

FICHES PERSONAS DES INVESTISSEURS TOURISTIQUES AU MAROC

Vue d'ensemble des 3 profils type

N°01

FR Bruno DUPOND

Entrepreneur Français solo

N°02

MA Farah BENHAJI

MRE Cadre

N°03

FR + MA Chloé & Karim BENALI

Couple Franco-Marocain



PROFIL N°01 L'ENTREPRENEUR FRANÇAIS PASSIONNÉ

Investisseur individuel • Riad de charme • à Marrakech



Bruno DUPOND

L'Entrepreneur Français amoureux du Maroc



Homme • 52 ans

Genre & Âge



Dirigeant d'entreprise d'optique

Profession



Nice

Résidence



450 000 - 600 000 €

Budget projet



Marié, 2 enfants

Situation familiale



Aucun lien

Liens Maroc

Situation familiale

Marié, 2 enfants ados. Vie active. Conjointe en profession libérale. Résidence principale remboursée. Patrimoine constitué : parts sociales, assurance-vie.

Liens avec le Maroc

Aucun lien familial. Premier contact lors d'un voyage à Marrakech en 2015. Coup de foudre pour la médina et la culture berbère. Retours réguliers en famille. A séjourné dans plusieurs riads et eu le "déclic".

Sa vie au quotidien

Rythme intense : management, déplacements. Très actif sur LinkedIn. Consulte régulièrement son expert-comptable et son avocat d'affaires.

Ce qu'il recherche

Actif tangible « authentique et rentable ». Diversification géographique. Projet de vie passionnel : culture & hospitalité. Une nouvelle expérience entrepreneuriale

Impact fiscal clé

Vigilant sur le rapatriement des dividendes et la fiscalité des plus-values immobilières.

Projet long terme

1 Riad test → 2 établissements dans le futur. Séjourner à Marrakech plus souvent. Transmission patrimoniale aux enfants. Vise une labellisation haut de gamme.

✓ Atouts & Qualités

- Esprit analytique et vision long terme
- Fort réseau professionnel France
- Ouverture d'esprit
- Résilience entrepreneuriale

⚠ Peurs & Craintes

- Opacité locale perçue
- Contrôle à distance difficile
- Risque de rapatriement des fonds
- Complexité juridique propriété étrangère

Parcours biographique

Bruno a grandi dans une famille de commerçants à Nice. Il crée sa société d'optique à 32 ans. En 2015, un séjour en famille à Marrakech le séduit et il y retourne régulièrement en famille. Il séjourne dans des Riads à chaque fois pour leur charme et le côté authentique. Il rêve d'acquérir son propre Riad, de le rénover et d'en faire une adresse incontournable mêlant tradition marocaine et élégance française.

PROFIL N°02 - UNE MRE ENTREPRENEURE ATTACHÉE À SES RACINES

Marocaine Résidante à l'Étranger (MRE) • Maison d'hôtes • Marrakech



Farah BENHAJI

La MRE Entrepreneuse de retour aux racines



Femme • 40 ans

Genre & Âge



Ingénierie / Cadre sup.

Profession



Antibes

Résidence France



350 000 - 450 000 €

Budget projet



Mariée, 2 enfants

Situation familiale



Liens familiaux forts

Liens Maroc

Situation familiale

Mariée, 2 enfants (8 et 12 ans). Binational franco-marocaine. Née en France issue de la deuxième génération d'immigrés marocains. Elle retourne au Maroc 1 à 2 fois par an, en famille ou seule.

Liens avec le Maroc

Elle est très attachée au pays de ses parents, où elle passait chaque été en famille. Aujourd'hui, elle perpétue cette tradition avec ses enfants.

Biculturalisme - atout clé

Bilingue (darija + français). Réseau de confiance : famille, artisans, notaires locaux. Connaissance des codes culturels. Aucun intermédiaire coûteux nécessaire pour la négociation locale.

