

Guide Entreprendre au Maroc

Edition 2006

Entreprendre au Maroc

I. Mot de Sa Majesté le Roi Mohammed VI



Extrait du Discours Royal (2002)

Mot de Sa Majesté le Roi Mohammed VI sur l'investissement à l'occasion de la présentation de la lettre Royale au Premier Ministre relative à la gestion déconcentrée de l'investissement.

Casablanca-09 janvier 2002

" ... Nous avons pris sur Nous dès Notre accession au Trône, de combattre avec fermeté toutes les entraves à l'investissement.

Afin de mettre un terme à la multiplication et la complication des mécanismes juridiques et administratifs, à l'origine de l'avortement de beaucoup de projets d'investissement nationaux et étrangers, Notre Lettre vise-t-elle justement à simplifier les procédures administratives pour l'investisseur. De fait, celui-ci trouvera à sa disposition, pour créer son entreprise ou développer ses investissements un responsable et interlocuteur unique, un espace également unique et situé le plus près de lui, ainsi qu'un formulaire unique ".

" ...Aux entrepreneurs marocains, en particulier les jeunes entre eux, et à nos partenaires étrangers, Nous disons : Cette Lettre renforce les garanties du succès assuré pour leurs investissements au Maroc, pays de la liberté, de la démocratie et de la stabilité ".

" ... Nous invitons tous les opérateurs du secteur privé à donner une forte impulsion au combat que nous menons pour le décollage de l'investissement ... national et étranger, pour réaliser un développement plus fort, plus durable et plus équitable ... ".

I. Mot de Sa Majesté Le Roi Mohammed VI

II. Introduction

III. Le Maroc

- A. Le pays
- B. Infrastructures
- C. Grands projets

IV. L'économie

- A. Investissement
- B. PIB
- C. Coûts des facteurs de production
- D. Secteurs économiques

V. Les régions

- A. Découpage administratif
- B. Régions du Maroc

VI. Les mesures incitatives

- A. Charte de l'investissement
- B. Régime fiscal
- C. Régimes économiques en douane
- D. Nouveau code du travail
- E. Régimes des investissements
- F. Garantie des investissements
- G. Places financières OFFSHORE
- H. Contrats spéciaux
- I. Centres Régionaux d'Investissement
- J. Instruments financiers de soutien à l'investissement

VII. Les opportunités d'affaires

- A. Secteur Agro-Alimentaire
- B. Secteur Agro-Industrie
- C. Secteur Industrie
- D. Secteur Matériaux de Construction
- E. Secteur Plastique
- F. Secteur Chimie et Parachimie
- G. Secteur Composantes Automobiles
- H. Secteur Meubles en Bois
- I. Secteur Immobilier
- J. Secteur Textile-Habillement
- K. Secteur Cuir
- L. Secteur Electromécanique
- M. Secteur Artisanal
- N. Tourisme
- O. Pêche Maritime
- P. Industrie Cinématographique
- Q. NTIC

VIII. Le parcours de l'Entrepreneur

- A. Etapes à respecter
- B. Formalités
- C. Financements à constituer
- D. Parcours Administratifs

ANNEXES

AI. Plan d'affaires

AII. Etude de cas de la société MARTECH

- A. Business Plan
 - 1. Hypothèses
 - 2. Prévisionnel financier
- B. Juridique
 - 1. Hypothèses
 - 2. Documents administratifs et juridiques

AIII. Contacts

Avertissement

Ce guide a pour objet de donner des informations, des pistes et des méthodes concrètes au lecteur entrepreneur. À ce titre, nous ne prétendons pas décrire l'ensemble de l'activité de l'entrepreneuriat au Maroc, mais seulement les informations et les recommandations issues de notre expérience vécue de l'investissement, acquise au fil des années comme conseil en stratégie, comme conseils auprès d'organismes et d'entrepreneurs dans leur processus de mise en place de projets ; comme créateurs d'entreprises nous-mêmes.

Cet ouvrage n'est en aucun cas une étude académique ou statistique des métiers de l'investissement, mais bien un guide pratique pour l'entrepreneur, dans lequel nous nous efforçons de présenter les bonnes adresses, les démarches à suivre et les outils à utiliser.

Nous reconnaissons bien volontiers les limites d'un tel exercice qui, en aucun cas, ne prétend à l'exhaustivité. Les avis et informations donnés dans cet ouvrage n'engagent que l'opinion personnelle des auteurs et n'exonèrent pas le lecteur d'un nécessaire sens critique.

Nous nous permettons aussi de rappeler que les informations évoluent à grande vitesse, surtout au Maroc, où nous sommes actuellement dans une phase de rattrapage vis-à-vis des pays développés. Ce que nous affirmons aujourd'hui, nous ne le penserons peut-être plus tout à fait demain.

Bonne chance...

