



LE MAROC HÔTELLIER

EN CHIFFRES

L'HÔTELLERIE MAROCAINE EN 2025

Le hub MICE du Maroc confirme sa domination. Un marché d'affaires qui accélère.

Observatoire du Tourisme (MTAESS) / Booking.com 93 603 avis / Feuille de Route 2023-2026

Année 2025 — Source : Ministère du Tourisme, chiffres clés, mars 2026.



LE TOURISME D'AFFAIRES EN PLEINE ACCÉLÉRATION

Le Maroc projette 2 millions de touristes d'affaires d'ici 2030. Casablanca en est le moteur incontesté. 19,8 M de visiteurs en 2025 - record historique.

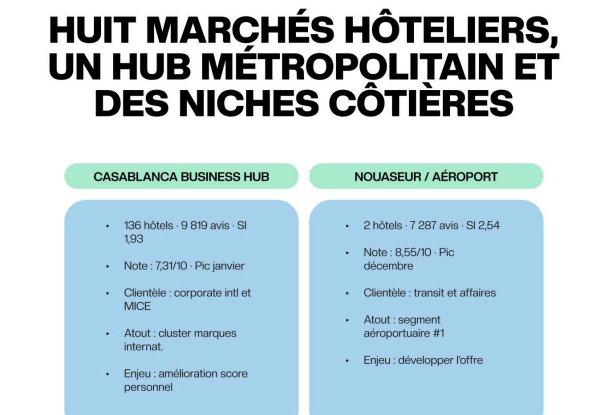
GRAPHIQUE : Évolution nuitées EHTC



LA FEUILLE DE ROUTE 2023 2026 MISE SUR 3 FILIÈRES COMPLÉMENTAIRES

BALNÉAIRE	CITY BREAK	CULTURE
- Sun et Beach - Côtes médit. & atlantique - Ciblentèle intl fort pdiv	- Urbain / Affaires - Tanger, Rabat, Casablanca - Ciblentèle intl et MICE	- Patrimoine et Nature - Médinas, sites UNESCO, Atlas - Ciblentèle intl et interne

Casablanca concentre les 3 filières - mais le tourisme d'affaires est son ADN singulier.

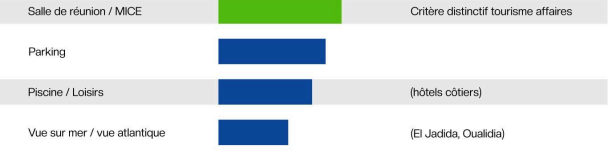


LA RÉGION CASABLANCA-SETTAT : MOTEUR DU TOURISME D'AFFAIRES



HUIT MARCHÉS HÔTELLIERS, UN HUB MÉTROPOLITAIN ET DES NICHES CÔTIÈRES

CASABLANCA BUSINESS HUB	NOUASSEUR / AÉROPORT
136 hôtels - 9 819 avis - SI 193 - Note : 7,31/10 - Pic janvier - Ciblentèle : corporate intl et MICE - Atout : cluster marques internet - Enjeu : amélioration score personnel	2 hôtels - 7 287 avis - SI 254 - Note : 8,55/10 - Pic décembre - Ciblentèle : transit et affaires - Atout : segment aéroportuaire #1 - Enjeu : développer l'offre
EL JADIDA BALNÉAIRE	OUALIDIA BALNÉAIRE PREMIUM
13 hôtels - 1 051 avis - SI 155 - Note : 7,38/10 - Pic janvier - Ciblentèle : nationale et weekend - Atout : côte atlantique accessible - Enjeu : structuration qualité	8 hôtels - 590 avis - SI 255 - Note : 7,44/10 - Pic août - Ciblentèle : weekend gourmet - Atout : lagune, gastronomie - Enjeu : montée gamme
MOHAMMEDIA • BOUZNIKA	AZEMMOUR • BERRECHID
8 hôtels - 1 288 avis - SI ~20 - Notes : 7,38-8,70 - Pic été/août - Ciblentèle : nationale et loisirs - Atout : littoral proche Cas - Enjeu : développer hors-saison	3 hôtels - 267 avis - SI variable - Notes : 8,40-8,55 - Marché niché - Ciblentèle : culture et transit - Atout : patrimoine et médina - Enjeu : visibilité digitale



STRUCTURE NUITÉES



Signal remarquable - le tourisme domestique (+15%) progresse plus vite que l'international (+13%). Le marché intérieur d'affaires est en pleine montée en puissance.



