

SURVIE NUMÉRIQUE · MAROC

Kit de survie professionnelle numérique au **Maroc**

Guide stratégique à l'ère de l'Intelligence Artificielle

KAMEL GHABTE

Sommaire

01	CHAPITRE 0 — MANIFESTE : POURQUOI CE KIT VA CHANGER VOTRE VIE	4
02	CHAPITRE 1 — LA CARTE SECRÈTE : CE QUE PERSONNE NE VOUS DIT SUR LE MAROC PROFESSIONNEL	7
03	CHAPITRE 2 — L'ÉTAT D'ESPRIT DU SURVIVANT NUMÉRIQUE	14
04	CHAPITRE 3 — LES STATUTS COMME ARMES, PAS COMME CONTRAINTES	18
05	CHAPITRE 4 — L'ADMINISTRATIF COMME ALLIÉ, PAS COMME ENNEMI	22
06	CHAPITRE 5 — L'EMPLOI EST MORT, VIVE LA MISSION	26
07	CHAPITRE 6 — APPRENDRE CE QUE LES ÉCOLES N'ENSEIGNENT PAS	31
08	CHAPITRE 7 — ENTREPRENDRE : LE MAROC EST UN LABORATOIRE	35
09	CHAPITRE 8 — SE FINANCER SANS MENDIER	41
10	CHAPITRE 9 — LA CULTURE : LE DERNIER BASTION DE L'HUMAIN	45

11	CHAPITRE 10 — ÉDUCATION : LE PROF QUI SE RÉINVENTE GAGNE 10X	49
12	CHAPITRE 11 — IA : VOTRE EMPLOYÉ GRATUIT	53
13	CHAPITRE 12 — LES PIÈGES QU'ON NE VOUS DIT JAMAIS	58
14	CHAPITRE 13 — LE RÉSEAU : LA VRAIE MONNAIE	62
15	CHAPITRE 14 — INTERNATIONAL : LE MAROC COMME PLATEFORME	65
16	CHAPITRE 15 — RÉSILIENCE : L'ART DU REBOND	69
17	CHAPITRE 16 — PARCOURS-TYPES : PLANS DE BATAILLE	72
18	CHAPITRE 17 — BOÎTE À OUTILS STRATÉGIQUES	77
19	CHAPITRE 18 — ANNUAIRE STRATÉGIQUE	81
20	CHAPITRE 19 — GLOSSAIRE	83
21	CHAPITRE 20 — INDEX / TROUVER VITE	85

CHAPITRE 0 — MANIFESTE : POURQUOI CE KIT VA CHANGER VOTRE VIE

Le secret que personne ne vous dit

Vous avez été vendu un mensonge. On vous a dit que pour réussir au Maroc, il fallait un bon diplôme, un bon concours, un bon piston, et attendre patiemment votre tour. Cette formule est morte. Elle a été tuée par trois forces que personne ne peut arrêter : **l'IA, le télétravail international, et l'explosion du contenu digital.**

Voici la vérité que ce kit va vous révéler :

Un jeune de 19 ans sans bac, à Khouribga, peut aujourd'hui créer avec l'IA ce qu'une agence de communication de Casablanca facturait 50 000 DH il y a trois ans.

Un professeur de français à Beni Mellal peut vendre ses cours en ligne à des élèves du Sénégal, du Mali et du Burkina.

Ce n'est pas de la science-fiction. C'est le Maroc d'aujourd'hui, pour ceux qui savent où regarder.

Ce que ce kit n'est PAS

- Ce n'est pas un guide administratif ennuyeux. Vous trouverez ailleurs comment remplir un formulaire CNSS.
- Ce n'est pas un discours politique. On ne blâme pas l'État, on ne blâme pas le marché. On agit avec ce qui existe.

- Ce n'est pas une promesse de richesse rapide. Mais c'est une promesse de clarté stratégique.

Ce que ce kit EST

- Une **carte des opportunités cachées** du marché marocain professionnel.
- Un **manuel de guérilla numérique** pour ceux qui n'ont ni capital ni réseau puissant.
- Un **éveil stratégique** : comprendre les règles du jeu pour les utiliser à votre avantage.
- Un **plan de bataille** par profil, avec des actions immédiates.

Pour qui est ce kit ?

Pour **tous ceux qui sentent que le monde a changé** mais que personne ne leur a expliqué comment :

- L'adolescent qui ne sait pas si le lycée vaut encore le coup
- Le jeune sans diplôme qui sait qu'il vaut plus que son absence de bac
- Le jeune diplômé qui découvre que son diplôme n'ouvre aucune porte
- L'enseignant qui voit ses élèves plus connectés que lui
- Le médiateur culturel qui sent que son métier est en train de disparaître ou d'exploser
- Le dirigeant d'association qui galère chaque mois à payer les salaires
- Le freelance qui facture 200 DH/heure alors qu'il pourrait facturer 200 €
- La personne en reconversion qui a peur d'avoir « trop attendu »
- Le MRE qui veut construire un pont entre son pays d'accueil et le Maroc

Comment lire ce kit

Si vous êtes en crise (pas de revenus, épuisé, perdu) : lisez les chapitres 1, 2, 15 et 16. Cela vous remettra debout.

Si vous voulez exploser (vous avez une base mais vous voulez 10x) : lisez les chapitres 7, 8, 10, 11, 14. Cela vous montrera les angles morts.

Si vous ne savez pas par où commencer : lisez le chapitre 16 (parcours-types), trouvez votre profil, et suivez le plan de bataille.

Gardez ce kit à portée de main. Revenez-y chaque fois que vous prenez une décision professionnelle importante.

CHAPITRE 1 — LA CARTE SECRÈTE : CE QUE PERSONNE NE VOUS DIT SUR LE MAROC PROFESSIONNEL

1.1. Le Maroc est une plateforme, pas une destination

La plupart des Marocains pensent petit. Ils voient le marché national comme un plafond. Erreur fatale.

Le Maroc est la porte de l'Afrique.

- 1,4 milliard d'habitants sur le continent, dont 60 % de moins de 25 ans
- Le français comme langue de travail dans 24 pays africains
- Le darija et l'arabe comme langue de culture pour 400 millions de personnes
- Un fuseau horaire parfait pour l'Europe (même heure que Paris en hiver)
- Des accords de libre-échange avec l'UE, les USA, la Turquie, les pays arabes

Ce que cela signifie pour vous : Votre client n'est pas obligé d'être à Casablanca. Il peut être à Abidjan, à Paris, à Dakar, à Dubaï. Et avec le télétravail et l'IA, la distance n'existe plus.

1.2. Le fossé numérique est votre opportunité

On vous parle du fossé numérique comme d'un problème. Voyez-le comme un marché.

- **80 % de l'économie marocaine est informelle.** Cela veut dire que 8 entreprises sur 10 n'ont pas de site web, ne facturent pas, ne sont pas sur Google Maps. Chacune est un client potentiel pour vous.
- **Les zones rurales sont déconnectées.** Qui créera le contenu éducatif en darija pour ces zones ? Qui digitalisera les coopératives agricoles ?
- **Les femmes sont sous-représentées dans le digital.** Un studio de design 100 % féminin au Maroc est une niche bleue océan.
- **Le darija n'existe presque pas sur Internet.** Wikipedia en darija ? Quasi vide. Cours en darija ? Rares. Contenu vidéo de qualité en darija ? Presque inexistant. **C'est un marché de milliards de vues qui attend d'être créé.**

1.3. L'IA a abaissé le coût de la compétence à zéro

Avant 2023, créer un logo professionnel coûtait 2 000 DH minimum. Aujourd'hui, un adolescent avec Midjourney et Canva en fait 20 en une heure.

Avant 2023, écrire un article de blog optimisé SEO coûtait 500 DH. Aujourd'hui, ChatGPT le fait en 30 secondes.

Avant 2023, coder une application mobile coûtait 50 000 DH. Aujourd'hui, avec les outils no-code et l'IA, un jeune de l'OFPPPT peut créer un MVP en 2 semaines.

Ce que cela signifie :

- **La barrière à l'entrée a disparu.** Vous n'avez plus besoin de capital, de diplôme, ou d'être à Casablanca.
- **Ce qui compte maintenant, c'est la stratégie.** Tout le monde a accès aux mêmes outils. Ceux qui gagnent sont ceux qui savent quoi en faire.
- **La valeur s'est déplacée.** De « savoir faire » vers « savoir quoi faire, pour qui, et comment le vendre ».

1.4. Les trois piliers de la survie numérique au Maroc

Pour prospérer dans ce nouveau monde, il vous faut trois choses :

Pilier 1 : Une compétence technique numérique (même de base)

- Savoir utiliser l'IA pour produire du contenu, du code, du design, de l'analyse
- Savoir gérer un projet avec des outils numériques
- Savoir se faire payer en ligne

Pilier 2 : Une connaissance du terrain marocain (irremplaçable par l'IA)

- Comprendre la culture, les codes, les besoins réels
- Parler darija, arabe, français selon le public
- Connaître les acteurs locaux, les réalités administratives, les spécificités régionales

Pilier 3 : Une capacité à vendre et à se vendre

- Le marché marocain ne récompense pas le meilleur technicien. Il récompense celui qui sait se faire connaître.

- Personal branding, réseau, communication, négociation.

Celui qui combine les trois est invincible. Un excellent codeur qui ne parle qu'arabe classique et refuse de sortir de Fès restera limité. Un excellent vendeur qui ne maîtrise aucun outil numérique sera dépassé. Un excellent connaisseur du terrain qui ne sait pas facturer en ligne laissera l'argent sur la table.