Chez le même éditeur dans la même collection :

Cd Rom Entreprendre Au Maroc / Maroc Economie
Cd Rom Entreprendre Au Maroc / Maroc Industrie
Cd Rom Entreprendre Au Maroc / Maroc Pêche Maritime
Cd Rom Entreprendre Au Maroc / Parcours de l'entrepreneur
Cd Rom Entreprendre Au Maroc / Business Plan - Simulation financière
Cd Rom Entreprendre Au Maroc / Assistant Juridique
Cd Rom Entreprendre Au Maroc / Boite à outils

En application de la loi 17/97, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de OpenDeal Communication (l'Editeur).

Guide Entreprendre Au Maroc

6^{ème} édition 2006

Dépôt Légal : 2006F10014

I.S.B.N. : 9954-8683-0-5

Conception et réalisation
OpenDeal Communication
Groupe Call & Com

Tél. +212 37 77 42 82

Fax +212 37 77 17 75

Site Internet : www.entreprendre-ma.com

E-mail : opendeal@entreprendre-ma.com



Introduction

Introduction

II- Introduction

Le contexte actuel de la mondialisation pousse l'investisseur ou l'entrepreneur à chercher de nouvelles opportunités d'affaires dans un pays qui lui offre une meilleure rentabilité. Pour ce faire, il doit faire une étude comparative de plusieurs pays afin de trouver un meilleur retour sur l'investissement. Les indicateurs économiques, la stabilité politique, la qualification de la main d'œuvre à coûts attractifs, l'infrastructure, la matière première, la fiscalité et la garantie de transfert de capitaux investis sont des éléments clés de décision pour entreprendre dans un pays ou un autre.

C'est dans cette visée que la société OpenDeal du Groupe Call & Com s'est fixé comme objectif de développer et de mettre sur le marché national un outil multimédia complet pour accompagner les porteurs et créateurs de projets.

« Entreprendre au Maroc » est un package riche de sept Cd Rom Multimédia qui présente de manière interactive tous les points forts de notre pays. A travers cet outil à la fois utile et convivial nous avons développé les points essentiels tels que le profil du Maroc, les infrastructures et grands projets, les mesures incitatives à l'investissement, l'encouragement et les freins à l'entrepreneuriat, les secteurs économiques clés ou encore le profil des régions du Maroc; Trois Cd Rom ont été conçus par grands secteurs, « Maroc Economie », « Maroc Industrie » et « Maroc Pêche » sous le titre générique "Entreprendre Au Maroc".

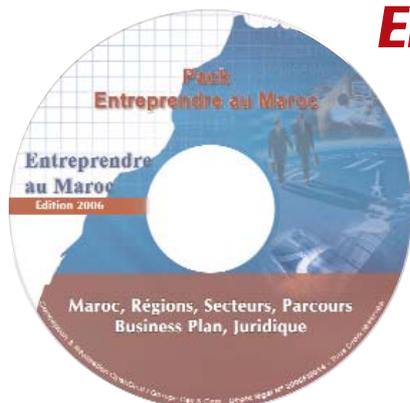
Nous avons aussi pris conscience du fait qu'une fois l'entrepreneur a fait son choix d'investir dans notre pays, dans un secteur économique donné et une région précise, ce dernier devra connaître les acteurs économiques et institutionnels pour la mise en place de son projet. Il doit donc connaître les étapes, les processus et les formalités à respecter. Tel est le plan développé dans un autre Cd Rom intitulé « Parcours de l'entrepreneur ». Il présente non seulement les étapes de création mais aussi de mise à niveau de votre entreprise ainsi que les modalités et critères de financement de votre projet.

Ainsi lorsque le choix de l'emplacement est fait et que le parcours est connu, l'entrepreneur a besoin de faire une étude économique et financière de son projet. Afin de lui donner une visibilité financière de son activité le Cd Rom « Business Plan » l'aidera dans la génération de son prévisionnel financier nécessaire pour la mise en place de son projet. Il obtiendra sur 5 ans les états suivants, à savoir le programme d'investissement, l'échéancier d'emprunt, le plan de financement, le plan de trésorerie mensuel détaillé sur un an, les comptes d'exploitation, les bilans, etc. ainsi qu'une évaluation à long terme de son projet.

Cet outil a été complété aussi par un Cd Rom « Documents Utiles » qui fournit à l'entrepreneur un maximum de modèles de documents (juridiques, financiers, administratifs, etc.) prêts à l'emploi. Pour finir, vous trouverez également dans notre pack Multimédia un Cd Rom « Simulateur Juridique » qui permettra à l'utilisateur d'obtenir des réponses précises concernant les différentes formes juridiques des sociétés adaptées à son projet (Contrôle, Capital, Responsabilité, etc.) et autorisées par la loi (SA, SARL, SNC, etc.) avec, en prime, la génération du certificat négatif, statuts, formulaire unique et annonce au journal, nécessaires pour la création de la société.

Le Pack Multimédia « Entreprendre au Maroc » se veut donc d'être l'outil d'aide à la décision complet dédié singulièrement à la création et au développement des Entreprises au Maroc. Il peut être aussi considéré comme une invitation à vous lancer aisément dans le marché marocain en plein essor.

