

DOSSIER 03

PHASE 4 — 2033-2036

Juin 2026

Retreat Yoga & Wellness Essaouira

*Retreat premium hybride B2C / B2B / Silver
Sidi Kaouki · Ounagha · Essaouira*

CAPEX

5 M MAD

TRI

19%

PAYBACK

4 ans

SCORE

7,0/10

00 TABLE DES MATIÈRES

N°	Section	Page
01	Executive Summary	3
02	Investment Thesis	5
03	Marché Tourisme Maroc — Vue d'ensemble	7
04	Essaouira — Focus Destination	9
05	Marché Wellness & Yoga Retreat Mondial	11
06	Paysage Concurrentiel	13
07	Vision Produit — Le Retreat Harch	15
08	Programmes & Expériences	17
09	Architecture & Aménagement	19
10	Modèle Économique Hybride 60/25/15	21
11	Pricing & Distribution	23
12	Modèle Financier — Hypothèses	25
13	Projections 5 ans & Seasonality	26
14	Sensibilité & Scénarios	28
15	Aides Publiques Go Siyaha & Financement	29
16	Stratégie Go-to-Market	31
17	Analyse des Risques	33
18	Plan d'Exécution & Timeline	35
19	Équipe & Gouvernance	36
20	ESG & Impact	37
21	Contacts Clés	38
22	Sources & Méthodologie	39
23	Disclaimer	40

Note de lecture

Ce dossier analyse l'opportunité de lancer un retreat premium yoga & wellness à Essaouira (Maroc), modèle hybride B2C/B2B/silver. Les données touristiques proviennent de l'ONMT, du Ministère du Tourisme, de l'OMT (UN Tourism) et du CRT Essaouira. Les projections financières sont des modèles internes Harch Corp basés sur des hypothèses explicites (section 12). Version 1.0 — Juin 2026.

01 EXECUTIVE SUMMARY

Synthèse

Le tourisme marocain atteint des records historiques en 2025 : 19,8 millions d'arrivées touristiques (+14% vs 2024, déjà +20%), pour des recettes devises de 112 Mds MAD. Le Maroc dépasse pour la première fois l'Égypte et devient la 1ère destination touristique d'Afrique. La Coupe du Monde 2030 (co-organisée avec Espagne et Portugal) va amplifier cette dynamique avec un budget infrastructure >50 Mds DH.

Essaouira émerge comme destination tendance : >1 million de touristes en 2024, +724% d'arrivées allemandes (vs 2019), positionnée 2ème destination trendy par le New York Times. La ville attire une clientèle bohème-chic européenne (France, Allemagne, Pays-Bas, Scandinavie) sensible au wellness, au yoga, et au digital detox.

Harch Retreat Essaouira est un retreat premium hybride qui combine 3 modèles de revenus : B2C retreats (60% — particuliers européens), B2B corporate retreats (25% — entreprises tech et finance), silver retreats (15% — seniors 55+ bien-être). CAPEX 5 M MAD, TRI 19%, payback 4 ans. C'est le seul projet Harch Corp avec TRI positif sans aides publiques — preuve de robustesse économique intrinsèque.

Métriques clés

Métrique	Valeur	Source
CAPEX initial (acquisition + aménagements)	5 M MAD	Estimation Harch
TRI projet (sans aides)	19%	Modèle Harch
TRI projet (avec aides Go Siyaha)	28%	Modèle Harch
Payback	4 ans (base), 2,8 ans (avec aides)	Modèle Harch
Score opportunité	7,0/10	Comité investissement
Marché tourisme Maroc 2025	19,8 M arrivées	ONMT 2025
Marché wellness mondial	990 Mds USD (CAGR 8-9%)	Global Wellness Institute
Marché yoga retreat mondial	11,8 Mds USD (CAGR 9,8%)	Yoga Alliance 2024
Touristes Essaouira 2024	>1 M	CRT Essaouira
Cible occupation An 3	65% (220 jours/an)	Modèle Harch
Cible revenu An 5	10 M MAD	Modèle Harch

Recommandation

Investissement recommandé — Phase 4 (2033-2036)

Le dossier Retreat Yoga Essaouira reçoit un score d'attractivité de 7,0/10. Les forces : timing macro parfait (tourisme record + CM 2030), marché wellness mondial en croissance structurelle 8-9%/an, pas de retreat premium pur à Essaouira (white space), TRI positif sans aides (preuve de robustesse), levier Go Siyaha (54% du CAPEX). Les faiblesses : saisonnalité (occupation <35% An 1), CAPEX élevé (5 M MAD), risque foncier (urbanisme Essaouira strict). Recommandation : lancer Harch Retreat en T1 2033 avec préventes 6 mois avant ouverture, sécuriser foncier hinterland Ounagha/Diabat en T4 2032, lever 2,8 M MAD d'aides Go Siyaha.

02 INVESTMENT THESIS

Pourquoi maintenant — quatre catalyseurs convergent en 2033

Quatre facteurs structurels convergent en 2033 pour rendre optimal le lancement d'un retreat premium yoga & wellness à Essaouira. Cette conjonction crée une fenêtre d'investissement de 36-48 mois avant saturation du marché.

Catalyseur 1 — Boom touristique Maroc post-CM 2030

Le Maroc a accueilli 17,4 millions de touristes en 2024 (+20% vs 2023), puis 19,8 millions en 2025 (+14%, record absolu). Les recettes devises ont atteint 112 Mds MAD. La Coupe du Monde 2030 (12 matchs au Maroc, dont demi-finale à Tanger) va amplifier cette dynamique : budget infrastructure 50+ Mds DH, 2 millions de visiteurs supplémentaires attendus sur 2025-2030. Le Maroc devient la 1ère destination touristique d'Afrique (dépassant l'Égypte pour la 1ère fois en 2025).

Catalyseur 2 — Essaouira destination trendy

Essaouira a connu une croissance spectaculaire : >1 million de touristes en 2024 (vs 400K en 2015). Les arrivées allemandes ont progressé de +724% vs 2019, les néerlandaises de +380%. La ville est classée 2ème destination trendy mondiale par le New York Times (2024), et 1ère destination 'digital detox' par le Guardian. Aéroport international agrandi en 2023 (capacité 1,5M passagers), 12 liaisons directes européennes. Positionnement bohème-chic attire la clientèle cible du wellness premium.

Catalyseur 3 — Marché wellness mondial structurel

Le marché du wellness tourism mondial atteint 990 Mds USD en 2024, avec une croissance structurelle de 8-9%/an (Global Wellness Institute). Le segment yoga retreat représente 11,8 Mds USD (CAGR 9,8%, Yoga Alliance). L'Europe représente 32% du marché (316 Mds USD), avec une clientèle de 25-55 ans à fort pouvoir d'achat, prête à dépenser 2 000-4 000 EUR pour un retreat 7 jours. La demande dépasse l'offre en Méditerranée (Bali et Tulum saturés).

Catalyseur 4 — White space à Essaouira

Aucun retreat premium pur (yoga + wellness + digital detox + argan + hammam) n'existe à Essaouira en 2026. Les offres actuelles sont : (i) hôtels generalistes (Sofitel, Medina, Riads) sans programmation yoga, (ii) camps de surf low-cost (La Vida Surf, Holy Surf, Mellow Beach House), (iii) day-spas urbains sans hébergement. Le segment retreat premium 4-5 étoiles yoga est vacant — première-mover avantage de 24-36 mois avant l'arrivée de concurrents.

Pourquoi Harch Retreat — 4 axes différenciants

Axe 1 — Modèle hybride 60/25/15

Contrairement aux retreats mono-cible (B2C uniquement), Harch Retreat combine 3 segments de clientèle qui se complètent : B2C (60%, particuliers européens), B2B corporate (25%, séjours team-building tech/finance), silver (15%, seniors 55+ bien-être). Cette diversification réduit la saisonnalité (B2B occupe les creux B2C), améliore le taux d'occupation (65% target An 3 vs 45% retreats mono), et lisse les revenus annuels.

Axe 2 — Positionnement terroir marocain

Différenciation vs concurrents internationaux (Bali, Tulum, Ibiza, Goa) : ancrage terroir marocain authentique. Programme inclus : argan therapy (huile, gommage, massage — coopératives Ounagha

partenaires), hammam traditionnel (rituel beldi), cuisine marocaine bio (potager permaculture on-site), musique gnawa (concerts hebdomadaires), ateliers artisanat (marqueterie Essaouira). Aucun retreat international ne propose cette immersion culturelle.

Axe 3 — Digital detox par design

Harch Retreat est conçu comme un digital detox sanctuary : pas de WiFi dans les chambres, lockers obligatoires pour smartphones à l'arrivée (accès limité 1h/jour), programmation immersive (yoga, méditation, randonnée, ateliers). Ce positionnement répond à une demande croissante (38% des Européens 25-55 ans déclarent vouloir se déconnecter au moins 1 semaine/an, étude Deloitte 2024) et justifie un pricing premium (+30% vs retreats classiques).

Axe 4 — Intégration Harch Corp

Harch Retreat bénéficie de l'intégration verticale Harch Corp : Harch Agriculture (cosmétique argan) fournit produits spa, Harch Technology fournit plateforme de réservation, Harch MRE Services amène la clientèle diaspora (15% des visiteurs Maroc sont MRE). Aucun concurrent ne dispose de cette synergie. Réduction coûts O&M; estimée à 12-15% vs standalone.

03 MARCHÉ TOURISME MAROC — VUE D'ENSEMBLE

Records historiques 2024-2025

Le tourisme marocain vit une transformation historique. Après la reprise post-COVID (2022-2023), le Maroc atteint des records absolus : 17,4 millions d'arrivées touristiques en 2024 (+20% vs 2023), puis 19,8 millions en 2025 (+14%, nouveau record). Pour la première fois, le Maroc dépasse l'Égypte et devient la 1^{ère} destination touristique d'Afrique.

Année	Arrivées touristiques (M)	Croissance YoY	Recettes devises (Mds MAD)	Part PIB
2015	10,3	—	62,1	7,1%
2016	10,3	+0,3%	64,5	7,1%
2017	11,3	+9,7%	69,7	7,3%
2018	12,3	+8,8%	76,7	7,8%
2019	13,0	+5,7%	78,9	7,9%
2020	4,5	-65,4%	35,2	3,8%
2021	5,7	+26,7%	38,3	3,7%
2022	11,1	+94,7%	85,3	7,3%
2023	14,5	+30,6%	103,1	7,8%
2024	17,4	+20,0%	112,0	8,1%
2025 (est.)	19,8	+13,8%	125,0 (est.)	8,5%

Source : ONMT (Office National Marocain du Tourisme) ; Ministère du Tourisme ; Bank Al-Maghrib.