LA VOIX DES CLIENTS & LES LEVIERS D'ACTION



CE QUE DISENT LES CLIENTS — CASABLANCA-SETTAT VS. MAROC

Critère	Régional	National	Signal
• Wi-Fi	• 8,18 / 10	• 8,12 / 10	▲ +0,06 DIFFÉRENCIANT
• Personnel / Accueil	• 8,45 / 10	• 8,82 / 10	▼ -0,37
• Hôtels 4+ (part régionale)	• 31,5 %	• 18,1 %	▲ +13 pts MICE premium
• Score valeur/prix	• 7,73 / 10	• 8,11 / 10	▼ -0,38
• Restaurant (% avis)	• 19,0 %	• 17,7 %	▲ +1,3 pts
• Indice saisonnalité (Casa)	• 1,93	• variable	≠ Year-round business



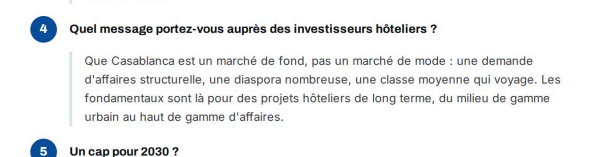
CE QUE LES CLIENTS MENTIONNENT LE PLUS (CASABLANCA-SETTAT)



Wi-Fi et connectivité = mots qui signalent un profil affaires MICE. Les établissements doivent les valoriser sur GDS et profils OTA.

CE QUE L'ASSOCIATION PORTE — 3 PRIORITÉS POUR LA FILIÈRE

STRUCTURATION DE L'OFFRE	EXTENSION DE SAISON	VALORISATION DIGITALE
31,5 % d'hôtels 4+ = le taux le plus élevé du Maroc Renforcer le label MICE : salles, connectivité, services corporate.	SI 1,93 - profil year-round déjà établi Activer les segments bleisure et incentive sur les périodes creuses	>3,7 avis en 3 ans - dynamique accélérée Wi-Fi, salles réunion, accès aéroport : ces mots convergent sur les GDS



Au premier trimestre, cette répartition était de 79 / 21 : le poids du tourisme national monte avec la saison.

Le deuxième trimestre a porté 55 % des nuitées du semestre. Avec un pic à 65 % en août 2025, la haute saison reste devant : c'est sur elle que se jouera l'exercice.

CONSULTER LE TABLEAU DE BORD →

Source : Observatoire du Tourisme, Tableau de bord national, bilan mensuel de juin 2026, publié le 17 août 2026. Le trimestre isolé est obtenu par différence entre les cumuls officiels de mars et de juin 2026.

LA RÉGION CASABLANCA-SETTAT

3^e RÉGION NATIONALE EN NUITÉES

- Casablanca : 1 641 000 nuitées, +11 %, occupation 53 %
- Aéroport Mohammed V : 1 598 000 arrivées, +13 %, première plateforme du pays après Marrakech-Ménara

Le volume progresse de 11 % mais l'occupation recule d'un point : l'offre avance plus vite que la demande. C'est le sujet de la région.

VOIR LE DÉTAIL DES RÉGIONS →

Source : Observatoire du Tourisme, Tableau de bord national, bilan mensuel de juin 2026. Le trimestre isolé est obtenu par différence entre les cumuls officiels de mars et de juin 2026.