Mohammed AMRABT
Auteur du programme "Entreprendre au Maroc"



EN VENTE CHEZ LES LIBRAIRES

OU

www.entreprendre-ma.com

Pack Entrepreneur

vous propose de vivre le rêve de la réussite, partir de rien et arriver à construire votre projet.

Le logiciel vous guidera à travers un processus pour connaître :

- Votre environnement global (Maroc, Secteurs économiques clés, Mesures incitatives, Coûts de productions)
- Votre environnement sectoriel
- Votre parcours (formalités et processus de création)

Et pour définir les paramètres clés de :

- Votre environnement global et sectoriel
- Votre offre et vos objectifs de vente
- Votre politique d'achat, charges du personnel, charges externes et vos investissements nécessaires
- Financements disponibles (apports et emprunts)

Le logiciel calculera et vous fournira, sous forme graphique, un tableau de bord simple, contenant :

- L'évolution du portefeuille produits/services sur 5 ans
- La tva, les charges du personnel et l'échéancier des emprunts
- La trésorerie mensuelle de la première année
- Le programme d'investissement et de financement sur cinq ans
- L'évolution du Compte des produits/charges (CPC) et du Bilan sur cinq ans
- Les ratios financiers et une évaluation du projet à long terme
- Votre structure juridique avec l'ensemble des documents nécessaires à la création (statuts, formulaire unique, etc.)

Les options du logiciel :

- Langues : française
- Prévisions sur cinq années
- Etats graphiques : Vente, Trésorerie, CPC et Bilan
- Multi - Scénarios et Sauvegardes des données
- Actualisations sur le site www.entreprendre-ma.com



Configuration minimale

- | | |
|----------------------|-------------------------------|
| ■ Windows XP ou 2000 | ■ MAC OS X |
| ■ PIV ou équivalent | ■ 128 M de RAM |
| ■ Cd Rom 4x | ■ 40 Mo libres sur disque dur |
| ■ Connexion Internet | ■ Kit multimédia |

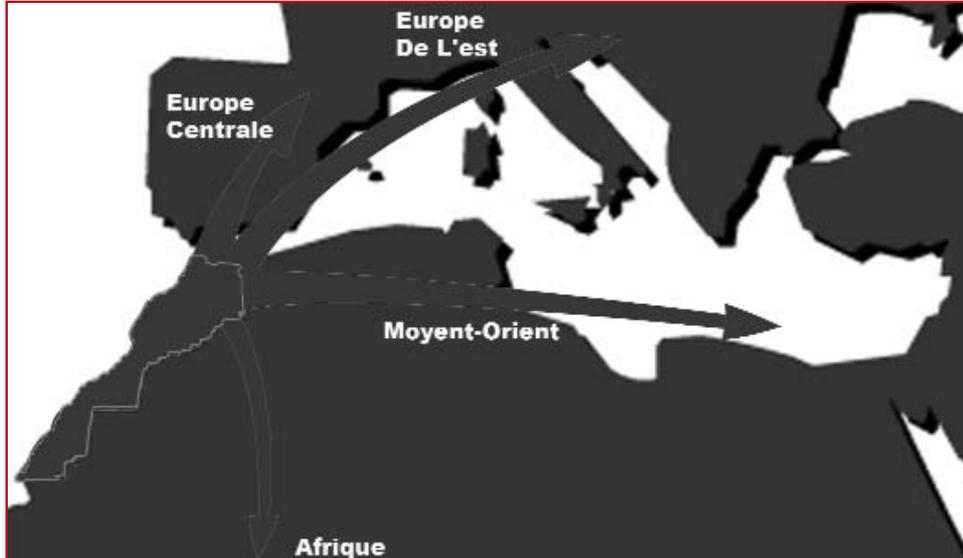


Le Maroc

Le Maroc

III. LE MAROC

A. LE PAYS



1. Situation

Situé à la pointe nord-ouest du continent Africain, le Maroc dispose de deux façades maritimes, (environ 3.500 Km de côtes) sur l'Océan Atlantique (à l'ouest) et sur la Méditerranée (au nord).

2. Climat

Varié selon les régions, à caractère continental sur la majeure partie du pays.

Le climat devient saharien au-delà de l'Atlas alors que les régions côtières jouissent d'un climat de type méditerranéen avec une température modérée et une relative humidité (7 à 18°C en hiver et 19 à 30°C en été).

Trois principaux ensembles de relief caractérisent le paysage géographique du Maroc :

- Les zones présahariennes ou sahariennes formées par les plaines et plateaux du Maroc oriental, l'Anti-Atlas et les Hamada;
- Les plaines et plateaux du Maroc atlantique central;
- L'arc montagneux formé par le Rif, qui retombe brutalement sur la Haut Atlas (Le Moyen et le Haut Atlas, principales chaînes montagneuses, s'élèvent de 2000 à 4150 m).

3. Population

29.8 millions d'habitants au 2 septembre 2004 et 51 435 étrangers. 51% de la population marocaines se situent dans la tranche d'âge de moins de 25 ans.