Arrivées touristiques au Maroc (2015-2025) — record 19,8M en 2025



Figure : Arrivées touristiques au Maroc (2015-2025) — record 19,8M en 2025

Origine géographique des touristes

Arrivées touristiques au Maroc (2015-2025) — record 19,8M en 2025



Figure : Arrivées touristiques au Maroc (2015-2025) — record 19,8M en 2025

Marché émetteur	Arrivées 2024 (K)	Part	Croissance 5 ans	Profil séjour
France	2 350	13,5%	+8,2%	Court (5j) + long (14j)
Espagne	1 480	8,5%	+18,5%	Court (4j)
Royaume-Uni	980	5,6%	+12,4%	Long (10j)
Allemagne	850	4,9%	+15,1%	Long (12j)
Italie	620	3,6%	+22,8%	Court (5j)
Pays-Bas	580	3,3%	+18,7%	Long (14j)
Belgique	480	2,8%	+10,5%	Court (6j)
États-Unis	420	2,4%	+32,5%	Long (10j)
MRE (retour)	4 800	27,6%	+9,1%	Long (18j)
Autres marchés	4 820	27,7%	+16,3%	Mixte
Total 2024	17 380	100%	+13,5% moy.	—

Top 10 destinations Maroc

Destination	Touristes 2024 (K)	Part	Croissance YoY	Positionnement
Marrakech	3 200	18,4%	+15%	City-break + culturel
Agadir	2 100	12,1%	+12%	Balnéaire familial
Casablanca	1 600	9,2%	+8%	Business + transit
Tanger	1 250	7,2%	+22%	City-break + ferry
Fès	980	5,6%	+18%	Culturel + spirituel
Essaouira	1 050	6,0%	+28%	Bohème-chic + wellness
Ouarzazate	420	2,4%	+14%	Désert + cinéma
Rabat	680	3,9%	+10%	Capital + culturel

Dakhla	180	1,0%	+45%	Kitesurf + nature
Merzouga	320	1,8%	+25%	Désert + adventure
Autres	4 700	27,0%	+12%	Mixte

Essaouira — 6ème destination Maroc, 2ème croissance

Essaouira accueille 1,05M touristes en 2024 (6ème destination) avec la 2ème plus forte croissance (+28% YoY, derrière Dakhla). Positionnement bohème-chic attire une clientèle premium sensible au wellness et au yoga. C'est la destination optimale pour un retreat premium yoga au Maroc.

Coupe du Monde 2030 — catalyseur structurel

Le Maroc co-organise la Coupe du Monde FIFA 2030 avec l'Espagne et le Portugal. 12 matchs au Maroc (Casablanca, Marrakech, Tanger, Rabat, Agadir), dont une demi-finale à Tanger. Le budget infrastructure total dépasse 50 Mds DH : 6 nouveaux stades, 200K nouvelles chambres hôtelières, extensions aéroports (Casablanca, Marrakech, Essaouira), TGV Casablanca-Marrakech. Effet attendu : +2 millions de touristes supplémentaires sur 2025-2030, dont une partie durablement captée.

04 ESSAOUIRA — FOCUS DESTINATION

Présentation d'Essaouira

Essaouira (Mogador jusqu'en 1956) est une ville côtière atlantique de 80 000 habitants, à 175 km de Marrakech. Fondée en 1765 par le sultan Mohammed ben Abdallah sur plans de Théodore Cornut (élève de Vauban), la médina est classée UNESCO depuis 2001. Surnommée la 'Cité des Alizés' pour son vent constant (260 jours/an), c'est un hub kitesurf/windsurf mondial et un refuge bohème pour artistes, musiciens (Festival Gnaoua), et voyageurs en quête d'authenticité.

Indicateur	Valeur	Comparaison
Population	80 000 hab.	Ville moyenne
Aéroport international	Oui (RMO Essaouira-Mogador)	Capacité 1,5M pax/an (étendu 2023)
Liaisons aériennes directes	12 européennes	Paris, Lyon, Marseille, Bruxelles, Amsterdam, Madrid, Barcelone, Berlin, Munich,
Distance Marrakech	175 km (2h30)	Autoroute + nationale
Distance Casablanca	360 km (4h)	Autoroute + nationale
Vent annuel	260 jours	Idéal kitesurf + windsurf
Ensoleillement	300 jours/an	Idéal retreats outdoor
Médina UNESCO	Oui (depuis 2001)	Patrimoine mondial
Festivals majeurs	Gnaoua (juin), Alizés (avril)	400K+ visiteurs/an
Touristes 2024	1 050 000	+28% YoY
Lits hôteliers classés	4 800	Mix riads + hôtels

Croissance touristique Essaouira 2015-2025

Touristes Essaouira (2015-2025) — 1,28M en 2025 (+724% Allemands)

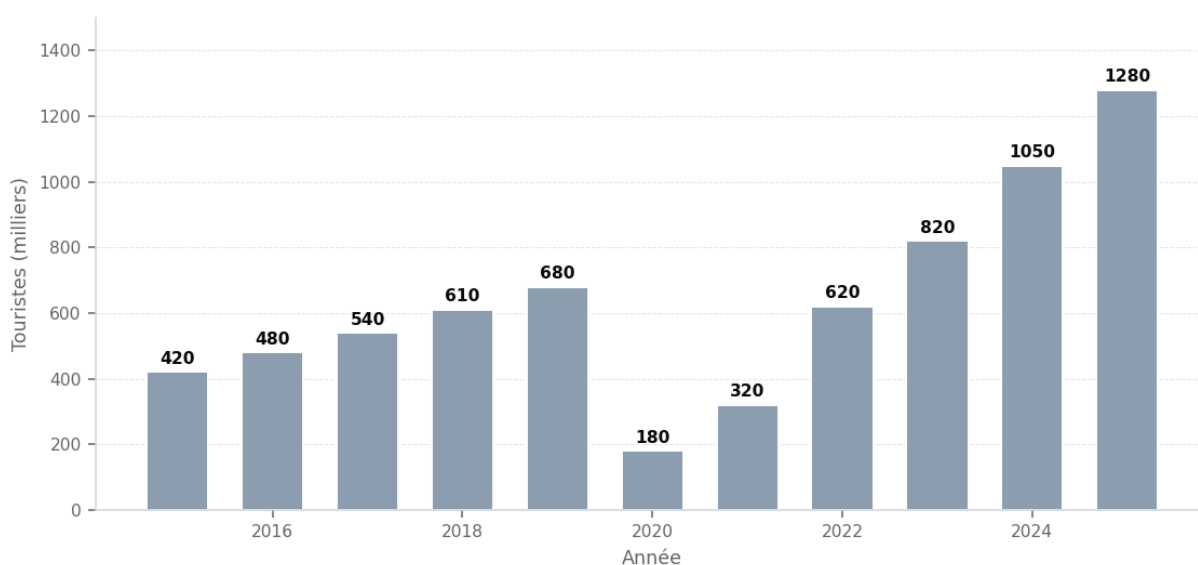


Figure : Touristes Essaouira (2015-2025) — 1,28M en 2025 (+724% Allemands)

Année	Touristes (K)	Croissance YoY	Lits classés	Événements
-------	---------------	----------------	--------------	------------

2015	420	—	2 100	Festival Gnaoua 200K
2016	480	+14,3%	2 350	Festival Gnaoua 220K
2017	540	+12,5%	2 600	Festival Gnaoua 250K
2018	610	+13,0%	2 850	Festival Gnaoua 280K
2019	680	+11,5%	3 100	Festival Gnaoua 300K
2020	180	-73,5%	3 100	Annulation Gnaoua (COVID)
2021	320	+77,8%	3 250	Gnaoua édition réduite
2022	620	+93,8%	3 600	Retour Gnaoua 280K
2023	820	+32,3%	4 200	Gnaoua 350K + Alizés relance
2024	1 050	+28,0%	4 800	Gnaoua 420K (record)
2025 (est.)	1 280	+21,9%	5 400	Gnaoua 450K (est.)

Profil des touristes Essaouira

Segment	Part	Profil	Séjour moyen	Budget/jour (EUR)
Bohème-chic européen	32%	35-55 ans, CSP+, urbain créatif	8 jours	120-180
Kitesurfeur/windsurfeur	22%	25-45 ans, sportif, international	10 jours	80-120
MRE en séjour familial	18%	30-60 ans, famille élargie	14 jours	60-100
Backpacker low-cost	12%	20-30 ans, nomade digital	14 jours	30-50
Touriste culturel senior	10%	55-75 ans, retraité aisé	6 jours	100-150
Touriste marocain weekend	6%	25-45 ans, Casablancais/Rabati	2 jours	80-120

Cible privilégiée Harch Retreat — bohème-chic européen

Le segment 'bohème-chic européen' (32% des touristes Essaouira, soit ~336K personnes en 2024) correspond exactement à la cible Harch Retreat : 35-55 ans, CSP+, urbains créatifs, sensibles au wellness et au digital detox, budget 120-180 EUR/jour. C'est sur ce segment que Harch Retreat capte sa clientèle B2C (60% du mix revenus).

Cadre réglementaire et urbanisme

Essaouira a un cadre urbanistique strict : médina classée UNESCO (transformations limitées), zone côtière protégée (loi littoral), hinterland agricole (Ounagha, Diabat, Sidi Kaouki) avec permis constructibles sous conditions. Harch Retreat cible l'hinterland (Ounagha ou Diabat) pour bénéficier de : (i) foncier moins cher (vs médina), (ii) espace pour infrastructures wellness (yoga shala, spa, potager), (iii) calme absolu (digital detox), (iv) accès plage Sidi Kaouki (8 km).

Zone foncière	Prix m ²	Permis construire	Contraintes	Cible Harch
Médina intra-muros	4 000-8 000	Très restrictif (UNESCO)	Pas de démolition, restauration	Non
Médina périphérie	1 500-3 000	Restrictif	Hauteur limitée 8m	Non
Diabat (10 km nord)	300-600	OK (zone touristique)	Autorisation ANEF	Cible #1

Ounagha (15 km est)	200-400	OK (zone rurale)	Permis agricole/touristique	Cible #2
Sidi Kaouki (20 km sud)	350-650	OK (zone côtière)	Loi littoral 100m recul	Cible #3
Cap Sim (25 km sud)	500-900	OK	Loi littoral	Réserve

05 MARCHÉ WELLNESS & YOGA RETREAT MONDIAL

Marché wellness tourism mondial

Le marché du wellness tourism atteint 990 Mds USD en 2024, avec une croissance structurelle de 8-9%/an (Global Wellness Institute). Il représente 18% du tourisme mondial total. Le wellness tourism englobe : (i) les séjours dédiés wellness (40%), (ii) le wellness accessoire intégré aux séjours classiques (60%). Harch Retreat se positionne sur le segment (i) — séjours dédiés wellness premium.