L'ACTUALITÉ DU SECTEUR

REVUE DE PRESSE

Le plaidoyer pour doubler les nuitées de Casablanca

Medias24 - 26 juin 2026

La métropole totalise environ 6 millions de nuitées par an, dont la moitié en appartements meublés, et l'article détaille le plaidoyer des acteurs pour porter ce volume à 12 millions entre 2030 et 2035. Grands équipements de congrès, attractions urbaines et montée en gamme du parc y sont présentés comme les conditions du changement d'échelle.

Accor parie sur la franchise pour accélérer au Maroc

Medias24 - 26 mars 2026

Le groupe, qui exploite 37 hôtels dans le Royaume, ouvre son développement au modèle de la franchise pour accélérer, notamment sur sa division Premium, Midscale & Economy, dont 25 établissements affichent 60 % d'occupation et un RevPAR de 521 dirhams, en hausse de 11 %.

Une porte qui s'ouvre aux hôteliers indépendants souhaitant adosser leur actif à une enseigne mondiale sans en céder l'exploitation.

Retenue de 5 % : factures, TVA, trésorerie, ce qui coince

Medias24 - 16 juillet 2026

En vigueur depuis le 1^{er} juillet, la retenue à la source de 5 % sur les prestations de services modifie la mécanique de trésorerie des exploitants : cumulée à la TVA, elle peut représenter un décalage de 20 à 25 % de l'encaissement. L'article détaille les questions pratiques de facturation soulevées par les professionnels et les aménagements qu'ils proposent.

TENDANCES INTERNATIONALES

Le voyage d'affaires croît par les prix davantage que par les volumes

- Dépenses mondiales 2026 : 1 710 milliards de dollars, +7,2 %, et plus de 2 000 milliards attendus en 2030.
 - Mais 1,84 milliard de déplacements seulement, +1,3 % : la hausse est tarifaire.
 - Moyen-Orient : -12,3 % de volumes attendus.

Pour les hôteliers de Casablanca-Settat, cette recomposition du voyage d'affaires représente une opportunité de positionnement sur le segment MICE à l'échelle régionale.

Source : GBTA, Business Travel Index Outlook, 3 août 2026.

LA PAROLE À LA PROFESSION

ENTRETIEN

ElAzami Hassan

Directeur des Ressources Humaines, Le Méridien Hotels & Resorts

1 Casablanca est la porte économique du Royaume. Quelle hôtellerie la région doit-elle construire ?

Une hôtellerie à son image : affaires, congrès, événements, escapades urbaines. Casablanca est la ville marocaine où le monde vient travailler ; chaque client d'affaires est un client potentiel du week-end suivant. Notre conviction est que notre parc hôtelier peut doubler son volume de nuitées en une décennie si l'offre et la qualité suivent.

2 Justement, les grands équipements MICE reviennent dans tous les plans. Quel impact ont-ils pour l'hôtellerie ?

Parce qu'un palais des congrès rempli, c'est de l'année pleine pour nos établissements : hôtels, restaurants, et tout ce qui vit autour. Les grandes métropoles concurrentes se sont équipées : l'aéroport, le parc hôtelier et la position géographique nous permettent de rivaliser. La profession soutient ces projets et se tient prête à les accompagner commercialement.

3 Comment la profession prépare-t-elle les grandes échéances sportives, CAN et Coupe du Monde ?

Comme une répétition générale permanente : montée en qualité du parc, formation des équipes, coordination avec les autorités sur l'accueil. Ces rendez-vous laisseront à la ville des infrastructures et une notoriété durables ; à nous de transformer l'essai en clientèle fidèle.

4 Quel message portez-vous auprès des investisseurs hôteliers ?

Que Casablanca est un marché de fond, pas un marché de mode : une demande d'affaires structurée, une diaspora nombreuse, une classe moyenne qui voyage. Les fondamentaux sont là pour des projets hôteliers de long terme, du milieu de gamme urbain au haut de gamme d'affaires.

5 Un cap pour 2030 ?

Installer Casablanca parmi les grandes métropoles d'affaires et d'événements de la Méditerranée et de l'Afrique, avec un parc hôtelier qui fait référence. La ville a toujours été une pionnière ; son hôtellerie doit l'être aussi.