La population urbaine compte près de 55,1% de la population totale.

La population active est près de 10 millions de personnes.

5. Langue et religion

L'Islam est la religion pratiquée par la quasi-totalité des marocains.

Les religions Juive et Chrétienne sont particulièrement présentes au Maroc. L'arabe est la langue officielle du pays. Le berbère est la seconde langue du pays. Le français est largement répandu. L'espagnol, l'anglais et l'allemand sont enseignés dans les écoles.

4. Organisation politique et administrative

Le Royaume du Maroc est une monarchie constitutionnelle, démocratique et sociale.

Le Royaume est divisé en 45 provinces, 17 wilayas et 25 préfectures, divisées elles mêmes en 1547 communes urbaines et rurales. La capitale du Royaume est Rabat.

Depuis août 1997, le Maroc est subdivisé en seize régions (Décret n° 2-97-246 du 17 août 1997), qui sont chacune régie par un Conseil Régional. Les principaux éléments de ce découpage régional sont donnés dans le tableau (page 13).

B. INFRASTRUCTURES

1. Réseau Routier

Le transport routier absorbe 95% du trafic voyageurs et 80% du trafic marchandises, d'où l'importance accordée au développement du réseau routier.

La longueur de ce réseau est de l'ordre de 58.000 Km dont plus de 32.000 revêtus.

Actuellement, la priorité est donnée à l'extension des infrastructures du type autoroutier. En plus des axes : Settat-Marrakech-Rabat-Kénitra-Larache-Tanger et Rabat-Fès en exploitation, certains sont en cours de réalisation notamment Settat-Marrakech, et d'autres sont identifiés telles que Casablanca-El Jadida et Marrakech-Agadir.

2. Réseau Ferroviaire

L'Office National des Chemins de Fer (ONCF) gère actuellement 1907 Km de lignes dont 1003 électrifiées, 370 Km en double voie et 1537 km de lignes à voie unique.

En 2004, le trafic voyageur a été de l'ordre de 18.5 millions de personnes, et le trafic marchandises a atteint 25.3 millions de tonnes de phosphate et 7.5 millions de tonnes de marchandises diverses.

Enfin, deux services de trains Navettes Rapides (TNR) sont assurés.

- Casablanca, Rabat et Kénitra;
- Casablanca et Rabat-Aéroport Mohammed V.

REGIONS	Nbre de P/P	Principal Centre-Urbain	Superficie En km²
1. Oued Eddahab-Laquira	1	Dakhla	50.880
2. Laâyoune Boujdou-Sakia El Hamra	2	Laâyoune	139.480
3. Guelmim-Es Semara	5	Guelmim	133.730
4. Souss-Massa-Daraâ	7	Aqadir Ida Ou tanane	70.880
5. Gharb-Chrarda-Bni Hssen	2	Kénitra	8.805
6. Chaouia-Ourdiqha	3	Settat	16.760
7. Marrakech-Tensift-Al Haouz	7	Marrakech-Menara	31.160
8. Oriental	6	Oujda Angad	82.820
9. Casablanca	8	Casablanca Anfa	1.615
10. Rabat-Salé-Zemmour-Zaer	4	Rabat	9.580
11. Doukkala-Abda	2	Safi	13.285
12. Tadra-Azilal	2	BeniMellal	21.757
13. Meknès-Tafilalet	6	Meknès El Menzeh	74.578
14. Fès-Boulemane	5	Fès	19.795
15. Taza-Al Hoceïma-Taounate	3	Al Hoceïma	24.155
16. Tanger-Tétouan	5	Tanger	11.570
Total	68		710.860

P/P : Préfécures et Provinces

3. Réseau aéroportuaire

La compagnie nationale, Royal Air Maroc, dessert les lignes internationales et nationales (28 aéroports dont 13 internationaux). Elle offre une multitude de vols à destination de tous les continents. Des liaisons entre les principales villes du pays sont assurées.

4. Réseau portuaire

Le Maroc dispose de 24 ports, dont 11 de commerce et de pêche.

En 2004, le trafic portuaire représentait près de 61.5 millions de tonnes de marchandises dont environ 20 millions en phosphates et pétroles.

5. Télécommunications

Différents services sont offerts, notamment :

- Le téléphone fixe (1,3 million de clients) et le téléphone mobile (6,4 millions de clients);
- Le parc d'abonnés : 7,8 millions de clients;
- Le roaming : 260 opérateurs dans 156 pays;
- Le réseau de transmission de données par paquet (Maghripac), interconnexion avec les réseaux X25 étrangers, raccordement des serveurs vidéotex;
- Réseau Internet (103 000 accès Internet).

6. Zones industrielles

Un effort important a été déployé par les pouvoirs publics en matière d'infrastructure industrielle, ce qui a permis de couvrir l'ensemble du territoire de zones industrielles.

Actuellement, 78 zones industrielles couvrent le Maroc dont 51 (2847 hectares, soit 8353 lots) sont aménagées et 27 autres sont en cours d'aménagement sur une superficie de 1506 Ha répartis sur 4231 lots.

