



# MISSION COLLECTIVE SUR L'ÉDUCATION NUMÉRIQUE & LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Venez à la rencontre de vos futurs clients et partenaires !

*Les 7 et 8 mars 2023*

EN PARTENARIAT AVEC

**TEAM  
FRANCE**  
—EXPORT—



La transformation digitale du secteur éducatif a commencé depuis plusieurs années, mais la crise sanitaire due au COVID-19 lui a donné un véritable coup d'accélérateur. Des classes numériques pilotes ont été lancées durant l'année scolaire 2022 avant d'être généralisées suite au succès de cette expérience.

Aujourd'hui, la stratégie numérique du ministère à l'horizon 2030 vise **l'émergence d'une école innovante, équipée, connectée et intégrée** dans la société du savoir à travers deux objectifs stratégiques : l'intégration des TIC dans le processus curriculaire depuis sa conception et le développement des compétences TIC chez les élèves. Ces objectifs sont déclinés dans le cadre de la mise en œuvre de la loi-cadre 51-17.

**La nouvelle réforme vise à inculquer la culture du numérique auprès des jeunes** et des formations certifiantes seront exigées aux étudiants pour l'obtention du diplôme. Logiciels de bureautique, codage, marketing digital et cybersécurité, les étudiants devront avoir des connaissances dans ces domaines pour décrocher leurs diplômes universitaires.



# Le système éducatif en quelques chiffres

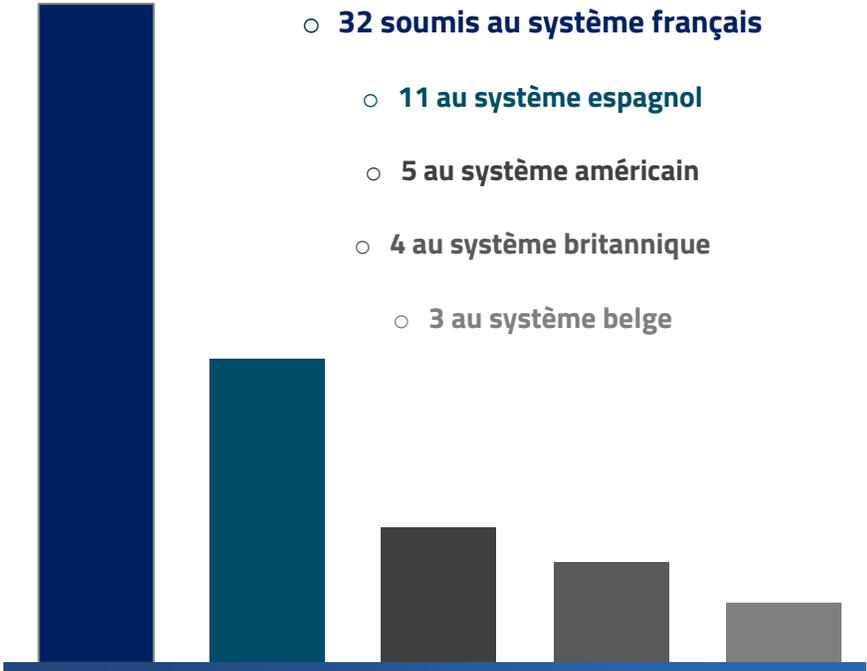
Le marché des écoles est scindé en trois segments : **les écoles publiques**, qui disposent de revenus limités; **les écoles privées**, qui semblent ouvertes aux investissements éducatifs; **les écoles des réseaux étrangers**, notamment français, en phase avec les outils de gestion et de formation proposés en France. Parallèlement, les établissements privés d'enseignement supérieur sont sensibles à la digitalisation, ils constituent donc une cible de choix.

Le nombre total des établissements scolaires durant l'année scolaire 2020-2021 s'est élevé à **11472 établissements**, dont **6304 en milieu rural**, répartis **entre 8022 unités au cycle primaire** (dont **187 écoles communautaires**), **2102 au cycle secondaire collégial** et **1348 au cycle secondaire**, avec un nombre de **6 Millions** d'élèves pour le **système public** et **1 Million** d'élèves qui suivent leurs études auprès des **écoles privées** qui s'élèvent à un nombre de **6300 établissements privés**.

L'Enseignement Supérieur Universitaire au Maroc compte actuellement **12 universités** regroupant **146 établissements**. Les établissements universitaires sont classés en deux catégories :

- Établissements à accès libre tel que les facultés des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Facultés des Lettres et Sciences Humaines, Facultés des Langues, des Arts et des Sciences humaines etc.
- Établissements à accès régulé tel que les facultés de médecine et de pharmacie, facultés de médecine dentaire, les écoles d'ingénieurs, les écoles de commerce etc.

**55 établissements adoptant un mode d'enseignement étranger dont :**



Le marché de la formation abonde d'acteurs en tout genre : entrepreneurs, entreprises de formation, centres de formation rattachés à un établissement d'enseignement supérieur et centres de formation internes aux entreprises. Toutefois, l'offre ne satisfait pas encore toute la demande. Il est ainsi nécessaire d'être présent localement pour délivrer une formation, sauf exception pour certains secteurs à très haute valeur ajoutée, comme l'ingénierie. Un partenaire local est aussi une option à privilégier.

## La formation continue est dispensée par les types d'acteurs suivants au Maroc :

- L'Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail délivre 80% des formations
- Les établissements d'enseignement supérieur initial tendent progressivement à ouvrir des filières spécialisées
- Le secteur privé, dont le nombre d'acteurs est très élevé

## Formations professionnelles, au cœur des plans de développement sectoriels :

- Les **objectifs de la formation professionnelle au Maroc** sont la satisfaction des besoins en ressources humaines qualifiées des entreprises et le perfectionnement des compétences des salariés
- La montée en gamme de l'**industrie marocaine et la mécanisation de certains secteurs** imposent aux personnels présents de suivre des formations de mise à niveau
- De plus, il existe une carence de formations à forte valeur ajoutée, de type **ingénieurs qualifiés**

## Exemples d'opportunités sectorielles :



Aéronautique



Pharmaceutique



Agroalimentaire



Hôtellerie

# 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



**1 000** entreprises  
accompagnées en  
2021

**90**

événements  
organisés par an

Descriptif de l'offre*	Tarif
• Programme de rendez-vous B to B qualifiés	2 200 EUR

Pour confirmer votre inscription et procéder au paiement,  
Veuillez remplir ce [formulaire](#)

**Date limite d'inscription : Vendredi 17 février 2023**

*\* 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

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

Raison Sociale : .....

Adresse : .....

Ville : .....

Représentant de l'entreprise

Nom/Prénom : .....

Fonction : .....

GSM : .....

E-mail : .....

Bon pour accord le ..... / ..... / 2023

**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.
  - 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 démarchées.
  - 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/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.**

**bpi**france

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 \(laregion.fr\)](#)



[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

## **Khadija EL IDRISSE**

Responsable des Missions Collectives  
et Missions Individuelles  
TEAM FRANCE EXPORT

Tél. : +212 (0) 5 22 43 96 06  
E-mail : [kelidrissi@cfcim.org](mailto:kelidrissi@cfcim.org)  
Adresse : 15 avenue Mers Sultan  
20130 Casablanca - Maroc

## **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



**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)