1.5. Les niches bleues du Maroc numérique

Voici des marchés presque vierges, où la concurrence est faible et la demande forte :

Niche 1 : L'éducation religieuse digitalisée

- Cours de Coran en ligne avec suivi personnalisé
- Plateforme de fatwas vérifiées par des universitaires
- Contenu éducatif islamique pour enfants (énorme marché MRE)

Niche 2 : La digitalisation du secteur agricole

- Applications de conseil agronomique pour les petits agriculteurs
- Marketplaces reliant coopératives et consommateurs
- Traçabilité digitale des produits du terroir

Niche 3 : Le contenu en darija

- Chaînes YouTube éducatives en darija (science, histoire, santé)
- Podcasts de qualité en darija (il n'y en a presque pas)
- Cours en ligne en darija pour les analphabètes fonctionnels

Niche 4 : Les services aux MRE

- Assistance administrative à distance (achat immobilier, succession, formalités)
- Contenu culturel pour les enfants de MRE (apprentissage de la culture marocaine)
- E-commerce de produits artisanaux vers l'Europe

Niche 5 : La cybersécurité pour TPE

- Les petites entreprises marocaines sont des proies faciles. Qui leur vendra la protection ?

Niche 6 : L'IA pour le secteur public et l'éducation

- Formations IA pour fonctionnaires
- Outils de productivité pour les administrations
- Contenus pédagogiques générés par IA pour les zones rurales

1.6. La vérité sur le diplôme

Le diplôme marocain était un filtre. Il séparait ceux qui avaient accès aux concours, aux banques, aux réseaux. Aujourd'hui, **le portfolio est le nouveau diplôme.**

Un jeune de 20 ans sans bac mais avec 10 projets sur GitHub, une chaîne YouTube de 5 000 abonnés, ou un compte Instagram pro de qualité, vaut plus qu'un bac+5 sans rien à montrer.

Ce n'est pas que le diplôme ne sert à rien. C'est que le diplôme SEUL ne suffit plus. Et que l'absence de diplôme ne bloque plus ceux qui construisent en public.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 1

- ☐ Choisir UNE niche bleue dans la liste ci-dessus qui me passionne
- ☐ Passer 30 minutes à chercher sur Google/YouTube qui occupe déjà cette niche au Maroc
- ☐ Si personne ou presque : c'est mon marché. Si beaucoup : trouver un sous-segment (ex : pas « fitness » mais « fitness pour femmes enceintes à Fès »)
- ☐ Noter 3 compétences que je peux acquérir en 30 jours pour attaquer cette niche
- ☐ Créer un compte sur une plateforme où je peux montrer mon travail (LinkedIn, GitHub, Behance, YouTube)

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Penser que le marché est saturé.** Le marché marocain numérique est loin de sa pleine capacité. Ce qui est saturé, c'est votre manque d'originalité.
2. **Attendre la permission.** Personne ne vous donnera le feu vert. L'auto-entrepreneur coûte 0 DH à créer. Commencez demain.
3. **Vouloir tout faire.** Choisissez UNE niche, UNE compétence, UN client type. La spécialisation est la richesse.
4. **Croire que Casablanca est le centre du monde.** Les plus grosses opportunités sont dans les villes moyennes et rurales, là où personne ne va.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Choisir ma niche bleue et la noter en une phrase
 2. **Mardi** : Rechercher 3 concurrents potentiels et analyser leurs forces/faiblesses
 3. **Mercredi** : Créer mon profil professionnel public (LinkedIn, portfolio, chaîne)
 4. **Jeudi** : Apprendre UNE compétence liée à ma niche (tutoriel de 2 heures)
 5. **Vendredi** : Publier mon premier contenu ou mon premier projet public
-

CHAPITRE 2 — L'ÉTAT D'ESPRIT DU SURVIVANT NUMÉRIQUE

2.1. L'abondance vs. la pénurie

Il y a deux types de professionnels au Maroc :

- Ceux qui pensent **pénurie** : « Il n'y a pas d'emplois, les salaires sont bas, le pays est bloqué. »
- Ceux qui pensent **abondance** : « Il y a des milliers de problèmes non résolus, des millions de personnes qui ont besoin de solutions, et maintenant j'ai les outils pour y répondre. »

Ce kit est pour les seconds. Si vous pensez pénurie, fermez ce livre. Il ne pourra rien pour vous.

2.2. Le principe de l'« apprendre en public »

La règle la plus puissante de l'économie numérique : **construire en public**.

- Apprenez une compétence ? Postez votre progression.
- Créez un projet ? Documentez-le.
- Faites une erreur ? Partagez l'apprentissage.

Pourquoi cela fonctionne au Maroc ?

- Le marché est relationnel. On embauche et on achète à ceux qu'on connaît.
- Montrer son travail crée de la confiance avant même la première rencontre.

- Cela attire les opportunités (« J'ai vu ton post, j'ai besoin exactement de ça »)

2.3. Le « prix marocain, qualité internationale »

L'erreur classique du freelance marocain : facturer à la hauteur du « marché local ».

Stratégie gagnante :

- Coût de la vie marocain + compétence internationale = marge extraordinaire
- Un développeur web marocain peut facturer 50 €/heure à un client français (c'est « bon marché » pour le client) tout en gagnant plusieurs fois le salaire moyen local
- Un consultant en IA marocain peut vendre 1 500 €/mois d'abonnement à des PME africaines (c'est abordable pour elles) tout en vivant très bien à Marrakech

Ne vendez pas votre localité. Vendez votre valeur.

2.4. L'anti-fragilité professionnelle

Le concept : ne pas seulement résister aux chocs, mais en profiter.

Comment devenir anti-fragile au Maroc :

- **3 sources de revenus minimum** : un emploi stable + un freelance + un produit numérique (ebook, cours, template)
- **Compétences transférables** : savoir vendre, savoir apprendre, savoir communiquer

- **Réseau diversifié** : ne pas dépendre d'un seul employeur, d'un seul client, d'un seul secteur
- **Liquidité** : 6 mois de dépenses de côté (pas sur un compte courant)

2.5. Le « simulacre » marocain et comment l'utiliser

Au Maroc, l'apparence compte. C'est une réalité culturelle. Utilisez-la, ne la subissez pas.

- **Un site web professionnel** coûte 0 DH avec WordPress ou Carrd. Il crée plus de confiance qu'un beau local commercial.
- **Une photo LinkedIn professionnelle** (faite avec un téléphone et un fond blanc) vaut plus qu'un discours.
- **Un email en @votrenom.com** (10 €/an) paraît plus sérieux qu'un @gmail.com.
- **Un devis bien formaté** convertit mieux qu'un prix bas.

Le simulacre, quand il est honnête, devient réalité.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 2

- ☐ Changer ma phrase de titre LinkedIn pour quelque chose de spécifique et valorisant
- ☐ Publier UN post cette semaine montrant ce que je fais ou apprend
- ☐ Calculer mon « taux de liberté financière » : combien de temps je peux tenir sans revenu ?
- ☐ Identifier ma 2ème et 3ème source de revenus potentielles

- ☐ Créer une adresse email pro (@votrenom.com ou équivalent)

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Penser qu'« apprendre en public » c'est se ridiculiser.** Non. C'est montrer que vous êtes en mouvement. Les gens achètent le mouvement.
2. **Facturer bas pour « entrer sur le marché ».** Vous attirez les mauvais clients et vous bloquez votre croissance.
3. **Avoir honte de son parcours.** Le Maroc aime les histoires de reconversion. Votre parcours atypique est un atout.
4. **Attendre d'être prêt.** Vous ne serez jamais prêt. Lancez-vous à 60 % de prêt, améliorez en route.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Écrire ma phrase de valeur (« J'aide [QUI] à [QUOI] via [COMMENT] »)
2. **Mardi** : Mettre à jour LinkedIn avec cette phrase
3. **Mercredi** : Publier un post expliquant mon projet ou mon apprentissage actuel
4. **Jedi** : Calculer mes dépenses mensuelles et mon fonds de sécurité actuel
5. **Vendredi** : Créer un compte pro (email, domaine, ou portfolio)

CHAPITRE 3 — LES STATUTS COMME ARMES, PAS COMME CONSTRAINTES

3.1. Le statut comme choix stratégique

Votre statut juridique n'est pas une corvée. C'est un **levier stratégique**.

Le salarié : pour apprendre, construire un réseau, et avoir une base stable pendant qu'on construit son propre projet à côté.

L'auto-entrepreneur : pour tester, facturer, exister légalement sans risquer son avenir. C'est la porte d'entrée de l'économie numérique. Le statut auto-entrepreneur (loi 114-13) permet un plafond de 200 000 DH/an pour les services et 500 000 DH/an pour le commerce, avec un taux fiscal de 1 % pour les services et 0,5 % pour le commerce, et une affiliation CNSS obligatoire.

La SARL-AU : pour quand l'auto-entrepreneur devient trop petit. Quand on a des associés, des employés, des marchés publics.

L'association : pour mobiliser, fédérer, accéder aux subventions. Mais attention : une association ne peut pas distribuer de bénéfices. Si vous voulez gagner de l'argent, ce n'est pas le bon véhicule.

3.2. La stratégie du double statut

La stratégie la plus puissante au Maroc actuellement :

Salarié le jour + auto-entrepreneur le soir.

- Vous gardez la sécurité du salaire et de la CNSS

- Vous testez votre offre, vos clients, vos tarifs sans risque
- Quand le freelance dépasse 80 % de votre salaire, vous sautez

Attention : vérifiez votre contrat de travail. Certaines clauses interdisent le cumul. D'autres l'autorisent sous conditions.