C. GRANDS PROJETS

- **Développement du réseau des autoroutes sur les axes suivants** : Casablanca-El Jadida, Tétouan-Sebta, Settat-Marrakech, Marrakech-Agadir, Agadir-Taroudant, Fés, Oujda.

- **Développement du réseau ferroviaire** : Le programme d'investissement prévoit le doublement de voies, l'acquisition de matériel roulant, la modernisation des installations.

- **Construction d'un port en eau profonde à Tanger** : Il est prévu la construction d'un second port appelé Tanger Atlantique afin d'attirer de nouveaux trafics et de développer une zone industrial-portuaire.

- **Liaison fixe Tanger-Algéciras** : Ce tunnel reliera l'Europe à l'Afrique, ce projet comporte : un tunnel de 38,7KM dont 27,7KM sous la mer, deux galeries principales de 7,5m de diamètre, une galerie de service de 4,8 de diamètre.

- **L'aménagement de la vallée du Bouregreg** : La dimension socio-économique de l'aménagement de la vallée du Bouregreg doit prendre en considération l'ensemble de l'agglomération. Celle-ci, jusqu'en 2010, connaîtrait un accroissement de 55.000 habitants, de 20.000 emplois et de 20.000 logements par an.

- **Le projet de la ville de Tamesna** : Ce projet comportera 70 hectares de services publics structurés, 120 ha de services de moyenne dimension, 50.000 logements et 78 ha devant abriter des activités économiques génératrices d'emplois outre les postes d'emplois qui seront créés suite aux travaux d'aménagement et de construction. Les travaux d'équipement et d'aménagement entrepris par le holding Al Omrane pour un investissement de 1,3 milliards de dirhams pour la période 2005-2010.

- **Projet de partenariat public-privé** : Pour les nouveaux projets d'extension de l'irrigation en vue de la résorption du décalage entre les barrages existants et les équipements hydro-agricoles à l'aval, la réalisation se fera dans le cadre de partenariats publics-privés du type BOT (Build, Operate, Transfer).

- **Le projet de la zone offshoring «CasaShore»** : «CasaShore» est un Business Park dédié aux activités BPO (Business Process Offshoring). Ce marché représente déjà un volume d'affaire très important et continue à croître de manière substantielle, bien au-delà des applications de type call centre.

Cette zone Offshoring, dont la réalisation nécessitera 1,7 milliard de dirhams, sera érigée sur une superficie de 53 ha située sur la route reliant Casablanca à l'Aéroport Mohammed V.

- **Privatisation** : Les opérations de privatisation ont permis la libéralisation de certains secteurs tels les télécommunications et les Tabacs et ont favorisé un courant d'investissements privés d'envergure avec des retombées positives sur l'emploi et la productivité. D'autres secteurs sont en cours de privatisation tel que la RAM, la COMANAV et le secteur de l'électricité



Economie

Economie

IV. ECONOMIE

A. INVESTISSEMENTS

La formation brute du capital fixe en prix courants s'est élevée en 2002 à plus de 91 milliards de Dh en accroissement de 6,8% par rapport à l'année 2001.

Les investissements industriels en 2001, ont atteint près de 11,5 milliards de Dh (en hausse de 4% par rapport à 2000) dont 43% réalisés par des entreprises à participation étrangère.

S'agissant des investissements extérieurs directs, ils se sont élevés à 30 milliards de Dh en 2001. De 1988 à 2001, ces investissements ont été multipliés par 33.

B. PIB

En 2003, la ventilation du PIB (en prix constants) par branche a été la suivante :

SECTEURS	2003
Agriculture et pêche	24.446,1
Energie et mines	11.228,7
Industrie et artisanat	27.643,1
B.T.P	6.740,9
Commerce	32.689,8
Transports et communications	10.964,7
Autres Services	15.600,9
Total(en millions de dh)	101.944,2

10,464 dh = 1 Euro

(source : Le Maroc en Chiffres)

C. COÛTS DES FACTEURS DE PRODUCTION

1. Niveau des salaires dans l'industrie

- Salaire minimum interprofessionnel garanti "SMIG" 9,66 DH/heure à partir du 1^{er} Juillet 2004 (décret du 4 juin 2004 fixant le salaire minimum horaire des ouvriers et employés);

- Heures de travail :

+8 heures par jour, 48 heures par semaine, 2496 heures par an.

+Heures supplémentaires : Salaires majorés de 25 % entre 5 heures du matin et 22 heures +50 % entre 22 heures et 5 heures.

Les taux sont doublés les jours de repos et jours fériés.