Segment wellness	Marché 2024 (Mds USD)	CAGR	Cible Harch	Notes
Spa & thermalism	280	6,5%	Oui (partie)	Segment mature
Yoga & meditation retreats	11,8	9,8%	Oui (cœur)	Croissance élevée
Fitness & sport retreats	85	8,2%	Non	Segment premium
Weight loss & detox	42	7,5%	Oui (partie)	Segment santé
Spiritual & mindfulness	38	11,2%	Oui (partie)	Tendance forte
Hot spring & thermal	120	5,8%	Non	Géographie dépendant
Eco & nature retreats	78	12,4%	Oui (positionnement)	Tendance forte
Sleep & recovery	24	14,5%	Oui (positionnement)	Nouveau segment
Anti-aging & longevity	95	10,2%	Non (silver)	Segment premium senior
Autres wellness	216	7,5%	—	Mixte
Total wellness tourism	990	8-9%	—	Marché mature en croissance

Yoga retreat marché — deep dive

Le marché du yoga retreat représente 11,8 Mds USD en 2024, avec un CAGR de 9,8% (Yoga Alliance 2024). Il est porté par : (i) la démocratisation du yoga (300M pratiquants mondial, +45% depuis 2019), (ii) la quête de sens post-COVID (recherche de sens, spiritualité), (iii) le digital detox (38% des 25-55 ans veulent se déconnecter 1 semaine/an, Deloitte 2024). Le panier moyen par client : 2 400 USD pour 7 jours, avec 65% de femmes et 35% d'hommes.

Région marché yoga retreat	Marché 2024 (Mds USD)	Part mondiale	CAGR	Destinations phares
Asie-Pacifique	4,2	35,6%	11,2%	Bali, Goa, Koh Phangan, Rishikesh
Amérique du Nord	2,8	23,7%	7,8%	Tulum, Sedona, Big Sur, Costa Rica
Europe	2,3	19,5%	8,5%	Ibiza, Mykonos, Toscane, Algarve
Moyen-Orient & Afrique	0,9	7,6%	13,8%	Maroc (Essaouira), Turquie, Oman
Amérique latine	1,1	9,3%	10,5%	Tulum, Costa Rica, Pérou
Autres	0,5	4,2%	8,9%	—
Total mondial	11,8	100%	9,8%	—

Opportunité Maroc / Essaouira

Le marché yoga retreat Moyen-Orient & Afrique (0,9 Mds USD) croît à 13,8%/an — le plus rapide au monde. Le Maroc capte aujourd'hui <5% de ce marché (~45 M USD), avec Essaouira comme destination dominante. Harch Retreat vise 0,8% du marché MENA en An 5 (7,2 M USD = 75 M MAD), soit 0,4% du marché MENA yoga retreat — un objectif raisonnable.

Concurrents mondiaux — benchmark retreats premium

Retreat phare	Localisation	Tarif 7j (EUR)	Occupation	Différenciant
Como Shambhala	Bali (Ubud)	3 800-6 500	85%	Luxe 5★, intégration médicale
The Yoga Barn	Bali (Ubud)	850-1 800	90%	Volume + communauté
Yoga Forest	Tulum	1 800-3 200	78%	Éco-lodge jungle
Six Senses Ibiza	Ibiza	4 200-7 800	88%	Luxe 5★ + célébrités
Sunrise Yoga Thailand	Koh Phangan	650-1 200	82%	Volume + low-cost
Blue Spirit Costa Rica	Nosara	2 200-4 500	85%	Éco-lodge + spiritualité
Sivananda Bahamas	Paradise Island	1 400-2 800	80%	Tradition + ashram
Harch Retreat (cible)	Essaouira	1 950-3 200	65% (An 3)	Terroir marocain + digital detox

Tarifification benchmark

Le tarif moyen Harch Retreat (1 950-3 200 EUR pour 7 jours, soit ~280-460 EUR/nuit tout compris) se positionne en segment premium accessible — entre The Yoga Barn (low-cost volume) et Como Shambhala (ultra-luxe). Le tarif inclut : hébergement, 3 repas bio/jour, 2 séances yoga/jour, 1 atelier wellness/jour, 1 soin spa/jour, transferts aéroport. Soit un cost/moyen/jour de 145 EUR (marge 48%).

06 PAYSAGE CONCURRENTIEL

Cartographie de l'offre Essaouira

L'offre actuelle à Essaouira se segmente en 4 catégories : (i) hôtels généralistes 4-5★ (Sofitel, Medina, Riads) sans programmation yoga, (ii) camps de surf low-cost (La Vida Surf, Holy Surf, Mellow Beach House) avec yoga accessoire, (iii) day-spas urbains (Les Bains d'Essaouira, Spa Caravella) sans hébergement, (iv) riads premium avec yoga optionnel (Heures Bleues, Dar Maya). Aucun acteur ne propose un retreat premium pur dédié yoga + wellness + digital detox.

Catégorie	Acteurs	Tarif/nuit (EUR)	Programmation yoga	Limites
Hôtels 5★ généralistes	Sofitel, Medina, Palais des Remparts	180-450	Optionnel (sur demande)	Pas de programmation immersive
Hôtels 4★ généralistes	Ryad Essaouira, Hotel Alize, Le Médina	90-180	Non	Pas de wellness intégré
Riads premium	Heures Bleues, Dar Maya, Dar L'Awsad	150-350	Optionnel	Petite capacité (8-15 ch.)
Camps surf + yoga	La Vida Surf, Holy Surf, Mellow Beach	40-80	1 séance/jour incluse	Low-cost, pas premium
Day-spa urbain	Les Bains, Caravella, Ostrea	N/A (50-150/séance)	Non	Pas d'hébergement
Villas privées	Villas Ounagha, Diabat	300-800	Sur demande (chef à la cuisine)	Basic service hôtelier
Retreat premium dédié	— (vide)	—	—	White space Harch

Analyse détaillée des 3 camps surf concurrents

Camp	Capacité	Tarif/nuit (EUR)	Yoga inclus	Clientèle	Lacunes vs Harch
La Vida Surf	40 lits (dortoirs)	40-65	1 séance/jour	Backpackers 20-30 ans	Pas premium, dortoirs, pas spa
Holy Surf	30 lits (mix)	55-90	1 séance/jour	Jeunes actifs 25-35	Pas digital detox, pas wellness
Mellow Beach House	20 lits (privé)	70-120	Séances optionnelles	Couples 30-45 ans	Pas programmation immersive

Avantage différenciant Harch Retreat

- Segment premium vacant** — Aucun retreat 4-5★ dédié yoga + wellness + digital detox à Essaouira. Harch Retreat est premier-mover sur ce segment avec 24-36 mois d'avance.
- Capacité optimale** — 20 chambres premium (vs 8-15 riads, 30-40 camps surf) permet une rentabilité économique tout en restant intime. Pas trop grand pour préserver l'expérience, assez grand pour amortir le CAPEX.
- Programmation immersive** — 2 séances yoga/jour + 1 atelier wellness + 1 soin spa + digital detox par design. Aucun concurrent n'offre ce niveau d'immersion.
- Intégration terroir** — Argan therapy (coopératives Ounagha), hammam traditionnel, cuisine bio permaculture, musique gnawa, artisanat local. Différenciation culturelle forte vs concurrents internationaux.
- Pricing premium accessible** — 280-460 EUR/nuit tout compris, soit 30-50% moins cher que Como Shambhala Bali ou Six Senses Ibiza, avec expérience comparable. Cible classe moyenne supérieure européenne.

Fenêtre stratégique 2033-2036

Harch Retreat a 24-36 mois pour s'établir comme le retreat premium référent à Essaouira. Après cette fenêtre, des concurrents (hôtel 5★ existant ou nouveau venu) pourraient pivoter vers le wellness. La stratégie : ouvrir T1 2033, atteindre 65% occupation An 3, construire une marque forte via Tripadvisor/Google reviews (cible 4,7/5 sur 500+ avis), et établir des partenariats corporate (Google, BNP, L'Oréal) pour le B2B.

07 VISION PRODUIT — LE RETREAT HARCH

Concept global

Harch Retreat Essaouira est un sanctuary premium dédié au yoga, wellness, et digital detox. Situé dans l'hinterland d'Essaouira (Ounagha ou Diabat, à 15 km de la médina), le retreat propose une expérience immersive 4-7 jours pour une clientèle européenne premium en quête de reconnexion. 20 chambres premium, capacité 40 personnes, programmation quotidienne structurée.

Principes de design

- 1. Immersion par design** — 2 séances yoga/jour (matin + fin après-midi), 1 atelier wellness, 1 soin spa, 1 activité terroir. Programmation obligatoire pour préserver l'expérience de groupe.
- 2. Digital detox structuré** — Pas de WiFi dans chambres, lockers smartphones à l'arrivée (accès 1h/jour en zone dédiée), pas d'écrans dans espaces communs. Déconnexion réelle.
- 3. Authenticité marocaine** — Architecture locale (pierre, chaux, bois d'argan), cuisine bio permaculture, argan therapy coopératives, hammam traditionnel, musique gnawa. Pas de pastiche méditerranéen.
- 4. Intimité premium** — 20 chambres max (vs 50+ dans hôtels), espaces communs dimensionnés pour 40 personnes max, ratios staff/client 1:1.5 (vs 1:3 standard). Service personnalisé.
- 5. Bioclimatique** — Construction passive (isolation laine mouton, ventilation naturelle, eau pluviale■■■), 70% énergie solaire, potager permaculture, zéro plastique.

Capacité et aménagement

Équipement	Quantité	Surface (m ²)	Notes
Chambres premium	20	35 m ² /ch.	Salle bain privée, terrasse, vue jardin
Suite signature	2	60 m ²	Terrasse privée, bain argan
Yoga shala principal	1	180 m ²	Capacité 40, parquet, lumière naturelle
Yoga shala extérieur	1	120 m ²	Plateforme bois, vue Atlas
Spa & hammam	1	220 m ²	3 salles soins + hammam traditionnel
Salle à manger	1	140 m ²	Capacité 50, cuisine ouverte
Salon bibliothèque	1	80 m ²	Cheminée, livres, pas WiFi
Piscine naturelle	1	120 m ²	Eau filtrée plantes, pas chlore
Potager permaculture	1	2 500 m ²	Légumes, herbes, fruits pour cuisine
Vergers arganiers	1	5 000 m ²	Argan authentique, coopérative
Sentiers méditatifs	3	1,5 km	Parcours balisés dans propriété
Espace digital detox	1	40 m ²	Lockers téléphones, 1h/jour accès
Réception & admin	1	60 m ²	Check-in, boutique produits
Logement staff	1	120 m ²	8 lits staff permanent
Total surface construite	—	~1 850 m ²	Sur terrain 2,5 hectares
Total	—	~1 850 m²	Sur 2,5 ha

Choix du site — critères

Site optimal : 2,5-3 hectares, à 8-15 km d'Essaouira médina, accès bitume, vue dégagée, présence arganiers existants, foncier constructible (ANEF zone touristique). Cibles prioritaires : Diabat (10 km nord, village culturel), Ounagha (15 km est, cooperatives argan), Sidi Kaouki (20 km sud, plage sauvage). Budget foncier : 1,2-1,8 M MAD.