Ce qu'elle recherche

Renforcer son lien avec ses racines et contribuer au développement local. Patrimoine "au pays" pour la famille et la retraite. Créer des emplois locaux. Valoriser l'architecture berbère.

Avantages MRE

Consciente des avantages et des droits MRE : ouverture compte courant, communication plus fluide, connaissance de l'environnement

Projet long terme

Rentrer définitivement au Maroc à terme
Tourisme responsable et communautaire. Transmettre aux enfants. Être reconnu acteur du développement local de sa région d'origine.

✓ Atouts & Qualités

- Double maîtrise culturelle
- Réseau local de confiance
- Sens du partage et de la transmission
- Vision long terme intergénérationnelle

⚠ Peurs & Craintes

- Se faire "arnaquer" malgré la connaissance locale
- Difficultés admin. marocaine à distance
- Gestion du personnel local
- Sous-estimation des coûts de rénovation

Parcours biographique

Après plus de dix ans dans l'aéronautique, elle souhaite se tourner vers un projet plus porteur de sens. Originaire du sud du Maroc, elle a grandi au contact des touristes dans la kasbah familiale, ce qui a nourri très tôt son intérêt pour ce secteur. A son tour, elle souhaite aujourd'hui investir dans un riad à Marrakech. Elle a pour projet de s'installer définitivement au Maroc dans quelques années.

PROFIL N°03 - LE COUPLE FRANCO-MAROCAIN : L'ATOUT BICULTUREL

Couple mixte (Française + MRE) • Riad de luxe • Marrakech



Chloé & Karim BENALI

Le Couple Franco-Marocain - L'atout biculturel



Mixte FR+MRE • 41 / 45 ans

Profil & Âge



Avocate et Ingénieur

Professions



Menton

Résidence



700 000 € - 800 000 €

Budget



Biculturalisme

Atout clé



Mariés, 1 enfant

Situation familiale.

Situation familiale

Mariés depuis 12 ans, 1 enfant de 7 ans.
Chloé : Française ayant grandi dans une famille aisée, avocate.
Karim : MRE né à Casablanca, arrivé pour ses études, ingénieur.
Résidents à Menton, dans le sud de la France.
Tous les deux gagnent très bien leur vie et vivent très confortablement.

Dimension interculturelle

Karim : musulman pratiquant.
Chloé : Chrétienne non-pratiquante.
Équilibre interculturel = valeur ajoutée auprès des clients.

Aspects juridiques mixtes

Répartition des parts sociales car investissement à deux. Pacte d'associés indispensable (protection en cas de divorce).
Convention matrimonial marocaine.

Biculturalisme - Atout unique

Karim parle couramment la darija, mobilise le réseau familial, gère les opérations. Chloé est douée dans le marketing digital, les partenariats internationaux et l'identité de marque.
Communication naturelle avec clientèle mondiale. Double ancrage institutionnel.

Ce qu'ils recherchent

Projet conjuguant leurs deux identités culturelles. Établissement « design marocain contemporain ». Diversification de leurs investissements. Offrir à leur enfant un patrimoine biculturel. Attirer une clientèle internationale haut de gamme.

Projet long terme

2 à 3 établissements haut de gamme, label « design marocain contemporain ». Transmettre un patrimoine biculturel solide.

✓ Atouts & Qualités

- Complémentarité culturelle
- Accès aux deux systèmes juridiques
- Communication fluide clientèle internationale
- Karim négocie, Chloé marquète - duo parfait

⚠ Peurs & Craintes

- Opacité locale perçue
- Contrôle à distance difficile
- Complexité juridique en cas de séparation ou héritage

Parcours biographique

Chloé et Karim se sont rencontrés à Paris, sur les bancs de l'école de commerce. Au fil de leurs voyages au Maroc, l'idée de créer ensemble un riad au style contemporain inspiré de l'art marocain a peu à peu pris forme. Chloé imagine le concept et l'univers, tandis que Karim s'appuie sur son réseau familial pour trouver la propriété et suivre les travaux.