

# Fiche n°56–1/2 - Camping / Glamping (camp de luxe) / Bivouac desert camp

## Descriptif



Offre d'hébergement sous forme de campement destiné à recevoir une clientèle à la recherche de dépaysement, d'expériences insolites dans le désert et/ou de découverte de grands espaces et environnements naturels dans des sites réservés à cet effet (i.e: Lagune de Naila) avec une capacité de **30 tentes par projet**

**Principaux clients :** Touristes individuels et groupes (assoiffés d'intensité de la nature et d'aventure dans le désert, touristes à la recherche d'expériences exclusives et insolites)

**Filière et sous filière :** Tourisme /Desert Adventure, Nature Trekking / Offre d'Hébergement

Complexité du produit **-3,33**  **2,56**  
na

Code SH: NA

## Faits marquants

- Tendances mondiales émergentes favorable au tourisme durable avec le Maroc classé meilleure destination durable émergente en 2022
- Dynamique nationale du secteur marqué par l'adoption de la nouvelle stratégie de relance du secteur du tourisme avec pour objectif d'atteindre 17,5 Mn de touristes à horizon 2026
- Fort potentiel touristique de la région sur un segment en forte croissance : celui de l'Écotourisme orienté principalement sur le Désert Adventure et Nature
- Demande en forte croissance pour des séjours exclusifs en pleine nature ou dans le désert

## Prérequis (1)

- Aménagement du parc de Khenifiss, lagune de Naila
- Partenariats avec des agences spécialisées (eg. écotourisme, nature, Booking, AirB&B)
- Accompagnement pour l'accès au foncier et pour le financement bancaire
- Formation RH de qualité

## Indicateurs marchés

**Marché(s) cible(s) :**

**Marché(s) cible(s), (du plus au moins prioritaire(s)) à adresser :**

- +** International: Principalement marché canarien, Etats-Unis, Belgique, Royaume Uni, Chine....
- National: Tourisme interne

## Taille et évolution du marché

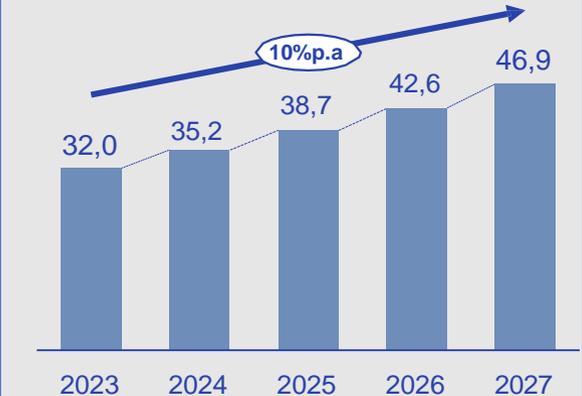
### Arrivées touristiques dans les EHTC- Région LSH

En Milliers



### Projection de croissance des arrivées touristiques dans les EHTC-Région LSH

En Milliers<sup>2</sup>



(1)Projection: Feuille de route de relance du tourisme à horizon 2026  
Source: Article de presse



# Fiche n°56–2/2 - Camping / Glamping (camp de luxe) / Bivouac desert camp

## Indicateurs financiers (indicatif) :

Investissement potentiel	1-10 Mns MAD
Chiffre d'affaires	3,5-35 Mns MAD
Prix de vente estimatif	550 Mad/chambre(Bivouac) 1250 Mad/chambre (Glamping)
ROI	44-47 %
EBITDA (en % du CA)	38-42 %
Emplois	15-150

## Ressources humaines

### Compétences RH nécessaires

- Management hôtelier
- Restauration

### Offres de formation

- Institut spécialisé de l'hôtellerie et de la restauration-Laâyoune (filiale Management hôtelier)

## Matières premières et fournisseurs

### Principaux intrants

Food & Beverage

### Principaux fournisseurs

- Entreprises de BTP et équipement au niveau national
- Société d'approvisionnement en consommables

## Éléments d'investissement

### Foncier potentiel

#### Provinces prioritaires

✓ Lâayoune ✓ Es Smara ✓ Boujdour ✓ Tarfaya

#### Type de foncier

Domaine privé de l'Etat (eg.Foum el oued-Tarfaya -plage awzewelt(Boujdour))

#### Prix moyen du foncier

Commission Régionale Unifiée de l'Investissement (CRUI)

#### Superficie

4 000-10 000 m<sup>2</sup> (Bivouac)  
2-5ha (Glamping)

#### Mode de mobilisation

Commission Régionale Unifiée de l'Investissement (CRUI)

### Principaux avantages d'investissements

#### Subvention

Programme Maroc PME « créativité et co-développement »

#### Aide à la formation

Programme « TAEHIL », « IDMAJ », « Awrach »

#### Autre

Programme « Tahfiz », « Nawat »

### Contacts

 **Nom et prénom :**  
**Bachir Lafkih**

 **Téléphone : 0661445891**

 **E-mail :**  
**laayouneinvest@gmail.com**