(Source : Petit précis de législation marocaine du travail et de prévoyance sociale du Ministère du travail)

✓ Salaires moyens

Les salaires sont débattus librement entre employeurs et employés. A titre indicatif, quelques salaires moyens, y compris prime de rendement, ancienneté, et avantages divers, sont présentés ci-après :

Manœuvre

non spécialisé	8,78 - 9,35 DH/H
Chef d'équipe	14,85 - 16,77 DH/H

Ouvrier spécialisé	9,30 - 10,45 DH/H
Contremaître	2750 - 3630 DH/M
Ouvrier semi qualifié	10,40 - 10,83 DH/H
Ouvrier qualifié	12,04 - 12,98 DH/H
Ingénieurs et cadres	6600 - 11000 DH/M

A ces coûts de salaires variables, selon les branches d'industrie, s'ajoutent les charges sociales.

✓ Charges sociales patronales

- Taxe de formation professionnelle : 1,6% sur le salaire brut;

- Cotisation à la CNSS :

- Prestations familiales : 7,5% sur le salaire brut mensuel;

- prestations à court terme : 1,00% (part salariale 0.33%, part patronale 0.67%);

- Prestations à long terme : 11,89% (part salariale 3,96%, part patronale 7,93%).

Les cotisations prévues pour les prestations à court et à long terme sont calculées sur la base d'un salaire brut mensuel plafonné à 6.000 DH.

(Source : Ministère de l'emploi, des affaires sociales et de la solidarité)

✓ Autres charges

- Congés annuels payés : 1 jour et demi ouvrable par mois; 2 jours par mois pour les ouvriers âgés de moins de 18 ans.

- Jours fériés légaux : 13 jours chômés et payés.

(Source : Petit précis de législation marocaine du travail et de prévoyance sociale du Ministère du travail - BO n° 4796 du 18 mai 2000)

2. Énergie et eau

✓ Produits Pétroliers

Les prix sont calculés tous les mois sur la base de la moyenne des cotations du marché de Rotterdam.

Les prix de vente de base en vigueur depuis septembre 2005 :

* Essence super	10,35 DH/L
* Pétrole lampant et le gasoil	6,96 DH/L
* Gasoil 350	8,20 DH/L
* Fuel industriel	2881 DH/T

Ces prix sont valables au départ des deux raffineries (Mohammedia et Sidi Kacem) et sont majorés légèrement d'une province à l'autre en fonction des frais de transport.

✓ Electricité

Un tarif trihoraire est appliqué avec une saisonnalité pour la pointe.

	HIVER	ETE
Heure pleine	7h à 17h	7h à 18h
Heure de pointe	17h à 22h	18h à 23h
Heure creuse	22h à 7h	23h à 7h

Les tarifs appliqués depuis le mois d'octobre 2000, et selon les tensions et les tranches horaires sont les suivants (en Dh/KWH TTC) :

	Heures de pointe	Heures pleines	Heures Creuses
Très haute tension et haute tension	0,9769	0,7179	0,4820
Moyenne tension	1,0614	0,7216	0,4844

(Source : Annuaire Statistique 2002)

La redevance de puissance est de 280 Dh/KVA/an TTC pour la haute et très haute tension et de 291 DH/KVA/an TTC pour la moyenne tension.

Pour la force motrice ou basse tension industrielle, le tarif de base actuel est de 1,06 Dh/Kwh. Par ailleurs, le tarif optionnel haute tension (60 KVA) est le suivant :

Options tarifaires	Redevance (Dh/KW/an)	Heures de pointe	Heures pleines	Heures creuses
Très longue utilisation (+6000 h)	1325	0,5930	0,4603	0,4243
Moyenne utilisation (3500 à 6000 h)	530	0,9731	0,5904	0,4243
Courte utilisation (au plus 3500 h)	265	1,2988	0,6938	0,4449

(Source : Annuaire Statistique 2002)

✓ Eau

Le prix de l'eau à usage industriel applicable depuis le 1^{er} juillet 1998, se situe autour de 1,64 Dh/m³ Hors TVA le prix est variable selon les centres (sauf pour Casablanca 7,05 Dh/m³ Hors TVA).

Le montant de la redevance fixe est arrêté à 74 Dh/an hors TVA (sauf pour Casablanca et Mohammedia : 112,56 Dh/an Hors TVA).

✓ Charbon

Le prix de la tonne de charbon local (anthracite) varie entre 772 Dh et 994 Dh selon la qualité.

3. Télécommunication

Les tarifs appliqués à partir de mars 2003.

✓ Le téléphone fixe

Frais de raccordement d'une nouvelle ligne
Particuliers :

- Première ligne : 600,00 DH/TTC
- Deuxième ligne : Gratuit
- Professionnels : 1.200,00 DH/TTC
- Tarif de Transfert : Gratuit

Redevance d'abonnement

- Particuliers : 84,00 DH/TTC
- Professionnels : 120,00 DH/TTC

Tarifs de communication

Paliers	1 ^{ère} minute indivisible DH/TTC	Par tranche de 30 secondes DH/TTC	
	heures Pleines et Creuses	heures Pleines	Heures Creuses
Local élargi <35 km	1,00	0,16	0,08
National >35Km	1,20	0,60	0,30
Mobile IAM, Méditel et NMT 450	2,40	1,20	0,60

(source : Le site Web de Maroc Telecom)