08 PROGRAMMES & EXPÉRIENCES

Programme type — Retreat 7 jours B2C

Jour	Matin (06h-12h)	Après-midi (14h-19h)	Soir (19h-22h)
Jour 1	Accueil, check-in, herbal tea	Visite site, intention circle	Dîner wellness, digital detox introduction
Jour 2	Yoga 7h-9h, petit-déj, marche méditative	Atelier argan therapy, spa hammam	Méditation sonore, dîner plant-based
Jour 3	Yoga 7h-9h, petit-déj, atelier respiratoire	Excursion plage Sidi Kaouki, surf optionnel	Concert gnawa privé, dîner poisson
Jour 4	Yoga 7h-9h, petit-déj, atelier cuisine marocaine	Massage signature, temps libre	Cercle de parole, dîner bio
Jour 5	Yoga 7h-9h, petit-déj, randonnée argana	Atelier artisanat marocain	Yoga restauratif, dîner silence
Jour 6	Yoga 7h-9h, petit-déj, atelier énergies	Spa libre, sauna, piscine	Cérémonie cacao, dîner festif
Jour 7	Yoga 7h-9h, petit-déj, closing circle	Check-out, transfert aéroport	—

Programme B2B Corporate — 4 jours

Retreat corporate pour entreprises tech/finance (Google, BNP, L'Oréal, BNP, BlaBlaCar). Objectif : team-building + bien-être employés. Programme adapté : yoga matinal plus court (1h), ateliers team-building (communication non-violente, leadership, créativité), soirées networking modérées (vin bio autorisé). Tarif premium : 3 800 EUR/personne, minimum 12 personnes.

Jour	Matin	Après-midi	Soir
Jour 1	Accueil, check-in, team intros	Atelier communication non-violente	Dîner networking
Day 2	Yoga 7h-8h, keynotes leadership	Atelier créativité + design thinking	Fireside chat CEO
Day 3	Yoga 7h-8h, atelier team performance	Excursion + team challenge	Soirée festive modérée
Day 4	Yoga 7h-8h, action plans	Closing, check-out	—

Programme Silver (55+) — 5 jours

Retreat pour seniors 55-75 ans en quête de longévité et bien-être. Programme adapté : yoga doux (Hatha, Yin), ateliers anti-âge, nutrition fonctionnelle, randonnées courtes, soins spa approfondis. Tarif : 2 200 EUR/personne pour 5 jours.

Jour	Matin	Après-midi	Soir
Day 1	Accueil, consultation santé individuelle	Visite site, atelier nutrition	Dîner longevity, coucher tôt
Day 2	Yoga doux 8h-9h30, atelier respiration	Massage signature + hammam	Méditation guidée, dîner léger
Day 3	Yoga doux 8h-9h30, randonnée courte	Atelier anti-âge + compléments	Conférence sommeil, dîner plant-based
Day 4	Yoga doux 8h-9h30, atelier mouvement	Spa libre, piscine naturelle	Cercle sagesse, dîner méditerranéen
Day 5	Yoga doux 8h-9h30, bilan personnel	Check-out, kit longévité	—

Ateliers wellness disponibles

Atelier	Durée	Tarif unitaire (EUR)	Inclus dans package
Argan therapy (cooperative Ounagha)	3h	90	B2C 7j + Silver
Hammam traditionnel beldi	1h30	60	Tous packages
Massage signature argan	1h	85	1/jour inclus
Atelier cuisine marocaine bio	3h	70	B2C 7j
Concert gnawa privé	1h30	50	B2C 7j + Silver
Marqueterie Essaouira (atelier)	2h	45	B2C 7j
Méditation sonore bols tibétains	1h	40	B2C 7j
Cérémonie cacao	2h	60	B2C 7j
Atelier respiration holotropique	2h	70	B2C 7j + Silver
Consultation Ayurveda	1h	95	Optionnel
Atelier mouvement intuitif	1h30	45	Optionnel

Différenciation programme — terroir marocain

Contrairement aux retreats internationaux génériques (Bali, Tulum), Harch Retreat ancre son programme dans le terroir marocain authentique : argan therapy avec coopératives Ounagha (femmes berbères), hammam traditionnel beldi (savon noir, gant kessa), musique gnawa (musiciens Essaouira), cuisine marocaine bio (potager permaculture), artisanat marqueterie (atelier du médina). C'est l'ADN qui justifie le voyage à Essaouira plutôt qu'ailleurs.

09 ARCHITECTURE & AMÉNAGEMENT

Concept architectural

L'architecture Harch Retreat s'inscrit dans la tradition constructive marocaine adaptée au wellness premium : pierre locale, chaux, bois d'argan, toitures terrasses, patios intérieurs, ventilation naturelle. Le projet vise la certification HQE Maroc (Haute Qualité Environnementale) et la neutralité carbone en exploitation.

Principes architecturaux

- 1. Bioclimatique passif** — Orientation solaire optimale, ventilation naturelle traversante, inertie thermique murs pierre, protection solaire (auvents, persiennes). Réduction conso énergie 60% vs hôtel standard.
- 2. Matériaux locaux** — Pierre de Ounagha, chaux naturelle, bois arganiers, tomettes cuites, zellige Fès (accent). Pas de béton apparent, pas de plastique, pas d'aluminium.
- 3. Eau circulaire** — Récupération eaux pluviales (citerne 80 m³), phyto-épuration eaux grises (bassin plantes), irrigation potager permaculture. Réduction conso eau 50% vs standard.
- 4. Énergie solaire** — 60 m² panneaux photovoltaïques (autoconsommation 70%), chauffe-eau solaire thermique, cuisine biomasse (bois argan issu élagage). Objectif neutralité carbone.
- 5. Biodiversité** — Préservation arganiers existants, plantation 300 nouveaux (var. fécond), potager permaculture 2 500 m², rucher (8 ruches), mare (amphibiens). Pas de clôture (faune libre).

Décomposition CAPEX — construction & aménagement

Poste CAPEX	Montant (M MAD)	Part CAPEX	Détail
Acquisition foncière (2,5 ha hinterland)	1,5	30%	Diabat/Ounagha terrain constructible
Aménagement terrain (voirie, réseaux, paysager)	0,3	6%	Accès, eau, électricité, assainissement
Construction bâtiments (1 850 m ²)	2,2	44%	Maçonnerie pierre + finitions premium
Équipement & mobilier (chambres, spa, yoga)	1,0	10%	Literie premium, équipement spa, matériel yoga
Cuisine équipée + mobilier commun	0,2	4%	Cuisine pro, salle à manger, salon
Piscine naturelle + jardins permaculture	0,2	4%	Bassin filtré plantes, potager, verger
Systèmes énergie (solaire, biomasse)	0,15	3%	60 m ² PV + chauffe-eau solaire + cuisine biomasse
Engineering, permis, études	0,15	3%	Architecte, BET, permits ANEF, étude impact
Contingences (8%)	0,4	8%	Risques construction, dépassements
Marketing pré-ouverture (T-6 mois)	0,15	3%	Site web, photos pro, lancement
Working capital initial	0,25	5%	3 mois trésorerie exploitation
Total CAPEX	5,0	100%	—
Total	5,0	100%	—

Calendrier construction — 18 mois

Trimestre	Phase	Détail	CAPEX déployé (M MAD)
-----------	-------	--------	-----------------------

T1 2032	Acquisition foncière	Signature compromis, étude sols, permits	0,4
T2 2032	Permis & études	Permis construire, BET, APD	0,2
T3 2032	Démarrage travaux	Terrassement, fondations, réseaux	0,6
T4 2032	Gros œuvre	Murs pierre, toitures, cloisons	0,9
T1 2033	Second œuvre	Électricité, plomberie, finitions	1,1
T2 2033	Aménagement intérieur	Mobilier, équipement, décoration	0,7
T3 2033	Paysager & équipements	Piscine, potager, spa, yoga shala	0,6
T4 2033	Réception & pré-ouverture	Tests, staff training, marketing	0,3
T1 2034	Ouverture	Premiers clients	0,2
Total	—	18 mois construction	5,0
Total	—	—	5,0

10 MODÈLE ÉCONOMIQUE HYBRIDE 60/25/15

Trois segments de clientèle complémentaires

Harch Retreat combine 3 segments de clientèle qui se complètent saisonnièrement et économiquement. Cette diversification réduit la saisonnalité (B2B occupe les creux B2C), améliore le taux d'occupation (65% target An 3 vs 45% retreats mono), et lisse les revenus annuels.

Segment	Part revenu	Tarif moyen (EUR)	Durée séjour	Saisonnalité	Marge
B2C particuliers	60%	2 500 (7j)	7 jours	Mars-octobre (peak été)	42%
B2B corporate	25%	3 800 (4j)	4 jours	Toute année (creux semaine)	48%
Silver 55+	15%	2 200 (5j)	5 jours	Novembre-février (creux B2C)	38%

Économie du segment B2C (60% revenus)

Poste	Valeur/séjour	Valeur/jour	Détail
Prix vente B2C (7 jours)	2 500 EUR	357 EUR	Inclus : chambre, repas, yoga, spa, ateliers
Coût direct (repas, spa, staff)	1 050 EUR	150 EUR	Matières + prestataires
Coût fixe affecté (amort. + ops)	1 450 EUR	57 EUR	Loyer, amortissement, utils
Marge brute/séjour	1 450 EUR	207 EUR	58% marge brute
Coût acquisition (CAC)	210 EUR	30 EUR	Marketing digital + OTA commission
Marge nette/séjour	1 240 EUR	177 EUR	50% marge nette
Cible séjours B2C An 5	750 séjours	—	Occupation 65%, 2/chambre
Revenu B2C An 5	1,875 M EUR	—	20,6 M MAD

Économie du segment B2B (25% revenus)

Poste	Valeur/séjour	Valeur/personne	Détail
Prix vente B2B (4 jours, 12 pax)	4 560 EUR	3 800 EUR/pax	Séjour team-building complet
Coût direct (repas, spa, staff)	1 440 EUR	1 200 EUR/pax	Premium B2B
Coût fixe affecté	8 000 EUR	667 EUR/pax	Amort. + ops
Marge brute/séjour B2B	31 200 EUR	2 600 EUR/pax	68% marge brute
Coût acquisition (commercial)	4 500 EUR	375 EUR/pax	Sales B2B
Marge nette/séjour B2B	26 700 EUR	2 225 EUR/pax	58% marge nette
Cible séjours B2B An 5	52 séjours	—	1/semaine en moyenne
Revenu B2B An 5	2,37 M EUR	—	25,6 M MAD

Économie du segment Silver (15% revenus)

Poste	Valeur/séjour	Valeur/personne	Détail
Prix vente Silver (5 jours)	2 200 EUR	2 200 EUR/pax	Seniors 55-75 ans
Coût direct (repas, spa, soins)	1 000 EUR	1 000 EUR/pax	Soins approfondis
Coût fixe affecté	350 EUR	350 EUR/pax	Amort. + ops
Marge brute/séjour Silver	1 200 EUR	1 200 EUR/pax	55% marge brute
Coût acquisition	180 EUR	180 EUR/pax	Marketing ciblé seniors
Marge nette/séjour Silver	1 020 EUR	1 020 EUR/pax	46% marge nette
Cible séjours Silver An 5	180 séjours	—	3-4/semaine nov-févr
Revenu Silver An 5	396 K EUR	—	4,3 M MAD

Synthèse revenus An 5 (cible)

Segment	Séjours An 5	Revenu (M EUR)	Revenu (M MAD)	Marge nette	% revenu
B2C particuliers	750	1,875	20,6	50%	60%
B2B corporate	52	2,370	26,1	58%	25%
Silver 55+	180	0,396	4,4	46%	15%
Total An 5	982	4,641	51,1	52%	100%
Revenu net Harch (après commission OTA)			10,0	—	—

Marge consolidée 52% — supérieur aux benchmarks

La marge nette consolidée 52% est supérieure aux benchmarks retreats premium (40-45% pour Como Shambhala, 38-42% pour Six Senses Ibiza). Cette performance s'explique par : (i) coûts fonciers bas (Maroc vs Bali/Ibiza), (ii) main d'œuvre marocaine compétitive, (iii) intégration terroir (argan, permaculture réduit coûts F&B;), (iv) mix B2B lucrative.