3.3. L'auto-entrepreneur comme passeport international

Le statut auto-entrepreneur marocain vous permet de :

- Facturer des clients étrangers légalement
- Recevoir des virements internationaux sur votre compte
- Déclarer des revenus en devises
- Bénéficier de la convention fiscale France-Maroc (pas de double imposition)

C'est le statut du nomade digital. Un développeur marocain auto-entrepreneur qui facture 3 000 €/mois à des clients français vit mieux qu'un cadre marocain à 20 000 DH/mois.

3.4. Le piège du « statut prestigieux »

Ne créez pas une SARL parce que « cela fait plus sérieux ». Créez-la quand :

- Vous avez besoin d'associés
- Vous visez des marchés publics
- Vous embauchez
- Votre chiffre d'affaires dépasse largement les plafonds auto-entrepreneur
- Vous avez besoin de séparer patrimoine personnel et professionnel

La SARL coûte plus cher (comptable, obligations légales, IS). Ne la créez pas avant d'en avoir besoin.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 3

- ☐ Choisir mon statut actuel selon ma situation (tester = auto-entrepreneur, structurer = SARL)
- ☐ Vérifier si mon contrat de travail autorise le cumul d'activités
- ☐ Si je suis sans statut : ouvrir mon auto-entrepreneur cette semaine
- ☐ Si je suis auto-entrepreneur : calculer quand je dépasserai les plafonds (et prévoir la SARL)
- ☐ Si je suis salarié : lancer ma micro-activité le soir (même 5 heures/semaine)

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Attendre d'avoir le statut parfait pour commencer.** Commencez en auto-entrepreneur, améliorez plus tard.
2. **Créer une SARL sans business model testé.** Beaucoup de SARL créées sans validation ferment en 2 ans.
3. **Négliger la CNSS.** Même auto-entrepreneur, la protection sociale est un actif. Cotisez.
4. **Travailler au noir par peur de l'administration.** L'auto-entrepreneur est fait pour vous sortir du noir. Utilisez-le.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Vérifier mon éligibilité à l'auto-entrepreneur sur autoentrepreneur.ma
 2. **Mardi** : Remplir le formulaire d'inscription (en ligne, 15 minutes)
 3. **Mercredi** : Aller chercher ma carte professionnelle à Barid Al-Maghrib
 4. **Jeudi** : M'affilier à la CNSS
 5. **Vendredi** : Émettre ma première facture (même pour un ami, même symbolique)
-

CHAPITRE 4 — L'ADMINISTRATIF COMME ALLIÉ, PAS COMME ENNEMI

4.1. L'administration marocaine se digitalise : profitez-en

Le Maroc a lancé une vague de digitalisation administrative. Ce qui prenait des semaines prend maintenant des heures.

- **E-facturation** : obligatoire pour les entreprises assujetties à la TVA. Cela crée de la traçabilité, donc de la confiance.
- **Guichet unique** : création d'entreprise en ligne, suivi des dossiers
- **Portail CNSS** : affiliation, déclarations, suivi des droits en ligne
- **Télé-déclaration DGI** : déclarer ses revenus sans se déplacer

Stratégie : soyez le premier de votre entourage à maîtriser ces outils. Cela vous donne un avantage compétitif.

4.2. La fiscalité comme jeu

La fiscalité n'est pas un vol. C'est un jeu avec des règles. Apprenez les règles, et jouez en votre faveur.

Principes stratégiques :

- **L'auto-entrepreneur paie 0,5 à 1 %**. C'est l'un des régimes les plus favorables au monde.
- **La TVA n'est pas un coût** pour l'entreprise (elle est récupérable). C'est un mécanisme de collecte.

- **Les frais professionnels sont déductibles.** Formation, matériel, déplacements, connexion internet. Gardez les justificatifs.
- **La convention fiscale France-Maroc** évite la double imposition pour les revenus du télétravail.

4.3. Le compte bancaire pro : votre image

Même en auto-entrepreneur, ouvrez un compte dédié. Cela permet de :

- Traçabilité parfaite
- Crédibilité face aux clients
- Séparation vie pro / vie perso
- Accès aux services bancaires pro (virements internationaux, carte pro)

Banques marocaines et comptes pro : toutes les grandes banques proposent des packs. Comparez les frais.

4.4. La facture comme outil de marketing

Une facture n'est pas un papier administratif. C'est le dernier contact avec votre client. Faites-la belle, claire, professionnelle.

Une facture parfaite contient :

- Votre identité visuelle (logo, couleurs)
- Un numéro et une date clairs
- Une description détaillée et valorisante de la prestation
- Les conditions de paiement (et une mention de pénalités de retard)
- Un message de remerciement personnalisé

Le client qui reçoit une belle facture paie plus vite et recommande.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 4

- ☐ Créer un compte sur le portail CNSS et comprendre mes droits
- ☐ Ouvrir un compte bancaire professionnel
- ☐ Créer un modèle de facture professionnel (avec mon identité visuelle)
- ☐ Mettre en place un système de suivi des paiements (tableur simple)
- ☐ Prendre rendez-vous avec un comptable pour un diagnostic fiscal (même gratuit en incubateur)

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Mélanger pro et perso.** C'est la source de la plupart des problèmes fiscaux.
2. **Ne pas déclarer un revenu « parce que c'est petit ».** La régularité compte plus que le montant.
3. **Négocier les délais de paiement à la baisse.** « Payable à réception » est un standard. Ne cédez pas sur 60-90 jours sans compensation.
4. **Ignorer les pénalités de retard.** Prévoyez-les dans vos contrats. Elles motivent le paiement.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Ouvrir mon compte bancaire pro
2. **Mardi** : Créer mon modèle de facture sur Canva ou Excel

3. **Mercredi** : M'inscrire sur le portail CNSS
 4. **Jeudi** : Faire ma première déclaration (même trimestrielle d'auto-entrepreneur)
 5. **Vendredi** : Prendre rendez-vous avec un comptable
-

CHAPITRE 5 — L'EMPLOI EST MORT, VIVE LA MISSION

5.1. Pourquoi chercher un emploi est une stratégie de perdant

Attendre qu'une entreprise publie une offre, postuler avec 500 autres candidats, passer 3 entretiens, accepter un salaire imposé, et espérer une augmentation de 5 % par an...

C'est la stratégie du XXe siècle.

La stratégie du XXIe siècle, au Maroc, c'est :

- **Créer votre propre poste** chez un employeur (candidature spontanée ciblée)
- **Devenir indispensable** avant même d'être embauché (projet pro bono, essai)
- **Négocier comme un freelance** même en CDI (package global, télétravail, formation)
- **Avoir une offre de secours** (même un client freelance) pour négocier depuis la force

5.2. La candidature spontanée stratégique

N'envoyez pas 100 CV. Envoyez 5 lettres hyper-ciblées.

Méthode :

1. Choisissez 5 entreprises que vous admirez vraiment

2. Étudiez-les (site, réseaux, actualités, problèmes)
3. Identifiez UN problème précis que vous pouvez résoudre
4. Rédigez une lettre d'une page : « J'ai remarqué que vous [problème]. J'ai [solution]. Voici ce que j'ai déjà fait : [preuve]. Je vous propose un café pour en parler. »
5. Envoyez au décideur direct (pas aux RH), via LinkedIn ou email trouvé

Taux de réponse : 20-30 %. Contre 1 % pour les candidatures massives.

5.3. LinkedIn : votre arme de séduction massive

LinkedIn au Maroc, c'est plusieurs millions de membres. C'est le réseau professionnel dominant. Et une grande majorité d'utilisateurs s'en servent mal.

Stratégies gagnantes :

- **Publier 3 fois par semaine** : un jour une réflexion, un jour une réalisation, un jour une question à votre secteur
- **Commenter les posts des décideurs** : pas « Super ! » mais « J'ai vécu cela aussi, voici ce que j'ai appris... »
- **Envoyer 5 messages personnalisés par semaine** : jamais de copier-coller
- **Utiliser la newsletter LinkedIn** : si vous avez 150+ abonnés, créez une newsletter mensuelle sur votre expertise

Résultat en 6 mois : vous ne cherchez plus d'emploi. Les employeurs vous contactent.

5.4. L'entretien comme vente

Vous ne « passez » pas un entretien. Vous **vendez** une solution à un problème.

Structure gagnante :

1. **Accroche** (2 min) : « Je suis [X], j'ai résolu [problème] pour [entreprise], ce qui a donné [résultat chiffré]. »
2. **Diagnostic** (5 min) : « De ce que je comprends de votre entreprise, vous cherchez à [objectif]. C'est exact ? »
3. **Solution** (5 min) : « Voici comment j'aborderais cela : [3 étapes concrètes]. »
4. **Preuve** (3 min) : « J'ai déjà fait cela ici : [exemple]. »
5. **Fermeture** (2 min) : « Je suis convaincu que je peux apporter [valeur] en [délai]. Quelles sont les prochaines étapes ? »

Négociation salariale

- Ne donnez jamais votre chiffre en premier
- Si on insiste : « Selon mes recherches, le marché pour ce poste est entre X et Y. Je suis ouvert à discuter selon le package global. »
- Négociez le package : salaire + télétravail + formation + horaires + titre

5.5. Le secteur public : opportunité ou piège ?

Opportunité : sécurité, retraite, statut social, temps pour un side project.

Piège : lenteur, bureaucratie, risque d'obsolescence, difficulté à sortir.