Exemple de tarifs pour quelques pays :

Relations	Vers Fixe Etranger (en DH TTC)			Vers Mobile Etranger (en DH TTC)		
	1 ^{ère} minute indivisible	30 sec. supplément		1 ^{ère} minute indivisible	30 sec. supplément	
		Plein tarif	Tarif réduit		Plein tarif	Tarif réduit
ALLEMAGNE	6,00	3,00	2,40	7,20	3,60	2,88
CANADA	6,00	3,00	2,40	6,00	3,00	2,40
CHINE	19,20	9,60	7,68	19,20	9,60	7,68
EGYPTE	8,40	4,20	3,36	8,40	4,20	3,36
E.A.U	8,40	4,20	3,36	8,40	4,20	3,36
ESPAGNE	4,20	2,10	1,68	5,40	2,70	2,16
ETATS-UNIS	6,00	3,00	2,40	6,00	3,00	2,40
FRANCE	4,20	2,10	1,68	5,40	2,70	2,16
ITALIE	4,20	2,10	1,68	5,40	2,70	2,16
SENEGAL	8,40	4,20	3,36	8,40	4,20	3,36

(source : Maroc Télécom)

✓ Le GSM

Frais de mise en service	100 Dh	
Abonnement mensuel	125 Dh	
Option roaming	Gratuite	
Vers le même opérateur (mobile ou fixe)	Tarif normal 1.5 Dh / min	Tarifs réduit 1 Dh / min
Vers autre opérateur national (fixe ou mobile)	Tarif normal 2 Dh / min	Tarif réduit 1 Dh / min

(source : Le site Web de Maroc Telecom)

Pour plus d'informations consulter les sites web des deux opérateurs : Maroc Telecom et Meditel

✓ Internet (Office Maroc Telecom)

Abonnement classique

Menara Toucompri
Laminute
supplémentaire hors
forfait : 0.44 DHTTC

Abonnement mensuel Frais de communications téléphoniques	59 DH HT/mois Tarif d'une communication locale
4 Heures	99 Dh ttc/Mois
10 Heures	169 Dh ttc/Mois
20 Heures	279 Dh ttc/Mois
30 Heures	389 Dh ttc/Mois
50 Heures	629 Dh ttc/Mois
100 Heures	1199 Dh ttc/Mois

Pour d'autres offres se référer au site Web de Maroc Telecom.

Entreprise : en plus des offres classiques et du "toucompri", des offres de connexion haut débit sont offertes, en plus d'offres d'hébergement.

✓ L'ADSL

Le marché marocain d'internet enregistre une forte dynamique de croissance aussi bien au niveau des utilisateurs que de l'infrastructure. Menara publie les principaux indicateurs du marché.

✓ Indicateurs sur l'ADSL

Taux de couverture 96,5% (ce taux indique le pourcentage de lignes fixes pouvant desservir l'ADSL.

90% des accès internet au Maroc sont en :

- Capacité des lignes ADSL : 470.000;
- Les tarifs de l'ADSL ont enregistré une baisse moyenne de l'ordre de 32% sur 2005.

Après le lancement de sa première offre ADSL illimité, le leader de l'Internet au Maroc entend poursuivre sa contribution à la réduction de la fracture numérique en rendant le Haut Débit accessible au plus grand nombre et au moindre prix.

Débit de connexion	Ancien Tarif	Nouveau Tarif	Evolution
128 Kbps	299 DH TTC/mois	199 DH TTC/mois	-33,5%
256 Kbps	399 DH TTC/mois	299 DH TTC/mois	-25 %
512 Kbps	599 DH TTC/mois	399 DH TTC/mois	-33,3%
1024 Kbps	799 DH TTC/mois	499 DH TTC/mois	-37,5%

En outre, les frais d'accès du Pack Modem ADSL sont ramenés de 700 à 500 DH TTC pour un contrat de 12 mois et de 350 à 250 DH TTC pour un contrat de 24 mois.

4. Transports

✓ Transport maritime

Les tarifs du fret varient en fonction de la nature de la marchandise et du port de destination. Des liaisons maritimes avec les principaux ports sont assurées.

A titre indicatif, les tarifs du fret par container de 20 pieds sont :

Destination	Export (20 et 40 pouces)	Import (20 et 40 pouces)
Espagne : Cadix	480 €	480 €
Barcelone, Valence, Bilbao	4159 € à 8309 €	5823 € à 9983 €
France :		
Le Havre, Marseille, Bordeaux	304,9 à 533,6 €	655,5 à 914,7 €
Italie : Savone, La Spézia	463 €	589,7 €
Tunisie et Libye :		
Tunis, Tripoli, Benghazi	460€ à 1348 €	460€ à 842 €
Pays-Bas, Belgique, et Allemagne :		
Rotterdam, Anvers Hambourg	800 à 460 €	716 €
Grande Bretagne :		
Southampton	409 €	62 €

Frais de manutention : 109€/Container.