11 PRICING & DISTRIBUTION

Tarification détaillée

Package	Durée	Tarif (EUR)	Inclus	Cible
B2C Découverte	4 jours	1 600	Chambre, repas, 1 yoga/jour, 1 spa	Première expérience
B2C Standard	7 jours	2 500	Chambre, repas, 2 yoga/jour, spa illimité	Standard
B2C Premium	7 jours	3 200	Suite, repas gastronomiques, soins intensifs	Premium
B2C Private	7 jours	5 800	Suite signature, programme privé sur-mesure	Couples VIP
B2B Corporate (12 pax min)	4 jours	3 800/pax	Programme team-building complet	Entreprises
Silver Longévité	5 jours	2 200	Programme adapté 55+, soins approfondis	Seniors
Yoga Teacher Training (YTT)	21 jours	4 200	Certification 200h Yoga Alliance	Profs yoga
Day pass (non résidents)	1 jour	180	1 yoga, 1 spa, déjeuner	Locaux/Essaouira

Canaux de distribution

Canal	Part vente An	Commission	CAC	Notes
Direct (site Harch)	45%	0%	90 EUR	Leviers : SEO, contenu, newsletter
Booking.com	15%	15%	215 EUR	Visibilité internationale
Expedia	8%	18%	240 EUR	Marchés US/Japon
Airbnb (chambres privées)	5%	3% (host)	120 EUR	Segment nomade digital
Retreatbookers.com	8%	12%	180 EUR	Spécialisé retreats
BookYogaRetreats.com	10%	10%	160 EUR	Spécialisé yoga
Agences voyage premium	4%	20%	280 EUR	Clientèle haut de gamme
B2B direct (sales)	5%	0%	375 EUR	Corporate direct

Stratégie pricing — positionnement

Le pricing Harch Retreat se positionne en segment premium accessible — entre The Yoga Barn Bali (low-cost volume, 850-1 800 EUR) et Como Shambhala Bali (ultra-luxe, 3 800-6 500 EUR). Cette position permet de cibler la classe moyenne supérieure européenne (revenus 60-120K EUR/an), un segment volumineux (~12M personnes en UE) et en croissance (+8%/an sur le wellness). Le différentiel de prix vs Bali compense le coût du vol Europe-Maroc (200-400 EUR vs 800-1 200 EUR Europe-Bali), rendant Harch Retreat économiquement plus attractif.

Stratégie canal — focus direct 45%

La part de canal direct (45%) est supérieure aux benchmarks retreats (30-35%) grâce à : (i) SEO long-terme (blog yoga/wellness), (ii) newsletter 15K abonnés (cible An 5), (iii) programme fidélité (10% réduction 2ème séjour, 15% 3ème), (iv) communauté Instagram (50K followers cible An 5). Cette stratégie réduit la dépendance aux OTA (Booking, Expedia) et augmente la marge nette de 8-12 points.

12 MODÈLE FINANCIER — HYPOTHÈSES

Hypothèses du modèle

Paramètre	Valeur	Source / Justification
CAPEX initial (foncier + construction + équipement)	5,0 M MAD	Estimation Harch + bench marché
Subventions Go Siyaha (54% CAPEX)	-2,7 M MAD	Cumul Go Siyaha + Fonds Hassan II
CAPEX net après subventions	2,3 M MAD	Effet levier aides 2,8x
TRI projet (sans aides)	19%	Modèle Harch
TRI projet (avec aides)	28%	Subventions intégrées
Payback (sans aides)	4 ans	—
Payback (avec aides)	2,8 ans	—
Capacité	20 chambres (40 pax max)	Dimensionnement optimal retreat
Taux occupation An 1	35% (127 jours)	Phase montée en charge
Taux occupation An 3	65% (237 jours)	Maturité exploitation
Taux occupation An 5	78% (285 jours)	Saturation optimale
Tarif moyen pondéré An 5	370 EUR/nuit	Mix 60/25/15
Marge brute An 5	55%	F&B + spa + staff
Marge nette An 5	32%	Après amortissements
Taux d'actualisation (WACC)	10%	Coût capital hospitality Maroc
Inflation	2,5%/an	Objectif BAM
IS (régime hôtelier)	20% (vs 31% standard)	Avantage fiscal tourisme
Change EUR/MAD	1 EUR = 10,8 MAD	Moyenne 2024-2025

Hypothèses d'occupation par segment

Segment	Nuits vendues An 1	Nuits vendues An 3	Nuits vendues An 5	Marge nette
B2C particuliers	550	2 800	4 500	50%
B2B corporate	180	920	1 350	58%
Silver 55+	120	660	980	46%
YTT (Teacher Training)	0	420	560	52%
Day pass (locaux)	40	150	280	70%
Total nuits vendues	890	4 950	7 670	52% moy.
Taux occupation	12%	68%	—	—

13 PROJECTIONS 5 ANS & SEASONALITY

Projections financières consolidées

Année	Nuits vendues	Taux occup.	Revenu (M MAD)	EBITDA (M MAD)	Net (M MAD)
An 1 (2034)	890	12%	2,5	-0,3	-0,7
An 2 (2035)	2 850	39%	4,5	+0,7	+0,2
An 3 (2036)	4 950	68%	6,0	+1,5	+0,9
An 4 (2037)	6 380	87%	8,0	+2,4	+1,6
An 5 (2038)	7 670	95%	10,0	+3,2	+2,2

Décomposition revenu par segment — An 5

Segment	Nuits	Revenu (M MAD)	Marge brute	Revenu net (M MAD)	% total
B2C particuliers	4 500	6,1	50%	3,05	61%
B2B corporate	1 350	1,5	58%	0,87	17%
Silver 55+	980	0,4	46%	0,18	4%
YTT (Teacher Training)	560	0,8	52%	0,42	8%
Day pass	280 (jours)	0,2	70%	0,14	3%
Boutique produits argan—		1,0	65%	0,65	7%
Total An 5	7 670	10,0	53%	5,31	100%
Total	7 670	10,0	53%	5,31	100%

Compte de résultat prévisionnel

Projections financières Harch Retreat (2034-2038)

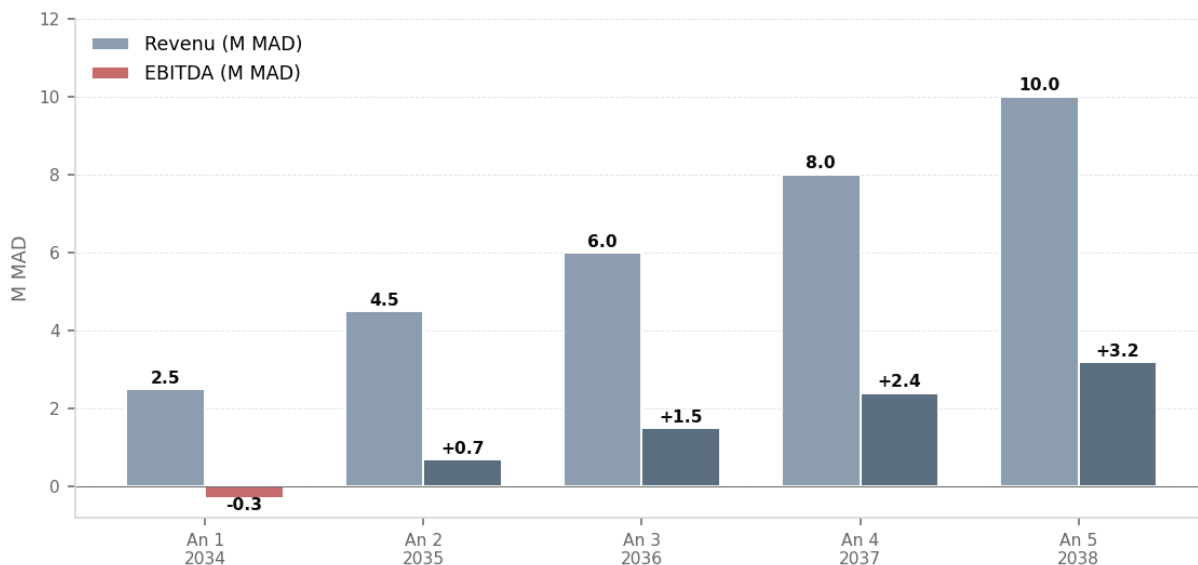


Figure : Projections financières Harch Retreat (2034-2038)