Stratégie hybride : entrer dans le public (concours, contractuel), utiliser la stabilité pour construire un empire numérique le soir.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 5

- ☐ Choisir 5 entreprises cibles et les étudier en profondeur
- ☐ Rédiger 5 lettres de candidature spontanée (1 page chacune)
- ☐ Publier 3 posts sur LinkedIn cette semaine
- ☐ M'entraîner à mon pitch de 2 minutes (accroche + preuve + valeur)
- ☐ Identifier mon « prix plancher » (le salaire minimum sous lequel je ne descends pas)

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Envoyer le même CV partout.** C'est du spam. Personne ne répond au spam.
2. **Se présenter à l'entretien sans connaître l'entreprise.** C'est un manque de respect.
3. **Accepter le premier salaire proposé.** Vous perdez 10-20 % de revenus à vie.
4. **Négliger le suivi.** Un email de remerciement 24h après l'entretien augmente vos chances.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Choisir mes 5 entreprises cibles

2. **Mardi** : Rédiger ma première lettre spontanée
 3. **Mercredi** : Publier mon premier post LinkedIn stratégique
 4. **Jeudi** : M'entraîner au pitch devant un miroir
 5. **Vendredi** : Envoyer mes 5 lettres et suivre 48h après
-

CHAPITRE 6 — APPRENDRE CE QUE LES ÉCOLES N'ENSEIGNENT PAS

6.1. L'échec de l'éducation formelle

Le système éducatif marocain forme des employés du XXe siècle pour un marché du XXIe siècle. Il enseigne :

- La mémorisation (l'IA mémorise mieux)
- L'obéissance (le marché récompense l'initiative)
- La théorie (le marché demande des résultats)

Ce qu'il n'enseigne pas :

- Comment vendre
- Comment négocier
- Comment gérer un projet
- Comment utiliser l'IA
- Comment créer un business
- Comment se faire connaître

C'est ce que vous allez apprendre ici.

6.2. L'OFPPPT : la voie royale pour les sans-diplôme

L'OFPPPT est l'institution la plus sous-estimée du Maroc. Elle forme gratuitement à des métiers qui recrutent.

Filières numériques porteuses :

- Développement digital (web, mobile)
- Infrastructure et réseaux
- Support informatique
- Digitalisation et data

Stratégie :

- S'inscrire dans une filière numérique
- Utiliser le temps de formation pour construire un portfolio
- Sortir avec un diplôme ET 3 projets sur GitHub
- Ne pas chercher un emploi. Créer son auto-entrepreneur et vendre directement.

6.3. Les compétences qui valent de l'or

Compétence	Pourquoi c'est puissant	Où apprendre
Prompt engineering	Maîtriser l'IA comme un chef d'orchestre	Pratique quotidienne, cours en ligne
No-code	Créer des apps sans coder	Bubble, Webflow, Glide, Notion
Copywriting	Vendre par l'écrit	Pratique, livres, cours
Data storytelling	Convaincre avec des chiffres	Excel, Google Data Studio
Personal branding	Se vendre sans démarcher	LinkedIn, contenu, réseau

Compétence	Pourquoi c'est puissant	Où apprendre
Négociation	Gagner 20-50 % de plus sur chaque contrat	Livres, pratique, mentorat
Gestion de projet agile	Livrer vite et bien	Trello, Notion, Scrum

6.4. L'autoformation comme super-pouvoir

Le diplôme prend 3 à 5 ans. L'autoformation ciblée prend 3 à 6 mois.

Méthode d'apprentissage rapide :

1. **Choisir UNE compétence** (pas 10)
2. **Trouver la meilleure ressource** (MOOC, livre, mentor)
3. **Apprendre en faisant** : dès le jour 3, appliquer sur un vrai projet
4. **Publier** : montrer le résultat, demander du feedback
5. **Itérer** : améliorer, apprendre la suite, spécialiser

Ressources gratuites puissantes :

- YouTube (tout y est, filtrez la qualité)
- Coursera (audit gratuit)
- FreeCodeCamp (développement)
- Google Digital Garage (marketing digital)
- Les documentations officielles (lire la doc est une compétence senior)

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 6

- ☐ Choisir UNE compétence à acquérir en 90 jours
- ☐ Trouver la meilleure ressource gratuite pour cette compétence
- ☐ Bloquer 5 heures par semaine d'apprentissage structuré
- ☐ Créer un projet d'application dès la semaine 2
- ☐ Publier mon apprentissage en public (LinkedIn, blog)

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Vouloir apprendre tout à la fois.** La dispersion tue. Une compétence à la fois.
2. **Payer des formations chères sans vérifier la valeur.** Beaucoup de « gourous » vendent du vent.
3. **Apprendre sans pratiquer.** La théorie sans application est du divertissement.
4. **Attendre la certification pour commencer.** Le portfolio vaut plus que le certificat.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Choisir ma compétence cible
2. **Mardi** : Trouver et m'inscrire à la ressource d'apprentissage
3. **Mercredi** : Faire ma première heure d'apprentissage
4. **Jeudi** : Commencer mon mini-projet
5. **Vendredi** : Publier mon premier apprentissage

CHAPITRE 7 — ENTREPRENDRE : LE MAROC EST UN LABORATOIRE

7.1. Pourquoi le Maroc est le meilleur endroit pour tester

- **Coût de la vie bas** : vivre à 5 000 DH/mois est possible dans de nombreuses villes
- **Concurrence faible** dans les niches numériques
- **Marché de test** : 40 millions d'habitants, divers, bilingue
- **Accès à l'Afrique et à l'Europe** : testez au Maroc, vendez au Sénégal et à Paris
- **Incubateurs et financements** : Intelaka, fondations, coopération internationale

7.2. La méthode du MVP (Minimum Viable Product)

Ne créez pas un business plan de 50 pages. Créez une offre en 48 heures et vendez-la.

Exemple concret :

- Hypothèse : « Les restaurants de ma ville ont besoin de photos pour Instagram »
- MVP : Prenez 3 photos gratuites d'un restaurant ami. Postez-les. Demandez au propriétaire s'il paierait pour 20 photos/mois.
- Si oui à 500 DH/mois : vous avez un business. Facturez 3 restaurants = 1 500 DH/mois en un week-end.

- Si non : pivot. Proposez la gestion complète des réseaux sociaux. Ou changez de cible (hôtels, artisans).

Le MVP marocain coûte 0 DH. Juste du temps et du courage.

7.3. Les modèles de revenus qui fonctionnent au Maroc

1. La prestation de services (freelance)

- Vous vendez votre temps et votre expertise
- Avantages : démarrage immédiat, cash-flow rapide
- Limites : plafond de revenus lié au temps
- Stratégie : augmenter vos tarifs régulièrement (20 % tous les 6 mois)

2. L'abonnement (SaaS ou service récurrent)

- Vous vendez un résultat récurrent (gestion réseaux sociaux, maintenance site, community management)
- Avantages : revenus prévisibles, valeur d'entreprise plus élevée
- Exemple : 10 clients à 1 000 DH/mois = 10 000 DH/mois réguliers

3. Le produit numérique

- Vous créez une fois, vous vendez 1000 fois
- Ebooks, templates, cours en ligne, presets, packs de design
- Avantages : marge élevée, pas de stock, vente mondiale
- Exemple : un ebook à 100 DH vendu à 500 personnes = 50 000 DH

4. La marketplace

- Vous mettez en relation acheteurs et vendeurs, vous prenez une commission
- Exemple : plateforme mettant en relation artistes et organisateurs d'événements

5. Le contenu monétisé

- YouTube (revenus publicitaires), sponsoring, affiliation
- Newsletter payante (Substack), podcast sponsorisé
- Au Maroc, le contenu en darija a un potentiel énorme et sous-exploité

7.4. Tarification : la psychologie du prix

Règles d'or :

- **Jamais facturer à l'heure.** Facturez au résultat ou au projet. Un logo ne vaut pas 5 heures × 200 DH. Il vaut la valeur qu'il crée pour le client.
- **Proposer 3 options.** Basique (1 000 DH), Standard (3 000 DH), Premium (7 000 DH). La majorité des clients choisissent le milieu.
- **Le prix est un signal de qualité.** Trop bas = suspicion. Trop haut sans justification = rejet.
- **Augmenter les prix régulièrement.** Chaque 6 mois, +20 %. Vos meilleurs clients ne partiront pas. Les autres n'étaient pas vos clients.

7.5. Se faire payer : l'art de la relance

Le système de paiement en 3 temps :

- 30 % à la signature (engage le client)
- 40 % à mi-parcours (couvre vos coûts)
- 30 % à la livraison (motivation pour finir vite)

La relance amicale :

- J+3 : « Bonjour, petit rappel pour la facture X, dont l'échéance était hier. Merci ! »
- J+15 : « Bonjour, la facture X reste impayée. Pouvez-vous me confirmer le paiement ? »
- J+30 : Lettre recommandée ou mise en demeure

Au Maroc, la relation prime. Relancez avec fermeté mais politesse. Jamais d'agressivité.

7.6. Incubateurs et financements

Acteur	Ce qu'ils apportent	Comment les utiliser
Technopark	Espace, réseau, visibilité	Postuler pour l'incubation, assister aux événements
StartGate UM6P	Deep tech, agritech, IA	Pour les projets scientifiques et innovants
1337	Développement, peer-learning	S'y inscrire pour apprendre et réseauter

Acteur	Ce qu'ils apportent	Comment les utiliser
Intelaka	Crédit bonifié jusqu'à 1,2 M DH	Préparer un dossier solide et approcher les banques

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 7

- ☐ Choisir mon modèle de revenus principal
- ☐ Créer mon offre en une phrase (« J'aide [QUI] à [QUOI] via [COMMENT] »)
- ☐ Valider mon offre avec 3 potentiels clients (même gratuits pour commencer)
- ☐ Fixer mes 3 niveaux de prix
- ☐ Créer mon contrat type et mon système de paiement en 3 temps

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Vouloir créer l'application parfaite avant de vendre.** Vendez d'abord, créez ensuite.
2. **Facturer trop bas pour « avoir des clients ».** Vous attirez les clients difficiles qui ne paient pas.
3. **Travailler sans acompte.** C'est la principale cause d'impayés.
4. **Négliger le réseau.** Au Maroc, une grande part des contrats vient du bouche-à-oreille.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Définir mon offre en une phrase
 2. **Mardi** : Contacter 3 potentiels clients pour valider l'intérêt
 3. **Mercredi** : Fixer mes 3 niveaux de prix
 4. **Jeudi** : Créer mon devis type et mon contrat
 5. **Vendredi** : Publier mon offre sur LinkedIn et WhatsApp
-

CHAPITRE 8 — SE FINANCER SANS MENDIER

8.1. Le financement par le marché : la seule vraie liberté

Les subventions sont une drogue. Elles créent de la dépendance, de la bureaucratie, et de l'attente.

