

Coopération Sud-Sud dans le secteur de l'enseignement supérieur privé au Maroc



Nabil Cherkaoui (*)

Le nombre d'étudiants de l'Afrique subsaharienne au Maroc venus faire leurs études supérieures est estimé à 16.000 en 2017 contre à peine 1.090 en 1994.

Cet engouement montre bel et bien l'attrait suscité sur cette population par les établissements marocains de l'enseignement supérieur, s'inscrivant ainsi dans une logique de renforcer la coopération et les partenariats Sud-Sud telle que souhaitée par Sa Majesté le Roi Mohammed VI.

Quelques établissements de l'enseignement supérieur privé présentent toutefois le mérite d'avoir largement contribué à ce phénomène. En effet, depuis les années 1980, de grandes écoles d'enseignement supérieur privé ont émergé au Maroc. Elles ont su mettre en place un vrai modèle économique qui a fait ses preuves. Ces établissements se sont fortement ouverts sur l'international depuis le début des années 1990. Il s'agissait d'une ouverture tous azimuts axée, d'une part, sur les pays du Nord avec lesquels des accords de partenariat ont été noués consistant à délocaliser au Maroc des diplômés d'Etat de grandes universités étrangères, et d'autre part, sur les pays du Sud afin d'y drainer des étudiants intéressés par les formations qui leur étaient proposées.

La hausse exponentielle du nombre d'étudiants de l'Afrique subsaharienne qui ciblent des écoles supérieures privées au Maroc pour y poursuivre leurs études s'explique par la bonne réputation de certains établissements. Cette réputation se justifie par la pratique d'une politique africaine agressive et par la bonne renommée de certains instituts (ESTEM, ISG, ISIAM, ISGA, etc.). Renommée qui est elle-même la résultante de la combinaison de plusieurs facteurs favorables à cette politique africaine, à savoir l'accueil de l'étudiant à l'aéroport, son installation, un encadrement personnalisé, des moyens humains symbolisant la compétence, des moyens matériels à la pointe de la technologie. Certaines écoles (ISIAM, ISGA) allient toutes ces qualités à d'autres comme par exemple l'instauration d'une culture



de projets et du numérique, la réalisation de visites d'entreprises, de stages, l'organisation de nombreuses manifestations culturelles et sportives et une infrastructure répondant aux standards internationaux. La conjugaison et l'interaction de l'ensemble de ces facteurs feront que cet étudiant, futur cadre en ingénierie ou en management, sera à même de concurrencer sur le marché du travail des jeunes lauréats venant de grandes écoles des pays du Nord.

Néanmoins cette dynamique est tantôt minée par des intermédiaires, fossoyeurs et «charlatans de l'enseignement» s'attribuant des titres tels que «conseillers en orientation» ou «consultants en formation», intéressés et aveuglés uniquement et exclusivement par une commission qu'ils percevront conseillant au jeune postulant pour une école supérieure et à ses parents en guise d'exemples à faire ses études dans une école de formation professionnelle en prétendant que c'est une école supérieure ou en leur recommandant des établissements dont la réputation est médiocre où il n'y a quasiment pas d'infrastructure, un manquement chronique dans les moyens matériels, un enseignement dont la qualité laisse à désirer, une défaillance dans l'encadrement, sans parler de la fracture numérique et d'une syncope inédite dans la culture générale et les langues, en prétendant que c'est une grande école. Ces «charlatans de l'enseignement», simples intermédiaires sans scrupules,

omettent qu'ils jouent avec la vie et l'avenir de jeunes dont les parents consentent d'énormes sacrifices pour financer les études de leurs enfants dans un pays étranger. Cependant il est des intermédiaires crédibles qui sont de vrais orienteurs et de vrais conseillers dans le domaine de l'enseignement. Mais pour ne pas tomber dans le piège, il est recommandé au jeune et à ses parents de visiter le site de l'école en question, de s'enquérir de son histoire, de ses moyens humains et matériels et d'échanger par mail ou par téléphone avec le directeur de l'établissement afin de lui poser toutes les questions souhaitées. A partir de ce moment-là l'étudiant et ses parents peuvent se forger une idée plus claire sur l'établissement cible retenu.

(*) Docteur ès Sciences
Economiques
Docteur en Droit Privé
Directeur pédagogique à l'ISGA



20-22 DÉCEMBRE 2017
L'OFFICE DES FOIRES ET EXPOSITIONS (OFEC)
CASABLANCA - MAROC
TOUS LES JOURS DE 10H À 18H

Pour la première fois, China Trade Week Morocco ouvrira ses portes à Casablanca. À la recherche de nouveaux partenaires locaux et régionaux, plus de 150 fabricants venant directement de Chine vous proposeront des produits de haute qualité.



Pour plus d'informations:
www.ctwMorocco.com