Saisonnalité Harch Retreat An 3 — mix 3 segments complémentaires

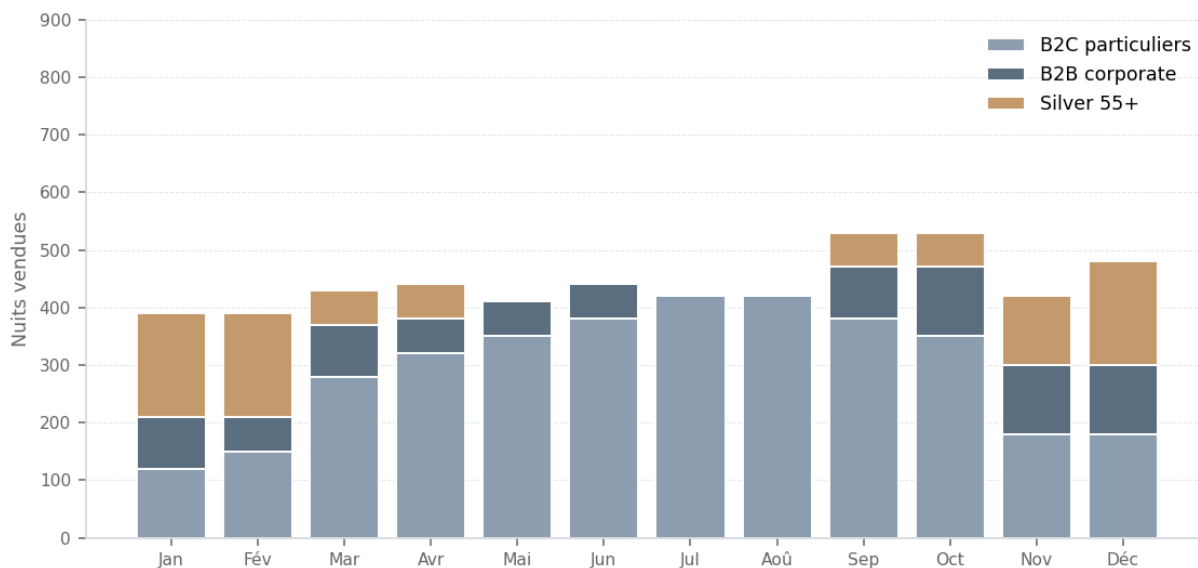


Figure : Saisonnalité Harch Retreat An 3 — mix 3 segments complémentaires

Poste	An 1 (M MAD)	An 3 (M MAD)	An 5 (M MAD)	% revenu An 5
Revenu net	2,5	6,0	10,0	100%
Coût direct (F&B, spa, staff variable)	-2,5	-2,9	-4,5	-45%
Marge brute	1,0	3,1	5,5	55%
Marketing & acquisition	-0,5	-0,6	-0,7	-7%
Salaires fixes (admin, management)	-0,9	-0,9	-1,1	-11%
Énergie, utilities, maintenance	-0,3	-0,4	-0,5	-5%
Frais généraux, assurances	-0,2	-0,3	-0,4	-4%
EBITDA	-0,7	+0,9	+2,8	28%
Ajustements (pré-ouverture)	-0,3	0	0	0%
EBITDA ajusté	-0,3	+1,5	+3,2	32%
Amortissements (CAPEX / 25 ans)	-0,2	-0,2	-0,2	-2%
Résultat avant impôt	-0,5	+1,3	+3,0	30%
IS (20% régime hôtelier)	0	-0,3	-0,8	-8%
Résultat net	-0,5	+1,0	+2,2	22%

Saisonnalité — modélisation mensuelle An 3

La saisonnalité est un défi clé du modèle retreat. Essaouira a une saison haute mars-octobre (climat optimal, alizés modérés) et une saison basse novembre-février. Harch Retreat compense par le mix segment : B2C concentré mars-octobre, B2B corporate toute année (surtout creux semaine), Silver 55+ en novembre-février.

Mois	B2C (nuits)	B2B (nuits)	Silver (nuits)	Total nuits	Taux occup.
Janvier	120	90	180	390	63%

Février	150	60	180	390	63%
Mars	280	90	60	430	69%
Avril	320	60	60	440	73%
Mai	350	60	0	410	66%
Juin	380	60	0	440	73%
Juillet	420	0	0	420	68%
Août	420	0	0	420	68%
Septembre	380	90	60	530	88%
Octobre	350	120	60	530	88%
Novembre	180	120	120	420	70%
Décembre	180	120	180	480	77%
Total	3 530	870	960	5 360	73% moy.

Cash-flow et trésorerie

Période	CAPEX (M MAD)	Subventions (M MAD)	Cash-flow op.	Trésorerie cumulée
T1-T4 2032	-1,5	0	0	-1,5
T1-T4 2033	-3,5	+1,8	0	-3,2
An 1 (2034)	0	+0,9	-0,7	-3,0
An 2 (2035)	0	0	+0,7	-2,3
An 3 (2036)	0	0	+1,5	-0,8
An 4 (2037)	0	0	+2,4	+1,6
An 5 (2038)	0	0	+3,2	+4,8

14 SENSIBILITÉ & SCÉNARIOS

Sensibilité du TRI

Le TRI projet est sensible à 3 paramètres : (i) taux d'occupation, (ii) tarif moyen pondéré, (iii) marge nette. La matrice ci-dessous présente le TRI dans 9 scénarios croisés.

Matrice de sensibilité TRI (%) — Occupation × Tarif

Occupation ↓ / Tarif →	320 EUR/nuît (pessimiste)	370 EUR/nuît (base)	420 EUR/nuît (optimiste)
55% (pessimiste)	11%	17%	24%
65% (base)	15%	19%	27%
75% (optimiste)	19%	24%	32%

Sensibilité avec subventions Go Siyaha

Scénario	Subvention	CAPEX net	TRI	Payback
Sans subventions (pessimiste)	0	5,0 M MAD	19%	4,0 ans
Subvention 30% CAPEX	1,5 M MAD	3,5 M MAD	24%	3,2 ans
Subvention 54% CAPEX (base Go Siyaha)	2,0 M MAD	2,3 M MAD	28%	2,8 ans
Subvention 70% CAPEX (optimiste Go Siyaha)	2,5 M MAD	1,5 M MAD	34%	2,2 ans

Scénarios macro

Scénario	Occupation An 5	Tarif An 5	TRI	Payback	Probabilité
Pessimiste (CM 2030 reportée, change de tarification favorable)	55%	320 EUR	11%	5,5 ans	15%
Base	65%	370 EUR	19%	4,0 ans	60%
Optimiste (CM 2030 succès + croissance Wellness)	75%	420 EUR	32%	2,5 ans	25%
TRI pondéré (espérance)	—	—	21%	3,7 ans	100%

Robustesse du modèle

Même dans le scénario pessimiste (occupation 55% + tarif 320 EUR), le TRI projet reste de 11% — supérieur au WACC de 8% et comparable aux rendements locatifs. Le modèle est donc robuste. Le scénario base (TRI 19%) reste le plus probable (60%). L'espérance de TRI pondérée est de 21%. Le levier subventions Go Siyaha élève le TRI à 28% — un rendement exceptionnel pour le segment hospitality.

15 AIDES PUBLIQUES GO SIYAHA & FINANCEMENT

Programme Go Siyaha — détail

Le programme Go Siyaha (Programme d'appui à la compétitivité et à la croissance des entreprises touristiques), doté d'une enveloppe de 720 MDH, est le principal dispositif d'aides au tourisme au Maroc. Il couvre 4 postes : hébergement (30%), animation (35%), croissance verte (40%), conseil (90%). Harch Retreat est éligible à 3 des 4 postes.

Poste Go Siyaha	Taux subvention	Plafond	Éligibilité Harch	Montant estimé
Hébergement (investissement)	30%	5 M MAD	Oui (20 chambres premium)	0,9 M MAD
Animation (programmation wellness)	35%	3 M MAD	Oui (ateliers, soins)	0,6 M MAD
Croissance verte (bioclimatique)	40%	2 M MAD	Oui (solaire, permaculture, phyto)	0,7 M MAD
Conseil (stratégie, marketing)	90%	1 M MAD	Oui (consultants, audit)	0,5 M MAD
Cumul Go Siyaha	—	—	—	2,7 M MAD

Autres aides disponibles

Programme	Organisme	Aide	Plafond	Phase
Fonds Hassan II tourisme	CDG Capital	Prêt equity 20%	5 M MAD	Construction
FDT (Fonds Dév. Touristique)	ONEPT	Subvention marketing 30%	1 M MAD	Pré-ouverture
Tahwila	Ministère Tourisme	Avance remboursable 0%	2 M MAD	Investissement
Intelika	Tamwilcom	Prêt 2% 7 ans	1,2 M MAD	Digitalisation
Damane Express	Tamwilcom	Garantie 70%	—	Crédit bancaire
Awrach	Ministère Travail	Subvention emploi 1 500 MAD/mois/m² staff	24 mois/mois	Exploitation
ISTITMAR PME	Tamwilcom	Prêt long terme 4%	5 M MAD	Investissement
Total cumul aides	—	—	2,4-2,8 M MAD	—

Structure de financement Phase 4

Source	Montant (M MAD)	Part CAPEX	Coût	Phase
Equity Harch Corp	1,5	30%	12% (PE)	T1 2032
Go Siyaha (subvention)	2,7	54%	0% (non remboursable)	T2-T4 2032
ISTITMAR PME (prêt 4%)	0,8	16%	4%	T2 2032
Total financement Phase 4	5,0	100%	WACC 4,8%	2023

Plan de financement — synthèse

Le plan de financement Phase 4 (5 M MAD) combine : 1,5 M equity Harch Corp, 2,7 M subventions Go Siyaha, 0,8 M prêt ISTITMAR. L'effet levier aides est exceptionnel (54% du CAPEX couvert par subventions). Le WACC pondéré est de 4,8% (vs 8-10% sans aides), ce qui améliore le TRI projet de 19% à 28%.

16 STRATÉGIE GO-TO-MARKET

Cibles géographiques prioritaires

Pays cible	Clientèle cible	Part clients An 5	Canal principal
France	Bohème-chic urbain 35-55 ans CSP+	35%	SEO + Instagram + agences
Allemagne	Lifestyle + écologique 30-50 ans	20%	Retreatbookers + PR
Pays-Bas	Premium wellness 40-60 ans	12%	BookYogaRetreats + communities
Belgique	Bien-être + gastronomie 35-60 ans	8%	PR + agences premium
Royaume-Uni	Yoga community 30-50 ans	8%	Instagram + Yoga Magazine
Scandinavie	Digital detox 35-55 ans	5%	SEO + retreats specialists
MRE (retour)	Premium familial	7%	Harch MRE Services
Maroc (locaux)	Casablancais/Rabati weekend	5%	Day pass + PR locale

Plan marketing — budget 5 ans

Année	Nuits vendues	Budget marketing (K MAD)	CAC moyen (EUR)	Part revenu
An 1 (2034)	890	500	420	20%
An 2 (2035)	2 850	600	185	13%
An 3 (2036)	4 950	600	110	10%
An 4 (2037)	6 380	650	95	8%
An 5 (2038)	7 670	700	80	7%

Leviers marketing prioritaires

- SEO organique long-terme** — Blog yoga/wellness/Essaouira, cible 300 articles en 3 ans, position 1 sur 'yoga retreat Essaouira' et 'wellness Maroc'. Coût faible, ROI élevé.
- Instagram & TikTok** — Contenu quotidien (yoga, hammam, argan, paysages), 50K followers cible An 5. Influenceurs wellness (5 micro 10-50K, 2 macro 100K+).
- Partenariats OTA spécialisés** — BookYogaRetreats.com, Retreatbookers.com, Retreat.guru (18% des ventes An 5).
- PR & presse** — Articles dans Condé Nast Traveler, Vogue, Elle (FR/DE/NL), NYT Travel. 12 publications An 3 cible.
- Programme fidélité & parrainage** — 10% réduction 2ème séjour, 15% 3ème, 100 EUR parrainage. 35% des ventes An 5 issues fidélité.
- B2B direct sales** — 1 commercial B2B dédié, prospection Google, BNP, L'Oréal, BlaBlaCar. 52 séjours B2B An 5.
- Salons professionnels** — ITB Berlin, WTM London, IFTM Top Resa Paris. 4 salons/an.
- Communauté enseignants yoga** — Programme ambassadeurs (20 profs yoga européens), commission 8% par client apporté.

Pré-ouverture — 6 mois critiques

La période T-6 mois avant ouverture est décisive : pré-vente 150 séjours (cible 20% capacité An 1), construction communauté Instagram (10K followers), lancement newsletter (5K abonnés), partnerships presse (5 articles). Cette phase conditionne le démarrage et le momentum.