La vraie liberté financière vient du marché. Trouver des clients qui paient. C'est cela le financement le plus sûr.

Stratégie de financement par le marché :

- Pré-vendre votre produit (crowdfunding, précommandes)
- Facturer à l'avance (abonnements, acomptes)
- Vendre un service avant de créer le produit

8.2. Les financements publics : utiliser, ne pas dépendre

Intelaka (crédit bonifié)

- Jusqu'à 1 200 000 DH
- Taux 1,75-2 %
- Garantie Tamwilcom 80 %
- Stratégie : ne pas le prendre pour démarrer (trop lourd), mais pour accélérer une activité validée

Forsa

- Surveiller forsa.ma pour connaître l'état des candidatures

INDH

- Pour les projets à fort impact social
- Stratégie : utiliser comme levier de crédibilité, pas comme principale source de revenus

8.3. Les fondations : le mécénat intelligent

- **Fondation Mohammed V** : projets sociaux, éducatifs
- **Fondation CDG** : développement économique
- **Fondation OCP** : éducation, innovation
- **Fondations bancaires** : chaque grande banque a sa fondation

Stratégie : ne pas demander de l'argent « pour faire un projet ». Proposer un partenariat où la fondation gagne en visibilité et en impact mesurable.

8.4. La coopération internationale : le financement caché

- **GIZ** (Allemagne) : formation, développement durable
- **AFD** (France) : innovation, projets structurants
- **Union Européenne** : Erasmus+, programmes régionaux
- **UNESCO** : culture, patrimoine, éducation

Stratégie : ces organismes cherchent des partenaires locaux fiables. Devenez ce partenaire.

8.5. Le montage de dossier comme compétence

Un bon dossier de financement n'est pas une supplique. C'est une **proposition de valeur**.

Structure gagnante :

1. **Problème** : clair, documenté, urgent
2. **Solution** : votre projet, concret, réalisable
3. **Équipe** : vous et vos partenaires, légitimes, expérimentés
4. **Budget** : réaliste, justifié, avec marge d'imprévu
5. **Impact** : mesurable, aligné avec les objectifs du financeur
6. **Durabilité** : comment le projet continue après le financement

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 8

- ☐ Identifier 3 sources de financement adaptées à mon projet
- ☐ Lire leurs critères d'éligibilité
- ☐ Constituer mon équipe et mes partenaires
- ☐ Rédiger le résumé exécutif de mon dossier (1 page)
- ☐ Créer mon budget prévisionnel

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Écrire un dossier pour « de l'argent »**. Écrivez-le pour résoudre un problème. L'argent suit.

2. **Sous-estimer le temps de montage.** Un bon dossier = 2 à 4 semaines de travail.
3. **Oublier la durabilité.** Les financeurs détestent les projets qui meurent après le dernier versement.
4. **Mentir sur les chiffres.** Un financeur vérifie. La crédibilité perdue ne se récupère pas.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Rechercher 3 appels à projets ouverts
2. **Mardi** : Vérifier mon éligibilité
3. **Mercredi** : Contacter 2 partenaires potentiels
4. **Jeudi** : Rédiger le résumé exécutif
5. **Vendredi** : Commencer le budget détaillé

CHAPITRE 9 — LA CULTURE : LE DERNIER BASTION DE L'HUMAIN

9.1. Pourquoi la culture échappe à l'IA

L'IA peut générer une image, une musique, un texte. Mais elle ne peut pas :

- Ressentir le patrimoine
- Créer du sens dans un contexte historique précis
- Médier entre une œuvre et un public spécifique
- Prendre des décisions éthiques sur la représentation culturelle

La culture est le dernier bastion de l'humain. Et c'est un marché.

9.2. Le patrimoine marocain : mine d'or sous-exploitée

- **Artisanat digital** : numérisation 3D des pièces traditionnelles, réalité augmentée, nouvelles formes de valorisation
- **Patrimoine immatériel** : musique gnawa, contes amazighs, rites soufis — tout cela peut devenir du contenu digital premium
- **Tourisme culturel** : expériences immersives, visites virtuelles, storytelling numérique
- **Langue** : le darija, l'amazighe, l'arabe classique — des marchés de contenu quasi vierges

9.3. Le statut d'artiste : une arme juridique

La carte d'artiste offre :

- Reconnaissance professionnelle
- Accès à des subventions spécifiques
- Cotisations CNSS adaptées
- Protection sociale adaptée

Stratégie : si vous êtes créateur, obtenez-la. C'est une reconnaissance qui ouvre des portes.

9.4. Les droits d'auteur : monétiser sa création

Le **BMDA** perçoit et répartit les droits d'auteur et les droits voisins. La durée de protection est de 70 ans après le décès de l'auteur.

Stratégie :

- Inscrivez toutes vos œuvres
- Suivez les perceptions
- Négociez vos contrats de cession avec un avocat ou un conseiller
- L'IA et le droit d'auteur : mentionnez toujours l'utilisation d'IA dans vos contrats

9.5. Les niches culturelles bleues

- **Podcasts en darija** : culture, histoire, science — il n'y en a quasiment pas
- **Cours de musique traditionnelle en ligne** : gnawa, malhun, amazigh

- **Design inspiré du patrimoine** : motifs zellige, tatouage berbère, calligraphie maghrébine
- **Médiation virtuelle** : visites guidées à distance pour les MRE et les touristes

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 9

- ☐ Si je suis créateur : contacter le BMDA pour l'adhésion
- ☐ Créer un portfolio numérique de mes œuvres
- ☐ Identifier UNE niche culturelle bleue qui me passionne
- ☐ Produire UN contenu cette semaine (podcast, vidéo, article, visuel)
- ☐ Rechercher un festival ou une résidence correspondant à ma pratique

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Créer sans protéger.** Une œuvre non déclarée ne génère pas de revenus.
2. **Croire que l'IA remplace l'artiste.** Non. Elle remplace le technicien.
L'artiste reste roi.
3. **Négliger le digital.** Même l'artisan le plus traditionnel gagne en visibilité avec un Instagram pro.
4. **Sous-vendre son patrimoine.** Le marocain est une marque premium à l'international. Facturez en conséquence.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Contacter le BMDA

2. **Mardi** : Photographier/filmer 3 de mes œuvres pour mon portfolio
 3. **Mercredi** : Publier mon premier contenu culturel
 4. **Jeudi** : Rechercher un festival ou appel à projets culturel
 5. **Vendredi** : Contacter 3 potentiels clients ou partenaires dans ma niche
-

CHAPITRE 10 — ÉDUCATION : LE PROF QUI SE RÉINVENTE GAGNE 10X

10.1. L'école telle qu'on la connaît est morte

Les élèves apprennent plus sur YouTube qu'en classe. L'IA fait leurs devoirs mieux que certains profs. Les parents paient des cours particuliers en parallèle.

Le professeur qui refuse de changer disparaîtra.

Le professeur qui embrasse le digital deviendra un entrepreneur éducatif.

10.2. Le professeur-entrepreneur

Modèles de revenus pour l'enseignant numérique :

- **Cours particuliers en ligne** : Zoom, Google Meet, 200-500 DH/heure
- **Cours en ligne pré-enregistrés** : vendus sur une plateforme, revenus passifs
- **Chaîne YouTube éducative** : monétisation + sponsoring
- **Ressources pédagogiques** : fiches, quiz, séquences vendues à d'autres enseignants
- **Coaching étudiant** : accompagnement personnalisé, orientation, méthodologie
- **Formation d'adultes** : FPA, entreprises, associations

Exemple concret : Un prof de maths à Marrakech :

- Donne 10 cours particuliers en ligne par semaine à 300 DH = 3 000 DH/semaine, soit environ 12 000 DH/mois
- Vend ses fiches de révision à 50 DH l'unité $\times$ 100 ventes/mois = 5 000 DH/mois
- Total : environ 17 000 DH/mois, sans quitter son poste.

10.3. L'IA comme assistant pédagogique

Ce que l'IA peut faire pour vous :

- Générer des exercices différenciés (niveau faible, moyen, fort)
- Corriger les copies (grammaire, orthographe, structure)
- Créer des quiz interactifs
- Traduire vos cours en darija ou en amazighe
- Résumer des textes longs pour vos élèves

Ce que l'IA ne peut PAS faire :

- Motiver un élève démotivé
- Comprendre le contexte familial d'un élève
- Adapter sa pédagogie en temps réel selon les micro-expressions
- Être un modèle, un mentor, une figure d'autorité bienveillante

Votre valeur reste immense. Elle s'est juste déplacée.

10.4. Le marché de l'éducation en darija

C'est l'un des marchés les plus sous-exploités du Maroc.

- Des millions de Marocains comprennent mieux le darija que le français
- Les ressources éducatives en darija sont quasi inexistantes
- Les MRE veulent que leurs enfants apprennent le darija

Opportunité : créer du contenu éducatif de qualité en darija (maths, sciences, histoire, citoyenneté).

