesure• Participation à la réunion d'information marché (pour un minimum de 15 entreprises)	2 400 EUR TTC* par entreprise

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

Date limite d'inscription : 30/09/2026

** 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.*

Raison Sociale :

Adresse :

Ville :

Représentant de l'entreprise

Nom/Prénom :

Fonction :

GSM :

E-mail :

Bon pour accord le / / 2026

Signature et cachet obligatoires

Conditions de vente

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

Je reconnais avoir lu et accepté les conditions générales de vente de la CFCIM accessibles à l'adresse :
https://www.cfcim.org/odoo/documents/Swwc4C40T5yd87qT0_L1WAO438
et m'engage à les respecter sans réserve.

AIDES À L'EXPORT

ASSURANCES EXPORT DE BPIFRANCE

INTERNATIONAL BOOST
Prestataire agréé
Bpifrance
Assurance Export

DÉPENSES ÉLIGIBLES

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

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

ASSURANCE PROSPECTION ACCOMPAGNEMENT - APA BÉNÉFICIAIRES

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

ASSURANCE PROSPECTION - AP BÉNÉFICIAIRES

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

Vos contacts privilégiés

Nadia DAHBI

Chargée de la Filière Santé, Art de vivre

TEAM FRANCE EXPORT - Maroc

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 07

E-mail : ndahbi@cfcim.org

Adresse : 15 avenue Mers Sultan

20130 Casablanca - Maroc

Khadija EL IDRISI

Responsable des Missions Collectives et
Individuelles et Coordinatrice TFE

TEAM FRANCE EXPORT - Maroc

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 06

E-mail : kelidrissi@cfcim.org

Adresse : 15 avenue Mers Sultan

20130 Casablanca - Maroc



CFCIM

15, avenue Mers Sultan – Casablanca

Tél. : 00 212 5 22 20 90 90

Email : cfcim@cfcim.org

www.cfcim.org