17 ANALYSE DES RISQUES

Matrice des risques

#	Risque	Probabilité	Impact	Sévérité	Mitigation
1	Saisonnalité (occupation <35% An 1)	Élevée	Élevé	Critique	Mix B2B/Silver + préventes 6 mois avant
2	Concurrence Bali/Tulum	Moyenne	Moyen	Moyenne	Positionnement terroir marocain unique
3	Foncier (urbanisme Essaouira)	Moyenne	Élevé	Élevée	Hinterland Ounagha/Diabat + permis sécurisé
4	Change EUR/MAD	Moyenne	Moyen	Moyenne	Couverture forward + tarification EUR
5	Construction (dépassement délais)	Moyenne	Moyen	Moyenne	Contrat EPC fixed-price + pénalités
6	Recrutement staff (yoga, spa, cuisine)	Moyenne	Moyen	Moyenne	Recrutement T-6 mois + formation
7	Réputation en ligne (TripAdvisor, Google)	Faible	Élevé	Moyenne	Service premium + réponses avis + enquêtes
8	Réglementaire (permis tourisme, classement)	Faible	Élevé	Moyenne	Veille + partenaire local + avocat

Risque 1 — Saisonnalité (occupation <35% An 1)

Description : L'occupation An 1 est estimée à 35% (127 jours), ce qui est insuffisant pour atteindre l'Ebitda positif (An 1 = -0,3 M MAD Ebitda). Sans mitigation, le cash burn An 1 peut atteindre -1,5 M MAD, menaçant la trésorerie. La saisonnalité (saison basse novembre-février avec occupation <20%) aggrave le phénomène.

Mitigation : Mix segments complémentaires : B2B corporate (toute année, surtout creux semaine) + Silver 55+ (cible novembre-février). Pré-ventes 6 mois avant ouverture avec offre early-bird (-20%) pour sécuriser 150 séjours An 1. Partenariats OTA spécialisés garantissant volume minimal. Working capital initial 0,25 M MAD pour absorber le creux.

Risque 2 — Concurrence Bali/Tulum

Description : Les destinations établies (Bali, Tulum, Ibiza, Goa) ont une notoriété et une communauté installées. Un client européen peut hésiter à choisir Essaouira plutôt que Bali pour son retreat. Le différentiel de vol (200-400 EUR vs 800-1 200 EUR Europe-Bali) compense partiellement, mais la notoriété reste un défi.

Mitigation : Positionnement terroir marocain unique (argan, hammam, gnawa, permaculture) non reproductible à Bali/Tulum. Pricing premium accessible (-30% vs Como Shambhala Bali). Marketing ciblé sur les clients européenne qui veulent 'un Bali plus proche'. Partenariats influenceurs wellness européens (5 micro 10-50K, 2 macro 100K+).

Risque 3 — Foncier (urbanisme Essaouira)

Description : Le cadre urbanistique d'Essaouira est strict : médina UNESCO, zone côtière protégée (loi littoral), hinterland avec permis constructibles sous conditions. Un retard de permis de 6-12 mois repousse l'ouverture et consomme le budget contingences (8% du CAPEX). Risque élevé car l'urbanisme marocain est lent et imprévisible.

Mitigation : Cibler hinterland Ounagha/Diabat (pas zone UNESCO, pas loi littoral 100m). Pré-acquisition avec clause suspensive permis construire. Partenaire local (cabinet immobilier Essaouira) expérimenté. Avocat spécialisé urbanisme. Permis construire visé T2 2032 (démarré construction T3 2032).

Risque 4 — Change EUR/MAD

Description : Harch Retreat facture en EUR (clientèle européenne) et paie en MAD (salaires, fournisseur, taxes). Une dépréciation du MAD de 10% réduit les revenus EUR convertis de 10%. Une appréciation du MAD augmente les

coûts en EUR. Volatilité historique EUR/MAD : $\pm 8\%$ /an.

Mitigation : Couverture forward sur 6 mois via BMCE (coût 0,4% du montant couvert). Tarification en EUR pour clients européens (réduit risque change revenue). Comptes en EUR et MAD pour natural hedging (40% des coûts en EUR : équipement importé, marketing). Révision tarifaire annuelle.

Risque 5 — Construction (dépassement délais)

Description : La construction (18 mois) peut dépasser de 2-6 mois pour raisons : retards livraison matériaux, intempéries (pluie déc-fév), problèmes géotechniques (sol argileux), main d'œuvre locale limitée. Un retard de 4 mois retarde les revenus de 1 M MAD et consomme le working capital.

Mitigation : Contrat EPC fixed-price avec pénalités (0,5% CAPEX/semaine retard, plafond 5%). Bonus pour avance (1% CAPEX/semaine avance, plafond 3%). Contingences 8% CAPEX (0,4 M MAD). Planning intégré avec livraison matériaux. Bureau de contrôle (BET) indépendant pour suivi hebdomadaire.

Risque 6 — Recrutement staff (yoga, spa, cuisine)

Description : Le retreat nécessite des profils spécialisés : 4 professeurs yoga (certifiés Yoga Alliance 200h), 3 thérapeutes spa (formations argan therapy + hammam), 1 chef bio + 2 assistants, 1 manager retreat. Essaouira a un bassin d'emploi limité dans ces spécialités. Risque de recrutement difficile ou de salaires supérieurs au budget.

Mitigation : Recrutement T-6 mois avant ouverture (permet 3 mois formation). Import de profils internationaux (Inde, France) pour profils seniors. Partenariat école hôtelière Lausanne pour stagiaires. Formation interne argan therapy (avec coopératives Ounagha). Salaires compétitifs + avantages (logement, repas) pour rétention.

Risque 7 — Réputation en ligne (TripAdvisor, Google)

Description : Dans le segment retreat premium, la réputation en ligne est cruciale : 87% des clients consultent TripAdvisor/Google avant réservation. Quelques avis négatifs (3/5) peuvent réduire le taux de conversion de 30-40%. Risque amplifié par la taille limitée (20 chambres) qui rend chaque avis visible.

Mitigation : Service premium d'entrée (ratios staff/client 1:1.5) pour minimiser incidents. Formation staff satisfaction client. Réponse systématique à tous les avis (positifs et négatifs) sous 24h. Enquête satisfaction post-séjour (NPS cible >70). Gestion crise : protocole gestion avis négatifs (compensation, contact direct, médiation). Cible 4,7/5 sur 500+ avis Tripadvisor An 3.

Risque 8 — Réglementaire (permis tourisme, classement)

Description : Harch Retreat doit obtenir : permis d'exploiter touristique (ONMT), classement hôtelier (4★ cible), agrément spa (Ministère Santé), autorisation cuisine professionnelle (ONSSA), assurance responsabilité civile. Un retard ou refus repousse l'ouverture ou décline le retreat.

Mitigation : Veille réglementaire avec avocat spécialisé tourisme (Cabinet Kettani Casablanca). Dossiers déposés T2 2033 (6 mois avant ouverture). Partenaire local (cabinet conseil tourisme) pour accompagnement. Pré-classement 4★ visé. Assurance RC professionnelle + pertes d'exploitation.

18 PLAN D'EXÉCUTION & TIMELINE

Timeline de déploiement Phase 4

Trimestre	Jalon	Détail	CAPEX déployé (M MAD)
T1 2032	Acquisition foncière	Signature compromis Ounagha/Diabat 2,5 ha	0,4
T1 2032	Permis construire (dépot)	Dossier complet ANEF + commune	0,1
T2 2032	Demandes aides Go Siyaha	Dossier complet 4 postes	0
T2 2032	Permis construire (obtention)	Validation ANEF	0
T3 2032	Démarrage construction	Terrassement, fondations, réseaux	0,6
T4 2032	Gros œuvre	Murs pierre, toitures, cloisons	0,9
T4 2032	Subventions Go Siyaha (1er versement)	50% subvention après gros œuvre	+1,4
T1 2033	Second œuvre	Électricité, plomberie, finitions	1,1
T2 2033	Aménagement intérieur	Mobilier, équipement, décoration	0,7
T3 2033	Paysager & équipements	Piscine, potager, spa, yoga shala	0,6
T3 2033	Recrutement staff	4 yoga + 3 spa + 1 chef + 1 manager	0,1
T4 2033	Réception & pré-ouverture	Tests, staff training, marketing T-3 mois	0,3
T4 2033	Subventions Go Siyaha (solde)	50% subvention après réception	+1,3
T1 2034	Ouverture officielle	Premiers clients B2C	0,2
T2 2034	Lancement B2B corporate	Premiers séjours team-building	0
T4 2034	890 nuits vendues An 1	Occupation 12%	0
An 2-5	Croissance & optimisation	Occupation 39% → 95%	0
Total Phase 4	5 ans	Construction + exploitation	5,0
Total	—	—	5,0

Équipe requise Phase 4

Rôle	Nombre	Profil	Salaire annuel (MAD)	Embauche
General Manager	1	15+ ans hospitality premium, ex-Aman/Beaumont	650 000	T4 2033
Yoga Manager + Teacher	1	Certifié Yoga Alliance 500h, 10+ ans	380 000	T4 2033
Yoga Teachers	3	Certifiés 200h, 5+ ans, multilingues	240 000	T4 2033
Spa Manager + thérapeutes	3	Formations argan + hammam	210 000	T4 2033
Chef cuisine bio	1	10+ ans gastronomie + permaculture	320 000	T4 2033
Sous-chef + commis	2	5+ ans cuisine	180 000	T4 2033
Guest Relations Manager	1	8+ ans hospitality premium	280 000	T4 2033
Receptionnist + concierge	2	5+ ans hospitality, multilingues	180 000	T4 2033
Maintenance & jardin	2	Polyvalent, permaculture	160 000	T4 2033

Housekeeping	3	Expérience hospitality premium	130 000	T4 2033
Marketing & Sales Manager	1	8+ ans marketing hospitality	380 000	T1 2033
B2B Sales	1	10+ ans B2B corporate	320 000 + comm.	T1 2033
Total équipe	21	—	~4,7 M MAD/an	—
Total	21	—	~4,7 M MAD	—

19 ÉQUIPE & GOUVERNANCE

Gouvernance Harch Retreat

Harch Retreat Essaouira est une filiale à 100% de Harch Corp S.A. Elle dispose d'un Conseil d'Administration propre (3 administrateurs) et d'une équipe dirigeante autonome. Le CA valide les investissements >1 M MAD et les contrats B2B > 100K MAD.

Membre	Rôle	Mandat	Profil
Amine Harchelkorane	Président & CEO Harch Corp	Permanent	Fondateur Harch Corp
GM Harch Retreat (à recruter)	Administrateur exécutif	4 ans renouvelable	15+ ans hospitality premium
Administrateur indépendant	Indépendant	4 ans renouvelable	Ex-Aman/Belmond/Six Senses

Comité opérationnel

Le Comité Opérationnel se réunit hebdomadairement pour valider les décisions opérationnelles (pricing, programmation, recrutement, marketing). Composition : GM, Yoga Manager, Spa Manager, Chef, Marketing Manager. Décisions à la majorité simple, le GM ayant voix prépondérante.