10.5. Les dispositifs jeunesse

My Chance : programme d'orientation, de formation certifiante et d'insertion pour les jeunes.

INDH : financement de projets éducatifs et culturels.

Stratégie : utiliser ces dispositifs comme levier pour monter votre propre structure éducative.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 10

- ☐ Tester un outil d'IA pour créer un exercice ou un quiz
- ☐ Calculer combien je pourrais gagner avec 10 cours particuliers en ligne/semaine
- ☐ Créer UNE ressource pédagogique à vendre (fiche, séquence, quiz)
- ☐ Rechercher les dispositifs jeunesse actifs dans ma région
- ☐ Publier mon premier contenu éducatif en ligne

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Voir l'IA comme une menace.** C'est un assistant. Vous restez le pilote.
2. **Sous-facturer les cours en ligne.** « C'est juste un cours par Zoom » — non. C'est du temps individualisé. Facturez au moins 200 DH/heure.
3. **Négliger la qualité visuelle.** Un cours en ligne avec une mauvaise connexion et un fond moche ne vaut pas cher.
4. **Ignorer le marché MRE.** Les parents à l'étranger paient très cher pour que leurs enfants apprennent le darija et la culture marocaine.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Tester ChatGPT pour générer un plan de cours
2. **Mardi** : Calculer mon potentiel de revenus en ligne
3. **Mercredi** : Créer ma première ressource pédagogique numérique
4. **Jeudi** : Publier un post « Je donne des cours de [matière] en ligne »
5. **Vendredi** : Contacter 3 parents ou élèves potentiels

CHAPITRE 11 — IA : VOTRE EMPLOYÉ GRATUIT

11.1. L'IA n'est pas l'avenir. C'est le présent.

Si vous ne maîtrisez pas l'IA aujourd'hui, vous serez dépassé très vite. Pas dans 10 ans. Dans les mois qui viennent.

Ce que l'IA fait déjà mieux que la plupart des professionnels sur les tâches d'exécution :

- Rédiger des emails, rapports, articles
- Créer des visuels, des logos, des mockups
- Coder des applications simples
- Analyser des données
- Traduire, résumer, structurer
- Générer des idées de business

Ce que cela signifie : le coût de la production intellectuelle a chuté. La valeur n'est plus dans la production. Elle est dans la **stratégie**, la **créativité**, le **jugement**, et la **relation humaine**.

11.2. Le prompt engineering : la compétence la plus rentable du moment

Savoir parler à l'IA est devenu aussi important que savoir coder.

Un bon prompt contient :

- **Rôle** : « Tu es un consultant en stratégie digitale pour le marché marocain... »
- **Contexte** : « Le client est une association culturelle à Fès qui veut augmenter ses dons... »
- **Tâche** : « Rédige un plan de communication sur 3 mois... »
- **Format** : « Sous forme de tableau, avec budget estimé et responsables... »
- **Contraintes** : « En français, avec des exemples concrets au Maroc... »

Exercice : prenez une tâche que vous faites en 2 heures. Formulez le bon prompt. L'IA la dégrossit en 10 minutes. Votre gain : du temps pour la vraie valeur ajoutée.

11.3. L'IA comme levier pour les sans-diplôme

C'est la révolution la plus importante : **l'IA a abaissé le coût de la compétence.**

Un jeune sans bac, avec 3 mois d'autoformation et l'IA, peut :

- Créer des sites web
- Gérer des réseaux sociaux
- Produire du contenu vidéo
- Analyser des données
- Rédiger des rapports

Ce qui était réservé aux bac+5 est maintenant accessible à tous.

11.4. Les outils essentiels (gratuits ou freemium)

Besoin	Outil	Usage
Texte	ChatGPT, Claude, Gemini	Rédaction, analyse, idéeation
Image	Midjourney, Leonardo, Canva IA	Visuels, mockups, designs
Code	GitHub Copilot, Cursor	Développement assisté
Vidéo	Runway, Pika, CapCut	Montage, génération
Audio	ElevenLabs, Murf	Voix off, podcasts
Données	ChatGPT Advanced, Claude	Analyse de fichiers Excel
Organisation	Notion IA, Trello	Gestion de projet

11.5. La souveraineté numérique : ne pas dépendre d'un seul outil

Risque : si un fournisseur ferme demain, que faites-vous ?

Stratégie :

- Maîtriser 2-3 outils par catégorie
- Conserver vos compétences fondamentales (rédiger, calculer, créer sans IA)
- Sauvegarder vos données et vos prompts
- Suivre les alternatives locales et européennes (Mistral, etc.)

11.6. La protection des données : CNDP, loi 09-08

La loi 09-08 encadre la protection des données personnelles au Maroc.

Règles d'or :

- Ne jamais mettre de données personnelles (CIN, données clients, médicales) dans une IA publique
- Anonymiser les données avant analyse
- Informer les personnes dont vous traitez les données
- Sécuriser vos accès (mots de passe forts, 2FA)

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 11

- ☐ Créer un compte sur ChatGPT et Claude (diversification)
- ☐ Écrire 5 prompts professionnels pour mes tâches courantes
- ☐ Mesurer le temps gagné cette semaine grâce à l'IA
- ☐ Vérifier que je n'ai jamais mis de données sensibles dans une IA publique
- ☐ Apprendre une compétence « IA-proof » (négociation, créativité, empathie)

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Utiliser l'IA sans vérifier.** Elle invente des faits. Vérifiez toujours les chiffres, dates, noms.

2. **Devenir dépendant.** Gardez vos compétences manuelles. L'IA est un assistant, pas un remplaçant.
3. **Négliger la confidentialité.** Une fuite de données clients = amende + perte de confiance.
4. **Payer des formations IA chères.** Beaucoup de contenus sont gratuits en ligne. Ne payez que pour l'accompagnement personnalisé.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Créer mes comptes sur 2 outils d'IA
2. **Mardi** : Rédiger 3 prompts pour mes tâches principales
3. **Mercredi** : Mesurer le temps gagné
4. **Jeudi** : Vérifier mes pratiques de confidentialité
5. **Vendredi** : Publier un post sur comment j'utilise l'IA dans mon métier

CHAPITRE 12 — LES PIÈGES QU'ON NE VOUS DIT JAMAIS

12.1. Le piège du « salaire confortable »

20 000 DH/mois. C'est le piège doré. Vous ne pouvez plus partir, vous ne pouvez plus risquer, vous ne pouvez plus rêver. Vous survivez, mais vous ne vivez pas.

Stratégie : même à 20 000 DH, gardez 10 heures par semaine pour votre projet. C'est votre assurance-vie.

12.2. Le piège du wasta toxique

Le réseau est essentiel au Maroc. Mais le wasta qui vous fait entrer sans compétence vous piège. Vous devenez dépendant. Vous ne pouvez plus bouger.

Stratégie : utilisez le réseau pour ouvrir des portes, mais soyez si bon que la porte reste ouverte sans piston.

12.3. Le piège de l'arnaque numérique

Signaux d'alerte :

- Promesse de salaire très élevé pour peu de travail
- Demande d'argent avant d'embaucher
- Entretien uniquement par WhatsApp
- Employeur introuvable sur internet

- Proposition de « travail à domicile » sans contrat

Règle : si c'est trop beau pour être vrai, c'est une arnaque.

12.4. Le piège du burn-out digital

Le télétravail, le freelance, les écrans permanents créent une nouvelle forme d'épuisement.

Signes :

- Fatigue chronique malgré le repos
- Irritabilité
- Perte de motivation
- Troubles du sommeil

Prévention :

- Heures de déconnexion non négociables
- Week-ends sans écran (même partiellement)
- Activité physique obligatoire
- Relations sociales hors écran

12.5. Le piège de la propriété intellectuelle

Vous signez un contrat. Vous cédez vos droits. Vous ne le savez même pas.

Clauses à surveiller :

- Cession de droits d'auteur « pour toute la durée légale »
- Clause de confidentialité trop large

- Clause de non-concurrence sans indemnisation
- Propriété des créations assistées par IA non définie

Règle : faites relire tout contrat par un avocat ou un conseiller. Même un contrat « standard ».

12.6. Le piège de la double imposition

Vous travaillez pour un client français, vous êtes au Maroc, vous ne déclarez rien.

Problème : la DGI croise de plus en plus les données. Les virements internationaux sont tracés.

Solution : déclarer vos revenus. Le statut auto-entrepreneur est fait pour cela. La convention fiscale France-Maroc évite la double imposition.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 12

- ☐ Relire mon contrat de travail actuel (clauses de propriété, confidentialité, non-concurrence)
- ☐ Calculer mon « taux de liberté » (combien de temps puis-je tenir sans revenu ?)
- ☐ Vérifier mes pratiques de déclaration fiscale
- ☐ Mettre en place des heures de déconnexion
- ☐ Identifier 3 signes précurseurs de fatigue chez moi

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Signer sans lire.** 15 minutes de lecture = des années de protection.
2. **Travailler au noir par peur de l'administration.** L'auto-entrepreneur est votre allié.
3. **Négliger la santé mentale.** Le succès ne vaut pas l'épuisement.
4. **Croire les promesses de richesse rapide.** La richesse vient de la constance, pas du hasard.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Relire mon contrat et surligner les clauses critiques
2. **Mardi** : Calculer mon fonds de sécurité
3. **Mercredi** : Bloquer 2 soirs sans écran
4. **Jeudi** : Vérifier ma situation fiscale
5. **Vendredi** : Prendre rendez-vous avec un professionnel (comptable ou avocat)

CHAPITRE 13 — LE RÉSEAU : LA VRAIE MONNAIE

13.1. Au Maroc, on ne fait pas affaire avec des inconnus

C'est la règle d'or du marché marocain. La confiance prime sur le prix. La relation prime sur le contrat.

Ce que cela signifie :

- Votre premier client viendra de votre réseau (famille, amis, anciens collègues)
- Votre deuxième client viendra du bouche-à-oreille du premier
- Votre dixième client viendra de votre réputation publique

Stratégie : investissez 30 % de votre temps dans le réseau. C'est plus important que la technique.

13.2. Comment réseauter sans être lourd

Méthode douce :

- **Donner avant de demander :** partagez une ressource, faites une introduction, donnez un conseil
- **Être présent :** assistez aux événements, commentez sur LinkedIn, répondez aux messages
- **Être spécifique :** « Pouvez-vous m'aider ? » est mauvais. « Je cherche à contacter le responsable marketing de X, savez-vous qui c'est ? » est bon.

- **Suivre** : après une rencontre, un message de remerciement sous 24h. Une nouvelle interaction sous 2 semaines.

13.3. Le mentorat : accélérateur de carrière

Trouver un mentor qui a 5-10 ans d'avance sur vous peut vous faire gagner 3 ans.

Comment trouver un mentor :

- Dans votre entreprise (manager, collègue senior)
- Sur LinkedIn (message personnalisé, pas de demande directe)
- Via les incubateurs et associations
- En payant (coaching professionnel)

Comment devenir mentor : dès que vous avez 2 ans d'expérience, aidez quelqu'un qui démarre. Cela renforce votre propre compréhension.

13.4. Les communautés digitales

- **Discord** : communautés tech, créatives, francophones
- **LinkedIn** : groupes sectoriels, newsletters
- **WhatsApp** : groupes professionnels très actifs au Maroc
- **Meetups** : rencontres physiques à Casablanca, Rabat, Marrakech

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 13

- ☐ Lister 10 personnes clés de mon réseau actuel

- ☐ Contacter 3 d'entre elles cette semaine (sans demander quoi que ce soit)
- ☐ Assister à un événement professionnel dans les 30 jours
- ☐ Publier 3 commentaires stratégiques sur LinkedIn cette semaine
- ☐ Identifier une personne que j'aimerais comme mentor et lui écrire

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Démarcher au lieu de réseauter.** Le réseau crée des relations. Le démarchage vend immédiatement.
2. **Négliger les petits contacts.** Le stagiaire d'aujourd'hui est le directeur de demain.
3. **Demander sans jamais donner.** Le réseau est un échange.
4. **Rester dans sa bulle.** Sortez de votre secteur, de votre ville, de votre langue.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Lister mes 10 contacts clés
2. **Mardi** : Envoyer un message de valeur à 3 personnes
3. **Mercredi** : Commenter 3 posts LinkedIn de personnes influentes de mon secteur
4. **Jeudi** : Rechercher un événement à assister ce mois-ci
5. **Vendredi** : Écrire à une personne pour demander un café d'information

CHAPITRE 14 — INTERNATIONAL : LE MAROC COMME PLATEFORME

14.1. Le télétravail international : le salaire marocain n'est plus votre plafond

Un développeur web marocain qui travaille pour un client français :

- Facture 50 €/heure (bon marché pour le client)
- Gagne l'équivalent de plusieurs dizaines de milliers de dirhams par mois à temps plein
- Vit très bien à Casablanca, encore mieux dans une ville plus petite

C'est la nouvelle économie. Et elle est accessible à tous ceux qui ont une compétence vendable et une connexion internet.

14.2. Les marchés cibles

Marché	Avantage	Comment y entrer
France	Langue, convention fiscale, réseau MRE	Malt, Upwork, réseau LinkedIn
Afrique francophone	Fuseau horaire, langue, culture proche	Réseau, partenariats, déplacements
Golfe	Forte demande, salaires élevés	Recruteurs spécialisés, réseau

Marché	Avantage	Comment y entrer
USA/UK	Marché immense, dollar/livre forts	Upwork, Toptal, réseau

14.3. Le statut pour le télétravail international

Auto-entrepreneur : le plus simple. Vous facturez, vous déclarez en dirhams.

Portage salarial : une structure française vous embauche, vous travaillez depuis le Maroc.

14.4. La diaspora comme marché

Les MRE sont environ 5 millions. Ils ont des besoins énormes :

- Aide administrative au Maroc (immobilier, succession, formalités)
- Contenu culturel pour leurs enfants
- Produits artisanaux authentiques
- Services de proximité pour leurs familles restées au Maroc

Stratégie : devenez le pont entre le Maroc et la diaspora.

14.5. L'export de compétences digitales

Le Maroc forme des talents numériques à coût compétitif. Exportez cette compétence.

- **Outsourcing** : centres d'appel, BPO, développement
- **E-services** : design, marketing, consulting

- **Produits numériques** : applications, contenus, templates

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 14

- ☐ Créer un profil sur Upwork ou Malt
- ☐ Traduire mon CV en anglais
- ☐ Identifier 3 entreprises étrangères qui recrutent des profils comme le mien
- ☐ Contacter ma banque pour comprendre les virements internationaux
- ☐ Rejoindre une communauté de nomades digitaux ou de freelances internationaux

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Travailler au noir pour l'étranger.** Déclarez. L'auto-entrepreneur est fait pour cela.
2. **Facturer en dirhams un client étranger.** Facturez en devise, convertissez à la réception.
3. **Négliger le contrat.** Même à distance, un contrat écrit est obligatoire.
4. **Ignorer le décalage horaire.** Un client californien avec un freelance à Casablanca, c'est compliqué.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Traduire mon CV en anglais
2. **Mardi** : Créer un profil sur Upwork

3. **Mercredi** : Postuler à 3 offres de télétravail
 4. **Jeudi** : Contacter ma banque pour les virements internationaux
 5. **Vendredi** : Rejoindre une communauté de freelances internationaux
-

CHAPITRE 15 — RÉSILIENCE : L'ART DU REBOND

15.1. La pluriactivité comme norme

Le professionnel du futur n'a pas un métier. Il a un portefeuille d'activités.

Exemple de portefeuille anti-fragile :

- 50 % : emploi stable (salaire, CNSS)
- 30 % : freelance (prestations, consulting)
- 20 % : produits numériques (ebook, cours, abonnement)

Si l'emploi disparaît, vous perdez 50 % mais pas 100 %. Si le freelance ralentit, les produits numériques continuent.

15.2. Gérer l'incertitude

Outils mentaux :

- **Le pire scénario** : « Quel est le pire qui puisse arriver ? » (souvent, survivable)
- **Le plan B** : toujours avoir une alternative
- **Le fonds de sécurité** : 6 mois de dépenses de côté
- **La diversification** : compétences, clients, revenus

15.3. La santé mentale : capital professionnel

Votre cerveau est votre outil de production. Si vous l'épuisez, vous n'avez plus rien.

Règles :

- Dormir 7-8 heures (non négociable)
- Faire du sport (même 20 minutes de marche)
- Voir des gens en vrai (même une fois par semaine)
- Parler de vos difficultés (ami, thérapeute, mentor)

15.4. Rebondir après un échec

Méthode d'analyse :

1. **Qu'est-ce qui s'est passé ?** (faits, pas jugements)
2. **Qu'est-ce qui était sous mon contrôle ?**
3. **Qu'est-ce que j'ai appris ?**
4. **Que ferai-je différemment ?**

L'échec est une donnée. Pas une identité.

CHECKLIST ACTIONNABLE – CHAPITRE 15

- ☐ Calculer mon « taux de dépendance » par source de revenus
- ☐ Constituer un fonds de sécurité de 3 mois (objectif : 6 mois)
- ☐ Identifier ma 2ème et 3ème source de revenus

- ☐ Mettre en place une routine de déconnexion
- ☐ Trouver une personne de confiance pour parler de mes difficultés

ERREURS FRÉQUENTES

1. **Avoir une seule source de revenus.** C'est du salariat déguisé sans sa sécurité.
2. **Négliger la santé mentale.** Le burn-out coûte plus cher qu'une semaine de vacances.
3. **S'identifier à l'échec.** « J'ai échoué » ≠ « Je suis un échec ».
4. **Attendre que ça aille mieux.** Agissez. Même un petit pas compte.

PAR OÙ COMMENCER CETTE SEMAINE

1. **Lundi** : Calculer mon fonds de sécurité actuel
2. **Mardi** : Ouvrir un compte épargne dédié
3. **Mercredi** : Identifier ma 2ème source de revenus
4. **Jeudi** : Bloquer 2 soirs sans écran
5. **Vendredi** : Appeler un ami ou un mentor pour parler de mes projets

CHAPITRE 16 — PARCOURS-TYPES : PLANS DE BATAILLE

16.1. Adolescent (15-18 ans) : L'explorateur

Objectif : Découvrir, tester, ne pas se fermer de portes.

Plan de bataille 90 jours :

- **Jour 1-30 :** Tests d'orientation + 3 interviews de professionnels + 1 stage d'observation
- **Jour 31-60 :** Apprentissage d'une compétence numérique (Canva, Excel, introduction au code)
- **Jour 61-90 :** Projet personnel public (blog, chaîne, mini-application)

Opportunités cachées :

- Les compétitions de coding (1337, coding challenges)
- Les programmes de mentorat jeunes
- Le contenu en darija (marché vierge)

16.2. Jeune sans diplôme (16-25 ans) : Le guérillero

Objectif : S'insérer par les compétences, pas par le diplôme.