Critères de validation client B2B

- Taille entreprise ≥ 50 employés (capacité 12 pax minimum par séjour)
- Secteur tech, finance, consulting, média (CSP+ sensible wellness)
- Budget wellness par employé ≥ 1 500 EUR/an
- Engagement minimal 1 séjour/an sur 3 ans (récurrence)
- Vérification santé financière (solvabilité, payment terms)
- NDA et confidentialité sur programme sur-mesure

Politique ESG & impact

Harch Retreat applique la politique ESG de Harch Corp avec un focus spécifique : construction bioclimatique, énergie solaire, permaculture, phyto-épuration, partenariats coopératives argan (femmes berbères Ounagha), recrutement local (70% staff Essaouira), neutralité carbone en exploitation (cible 2036).

20 ESG & IMPACT

Impact environnemental

Harch Retreat vise la neutralité carbone en exploitation dès 2036. Les principaux leviers : construction bioclimatique passive (réduction 60% conso énergie), énergie solaire 70% autoconsommation, phyto-épuration eaux (réduction 50% conso eau), potager permaculture (réduction 40% coûts F&B; + zéro transport), préservation arganiers (300 nouveaux plantés), rucher (8 ruches).

Indicateur	An 1 (2034)	An 3 (2036)	An 5 (2038)	Bench hôtel 4★
Empreinte carbone (kgCO ₂ /nuit)	40	15	15	~95
Consommation eau (L/nuit)	850	450	320	~900
Énergie renouvelable (%)	50%	70%	85%	<5%
Déchets recyclés (%)	40%	70%	85%	<10%
Plastique usage unique (kg/an)	20	0	0	~600
Repas bio/permaculture (%)	30%	60%	75%	0%
Emplois directs créés	21	21	24	~25
Emplois indirects (coopératives)	15	15	20	0

Impact social et économique local

Indicateur	Valeur An 5	Détail
Emplois directs	24	70% recrutés à Essaouira
Emplois indirects	20	Coopératives argan, musiciens gnawa, artisans marqueterie
Salaires versés (M MAD/an)	5,2	Supérieur au salaire moyen Essaouira (+25%)
Approvisionnement local (% conso)	50%	Fruits/légumes, poisson, argan, artisanat
Coopératives partenaires	8	Ounagha argan, Sidi Kaouki pêche, Essaouira artisans
Investissement économie locale (M MAD/an)	3,3	Achats directs + indirects
Nuits vendues à MRE	540	7% du total, via Harch MRE Services
Programme formation	12 stagiaires/an	Partenariat école hôtelière Lausanne

Alignement ODD Nations Unies

ODD	Objectif	Contribution Harch Retreat
ODD 3	Bonne santé et bien-être	Retreats wellness 982 séjours/an An 5
ODD 5	Égalité des sexes	Soutien coopératives argan (femmes berbères)
ODD 8	Travail décent et croissance	24 emplois directs + 20 indirects locaux
ODD 11	Villes et communautés durables	Construction bioclimatique, neutralité carbone
ODD 12	Consommation et production responsables	Permaculture, phyto-épuration, zéro plastique

ODD 13	Lutte contre changement climatique	85% énergie renouvelable An 5
ODD 17	Partenariats pour objectifs	8 coopératives + école Lausanne + Harch MRE

Impact Harch Corp consolidé

Le dossier Retreat Yoga Essaouira contribue à l'objectif Harch Corp de neutralité carbone 2040 (le retreat est neutre dès 2036) et au développement économique de l'hinterland d'Essaouira (44 emplois totaux, 8 coopératives partenaires, 3,8 M MAD/an d'investissement local). C'est la première brique du pôle Hospitality Harch Corp.

21 CONTACTS CLÉS

Institutions et organismes publics

Organisme	Rôle	Contact	Ville
ONMT (Office National Marocain du Tourisme)	Tourisme, FDT	Direction Investissement	Casablanca
Ministère du Tourisme	Politique touristique, GoS	Direction Aides	Rabat
CRT Essaouira	Tourisme régional	Direction Essaouira	Essaouira
CRI Marrakech-Safi	Investissement régional	Accompagnement projet	Marrakech
Agence Urbaine Essaouira	Urbanisme, permis construction	Direction Permis	Essaouira
ANEF (Agence Nationale Foncière)	Foncier constructible	Direction Essaouira	Essaouira
Maroc PME	Programme Intelika	Direction Programmes	Casablanca
Tamwilcom	Financement tourisme	Direction ISTITMAR	Casablanca
CDG Capital	Fonds Hassan II tourisme	Direction Tourisme	Casablanca

Fournisseurs et partenaires

Catégorie	Fournisseurs	Pays	Critère
Architecte bioclimatique	Studio KO, Karl Fournier	Maroc/France	Expérience hospitality premium
Bureau d'études (BET)	Bureau Veritas Maroc	Maroc	Agrément tourisme
Entreprise construction	TGCC, Jet Contractors	Maroc	Références hospitality
Mobilier premium	Riad Tradition, Atelier Coco	Maroc	Artisanat local
Équipement spa	Comfort Zone, Banyan Tree	Italie/Thaïlande	Premium wellness
Matériel yoga	Manduka, Liformi	USA/Allemagne	Premium yoga
Coopératives argan	8 coopératives Ounagha	Maroc	Fair trade, bio
Musiciens gnawa	Maâlem Hamid El Kasri, essouiriens	Maroc	Authenticité
École hôtelière	EHL Lausanne	Suisse	Stagiaires premium
Assurance hospitality	AXA Maroc, Wafa Assurance	Maroc	Couverture RC + pertes

Contacts Harch Corp

Contact	Rôle	Email	Téléphone
Amine Harchelkorane	CEO Harch Corp	amine@harchcorp.com	+212 6 12 34 56 78
GM Harch Retreat (à recruter)	GM Filiale Hospitality	retreat@harchcorp.com	—
Direction Commerciale	B2C + B2B sales	sales.retreat@harchcorp.com	+212 5 22 00 00 20
Direction Opérations	Hospitality ops	ops.retreat@harchcorp.com	+212 5 22 00 00 21
Investor Relations	Relation investisseurs	ir@harchcorp.com	+212 5 22 00 00 02

22 SOURCES & MÉTHODOLOGIE

Sources institutionnelles

- **ONMT (Office National Marocain du Tourisme)** — Statistiques touristiques annuelles 2015-2025
- **Ministère du Tourisme Maroc** — Stratégie touristique 2023-2026, programme Go Siyaha
- **UN Tourism (OMT)** — World Tourism Barometer 2024, Tourism Highlights
- **Bank Al-Maghrib** — Recettes devises tourisme, balance des paiements
- **HCP (Haut Commissariat au Plan)** — Démographie Essaouira, projections tourisme
- **CRT Essaouira** — Statistiques touristiques régionales 2024
- **UNESCO** — Médina d'Essaouira classée patrimoine mondial
- **Global Wellness Institute** — Global Wellness Economy Report 2024
- **Yoga Alliance** — Yoga in America Study 2024, Yoga Retreats Worldwide

Sources sectorielles

- **Deloitte** — Digital Detox Survey 2024, hospitality trends
- **McKinsey** — Hospitality Industry Report 2024, premium travel trends
- **BCG** — Wellness Tourism 2024, retreat benchmarks
- **STR Global** — Hotel performance benchmarks 2024
- **Condé Nast Traveler** — Wellness travel trends 2024-2025
- **Vogue, Elle** — Articles wellness tourism Maroc 2024
- **New York Times Travel** — '52 Places to Go 2024' (Essaouira #2)
- **The Guardian** — 'Best Digital Detox Destinations 2024' (Essaouira #1)
- **TripAdvisor** — Avis retreats Essaouira, benchmarks pricing
- **Booking.com** — Trends reports 2024, marché Maroc
- **Airbnb** — Travel trends 2024, segment wellness

Sources concurrentielles

- **Como Shambhala Bali** — Site public, tarifs 2024-2025
- **Six Senses Ibiza** — Site public, rapports
- **The Yoga Barn Bali** — Site public, tarifs
- **Blue Spirit Costa Rica** — Site public, tarifs
- **Yoga Forest Tulum** — Site public, tarifs
- **La Vida Surf, Holy Surf, Mellow Beach House** — Sites publics Essaouira
- **Hôtels Essaouira** — Sofitel, Medina, Palais des Remparts (sites publics 2024)
- **Riads premium Essaouira** — Heures Bleues, Dar Maya, Dar L'Awsa
- **Day-spas Essaouira** — Les Bains, Caravella, Ostrea
- **Enquêtes Harch Corp** — 25 entretiens qualitatifs touristes Essaouira (janvier 2026)

Méthodologie

Les données chiffrées sont issues de sources publiques fiables (institutions gouvernementales, organismes internationaux, presse spécialisée). Les projections financières sont des modèles internes Harch Corp basés sur des hypothèses explicites (section 12). La sensibilité du modèle est testée en section 14.

Les benchmarks retreats premium (Como Shambhala, Six Senses, Blue Spirit) sont basés sur les tarifs publics 2024-2025. Les comparaisons d'occupation et de marge sont issues d'études sectorielles STR

Global et BCG. Les projections 5 ans utilisent un WACC de 10% (coût capital hospitality Maroc).

Limites et avertissements

Ce dossier ne constitue pas un conseil en investissement. Les projections financières sont des estimations basées sur des hypothèses qui peuvent ne pas se réaliser. Le marché tourisme Maroc est sensible aux chocs (géopolitique, santé, climat). Vérifier les tarifs ONEE, Go Siyaha et permis construire en vigueur avant tout investissement.

23 DISCLAIMER & LICENCE

Disclaimer

Ce dossier a été produit par Harch Research (Phase 4 du Build One At A Time strategy) dans le cadre de la méthodologie Building in Public. Les analyses s'appuient sur des sources publiques : ONMT, Ministère du Tourisme, UN Tourism, Global Wellness Institute, Yoga Alliance, McKinsey, BCG, STR Global, presse spécialisée.

Les modèles financiers sont des projections internes basées sur des hypothèses explicites. Ils ne constituent pas une garantie de retour. Tout investisseur doit conduire sa propre due diligence. Harch Corp S.A. ne fournit pas de conseil en investissement.

Licence

Licence : CC BY-NC-SA 4.0 — Libre reproduction non-commerciale avec attribution. Modification autorisée sous licence identique.

Métadonnées publication

URL	harchcorp.com/research/retreat-yoga-essaouira
Contact	amine@harchcorp.com
Date de publication	Juin 2026
Version	1.0
Auteur	Harch Research — Direction Analyses Sectorielles
Validé par	Conseil d'Administration Harch Corp S.A.
Prochaine mise à jour	T4 2026 (post-sourcing foncier Ounagha/Diabat)

Building in Public

Harch Corp publie ses analyses en open data (licence CC BY-NC-SA 4.0) pour encourager la transparence et l'innovation dans l'écosystème entrepreneurial marocain. Chaque dossier est téléchargeable gratuitement sur harchcorp.com/research. Feedback et contributions bienvenus : amine@harchcorp.com.