Plan de bataille 90 jours :

- **Jour 1-30 :** Inscription OFPPT (filière numérique) + ouverture auto-entrepreneur + premiers micro-services

- **Jour 31-60** : Portfolio de 3 projets + recherche de clients (famille, voisins, associations)
- **Jour 61-90** : Spécialisation sur une niche + tarification + facturation régulière

Opportunités cachées :

- Digitalisation des commerces de proximité
- Community management pour PME
- Réparation et maintenance informatique
- Création de contenu pour les commerces

16.3. Jeune diplômé (22-30 ans) : Le conquérant

Objectif : Premier emploi ou première mission, construction de l'e-réputation.

Plan de bataille 90 jours :

- **Jour 1-30** : CV optimisé + LinkedIn pro + portfolio + certification IA
- **Jour 31-60** : 10 candidatures ciblées/semaine + 5 lettres spontanées + réseautage
- **Jour 61-90** : Premier emploi ou 3 clients freelance + newsletter LinkedIn

Opportunités cachées :

- Outsourcing international
- Startups en phase de croissance
- Freelance à tarif international

16.4. Enseignant / Éducateur : Le transformateur

Objectif : Devenir entrepreneur éducatif sans quitter son poste.

Plan de bataille 90 jours :

- **Jour 1-30 :** Audit de mes pratiques + test d'un outil IA + formation courte
- **Jour 31-60 :** Premier cours en ligne ou première ressource vendue
- **Jour 61-90 :** 5 cours particuliers en ligne/semaine + ressource pédagogique en ligne

Opportunités cachées :

- Cours en darija pour le marché MRE
- Ressources pédagogiques vendues à d'autres enseignants
- Coaching étudiant (orientation, méthodologie)

16.5. Médiateur / Chargé de projet culturel : Le monteur

Objectif : Monter des projets culturels financés et visibles.

Plan de bataille 90 jours :

- **Jour 1-30 :** Cartographie écosystème + formation montage de projet
- **Jour 31-60 :** Projet pilote (petit, mesurable, documenté)
- **Jour 61-90 :** Dépôt auprès d'un financeur + exécution + capitalisation

Opportunités cachées :

- Patrimoine numérisé (réalité augmentée, musées virtuels)
- Festivals hybrides

- Contenu culturel pour les MRE
- Consulting en médiation numérique

16.6. Dirigeant / Structure : Le transformateur

Objectif : Digitaliser la structure sans se ruiner.

Plan de bataille 90 jours :

- **Jour 1-30 :** Diagnostic numérique + choix d'un outil prioritaire
- **Jour 31-60 :** Formation de l'équipe + implémentation
- **Jour 61-90 :** Mesure des gains + passage à l'outil suivant

Opportunités cachées :

- E-administration (déclarations en ligne)
- Crowdfunding pour les projets
- Marketing digital pour la visibilité
- Outils de collaboration à distance

16.7. Personne en reconversion : Le phénix

Objectif : Rebondir sans perdre ses acquis.

Plan de bataille 90 jours :

- **Jour 1-30 :** Bilan approfondi + 3 interviews dans le secteur cible
- **Jour 31-60 :** Formation courte intensive + projet bénévole
- **Jour 61-90 :** Recherche d'emploi ou de clients dans le nouveau secteur

Opportunités cachées :

- Consulting / accompagnement (votre expérience est vendable)
 - Médiation entre ancien et nouveau secteur
 - Formation de vos anciens collègues à la transition digitale
-

CHAPITRE 17 — BOÎTE À OUTILS STRATÉGIQUES

17.1. Le pitch de 2 minutes

« Je suis [NOM], [spécialité].

J'aide [CIBLE] à [RÉSULTAT] via [MÉTHODE].

J'ai déjà [PREUVE SOCIALE : résultat chiffré, client connu, projet].

Je cherche maintenant [OBJECTIF : client, partenaire, financement]. »

17.2. Le modèle de facture qui paie vite

- Design professionnel (logo, couleurs)
- Description valorisante de la prestation
- Paiement en 3 temps (30/40/30)
- Mention de pénalités de retard
- Message de remerciement personnalisé

17.3. Le contrat minimal

- Parties
- Objet et description détaillée
- Durée et livrables
- Prix et modalités de paiement
- Propriété intellectuelle
- Confidentialité

- Rupture et résiliation
- Droit applicable et juridiction

17.4. Le budget de projet

Poste	Prévisionnel	Réel	Écart
(à compléter)	(montant)	(montant)	(montant)
TOTAL	(montant)	(montant)	(montant)

17.5. Le plan d'action 90 jours

OBJECTIF SMART : (votre objectif)

MOIS 1 :

- Semaine 1 : (action)
- Semaine 2 : (action)
- Semaine 3 : (action)
- Semaine 4 : (action)

MOIS 2 : (actions)

MOIS 3 : (actions)

INDICATEURS : (mesures)

RISQUES : (risques et solutions)

17.6. Les prompts professionnels essentiels

Pour la stratégie

- « Analyse ce marché [décrire] et identifie 3 opportunités de niche »
- « Rédige un business model canvas pour [projet] »

Pour la vente

- « Rédige un email de prospection pour [produit] destiné à [cible] »
- « Crée 3 arguments de vente pour [offre] »

Pour la productivité

- « Résume ce document en 5 points clés pour un décideur »
- « Planifie ma semaine selon ces priorités [lister] »

17.7. Checklists par situation

« Je veux me lancer cette semaine »

- ☐ Choisir ma niche
- ☐ Créer mon auto-entrepreneur
- ☐ Faire mon premier devis
- ☐ Contacter 5 potentiels clients
- ☐ Publier mon lancement

« Je veux trouver un emploi en 30 jours »

- ☐ Mettre à jour LinkedIn
- ☐ Rédiger 5 lettres spontanées

- ☐ Postuler à 20 offres
- ☐ M'entraîner à l'entretien
- ☐ Suivre tous mes contacts

« Je veux augmenter mes revenus de 50 % »

- ☐ Identifier mes 3 meilleurs clients
 - ☐ Leur proposer un service supplémentaire
 - ☐ Augmenter mes tarifs de 20 %
 - ☐ Chercher 2 clients à tarif international
 - ☐ Créer un produit numérique
-

CHAPITRE 18 — ANNUAIRE STRATÉGIQUE

Organismes par besoin

Emploi

- ANAPEC (anapec.org) : offres, accompagnement
- Portail Emploi Public : concours
- Ta3mal : plateforme d'accompagnement

Formation

- OFPPT (ofppt.ma) : formation professionnelle gratuite
- Universités et écoles : formations longues
- Google Digital Garage, Coursera : formations courtes en ligne

Création d'entreprise

- autoentrepreneur.ma : inscription en ligne
- CRI régionaux : création SARL
- Guichet unique : formalités

Financement

- Tamwilcom : garantie crédit, Intelaka
- Banques partenaires : dépôt de dossier
- Fondations : Mohammed V, CDG, OCP
- Coopération internationale : GIZ, AFD, UE

Culture

- BMDA : droits d'auteur
- Ministère de la Culture : politiques, appels à projets
- Instituts culturels : coopération

Données

- CNDP (cndp.ma) : protection des données

Protection sociale

- CNSS (cnss.ma) : sécurité sociale, AMO

Fiscalité

- DGI : impôts, télé-déclaration
-

CHAPITRE 19 — GLOSSAIRE

Terme	Définition
ANAPEC	Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi et des Compétences
OFPPPT	Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale
AMO	Assurance Maladie Obligatoire
CRI	Centre Régional d'Investissement
IR	Impôt sur le Revenu
IS	Impôt sur les Sociétés
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
RC	Registre de Commerce
IF	Identifiant Fiscal
ICC	Industries Culturelles et Créatives
NEET	Ni en Emploi, ni en Éducation, ni en Formation
TPME	Très Petites, Petites et Moyennes Entreprises
CNDP	Commission Nationale de Contrôle de la Protection des Données
BMDA	Bureau Marocain du Droit d'Auteur

Terme	Définition
INDH	Initiative Nationale pour le Développement Humain
MRE	Marocain Résidant à l'Étranger
IA	Intelligence Artificielle
MVP	Minimum Viable Product
SaaS	Software as a Service
BPO	Business Process Outsourcing

CHAPITRE 20 — INDEX / TROUVER VITE

- « Je suis adolescent et je ne sais pas quoi faire » → Ch. 2, 16.1, 6
- « Je suis jeune sans diplôme » → Ch. 16.2, 3, 6, 7
- « Je suis jeune diplômé et je cherche un emploi » → Ch. 16.3, 5, 6, 14
- « Je veux créer une association » → Ch. 3, 17
- « Je veux devenir auto-entrepreneur » → Ch. 3, 4, 7, 17
- « Je veux créer une SARL » → Ch. 3, 4, 7
- « Je veux facturer un client » → Ch. 4, 7, 17
- « Je veux répondre à un appel à projets » → Ch. 8, 17
- « Je suis enseignant et je veux utiliser l'IA » → Ch. 10, 11, 16.4
- « Je suis médiateur culturel » → Ch. 9, 16.5, 8
- « Je suis artiste et je veux protéger mes œuvres » → Ch. 9, 12
- « Je veux me former aux métiers du numérique » → Ch. 6, 11, 16
- « Je veux travailler à distance pour l'étranger » → Ch. 14, 3, 4
- « Je suis en reconversion » → Ch. 16.7, 2, 6
- « Je suis dirigeant et je veux transformer ma structure » → Ch. 16.6, 11, 7
- « Je veux financer mon projet » → Ch. 8, 17

« Je veux comprendre mes droits » → Ch. 12, 4

« Je suis en burn-out » → Ch. 15, 12

« Je veux réseauter » → Ch. 13, 2

« Je veux protéger mes données » → Ch. 11, 12

Fin du Kit de Survie

Auteur : Kamel Ghabte Date : Août 2026 Version : 2.0

Ce kit est une arme. Utilisez-la.