(Source : COMANAV)

✓ Transport ferroviaire

Les barèmes applicables dépendent de la nature de la marchandise et des délais de livraison exigés. Ainsi, les transports des marchandises par wagon complet varient entre 0,269 Dh et 0,404 Dh la tonne/Km.

Ces prix sont à augmenter d'un droit fixe de :

- 13.40 Dh la tonne pour les expéditions par wagon complet;
- 26.80 Dh la tonne pour les expéditions de détail.

Ces tarifs sont majorés de la TVA (14%)

(Source : ONCF)

✓ Transport routier

Pour une distance de transport comprise entre 151 et 175 km le tarif de base est fixé à 0,401 Dirhams. Ce tarif est multiplié par un coefficient variant de 0,88 à 3,77 en fonction de la distance parcourue.

Ces tarifs peuvent être majorés en fonction de l'état des routes. Ces majorations varient entre 30% à 125%.

(Source : Office National du Transport)

✓ Transport aérien

Le tarif du fret aérien est fixé au départ de Casablanca selon la nature, le poids et la destination de la marchandise.

Le tarif (en DH) par kilogramme est le suivant :

Poids	+45KG	+250KG	+500KG
Villes			
PARIS	22.85	22.75	27.70
AMSTERDAM	17.75	49.90	50.60
LONDRES	13.60	17.75	17.55
COLOGNE	9.40	13.00	31.60
BARCELONE	41.25	12,75	16.50
ROME	16.75	8.80	12.90
JEDDAH	21.00	21.80	36.25
NEW-YORK	15.45	15.80	8.35
MONTREAL	23.75	38.75	11.80

(source : ONT)

D. SECTEURS ÉCONOMIQUES :

1. Agriculture

Type de cultures

Type de cultures	Superficie totale semée (2004)
Céréales d'automne	5,1 Million Ha
Légumineuses alimentaires	300.000 Ha
Culture de printemps	204.000 Ha
Betterave à sucre	69.800 Ha

Exportations globales

Exportations globales	Situation (2004)
Agrumes	468.000 Tonnes
Primeurs	485.000 Tonnes
Tomates	234.000 Tonnes

(Source : Ministère de l'Agriculture, 2004)

Le secteur agricole marocain emploie près de 50% de la population active. Il occupe 8,7 millions d'hectares (Surface Agricole Utile) dont 85,7% de terres non irriguées.

En dépit des aléas climatiques, la production agricole reste riche et diversifiée.

Les principales productions sont les céréales : principalement le blé (30% des terres cultivées), l'orge (27%) et dans une moindre mesure, le maïs, les légumineuses (fèves, pois, lentilles, haricots), les cultures maraîchères, les agrumes et les plantes sucrières.

2. Pêches

Le Maroc dispose de deux façades maritimes, l'Océan Atlantique et la Mer Méditerranée, s'étendant sur une longueur de plus de 3.500 kilomètres.

Les côtes marocaines contiennent une richesse halieutique très importante, l'institution de la Zone Economique Exclusive (ZEE) de 200 miles marins a porté la surface maritime sous juridiction nationale au-delà du million de Km². La stratégie appliquée à cette branche d'activité s'est

matérialisée par la mise en place de dispositifs administratifs, juridiques et financiers appropriés pour permettre au secteur de renforcer ses capacités et ses moyens de mise en valeur du patrimoine maritime national.

Ainsi, l'ensemble de ces mesures a permis :

- La modernisation progressive de la pêche côtière et artisanale;
- La constitution d'une jeune flotte de pêche hauturière performante;
- La promotion et la modernisation des industries de la pêche;
- L'expansion de la flotte de commerce national; et l'intensification de la recherche scientifique marine et de la formation maritime.

Avec une infrastructure portuaire en pleine expansion, le Maroc est le plus important producteur et exportateur des produits de la mer en Afrique et dans le monde arabe.

Longueur du littoral	3 500 Kilomètres de côtes
- Production halieutique national (2002)	960 270 Tonnes
- Croissance de la production	
- Par an en valeur (1997-2002)	+ 4,1%
- Par an en volume (1997-2002)	+ 4,2%
- Part de la production de la pêche côtière et artisanale (1997-2002)	87%
- Part de la production de la pêche hauturière (1997-2002)	12%
- Exportations 2002	10 174 Millions DH
- Nombre d'unités de pêche hauturière	361
- Nombre d'unités de pêche côtière	1757
- Nombre d'unités de pêche artisanale	16825

3. Mines

Production (en milliers de tonnes)	2002	2003
Phosphates	23041	22877
Plomb	87,4	54,8
Zinc	178,4	136,4
Barytine	487,6	356,4
Cuivre	17,8	17,5
Fer	8,7	4,0
Fluorine	94,9	81,2
Sel	266,1	236,4
Manganèse chimique	17,5	-
Argiles smectiques	43,2	14,9
Argent (tonnes)	276,8	200,5

(Source : Direction des statistiques, 2002)

La contribution du secteur minier à la vie économique du Maroc ne date pas d'aujourd'hui. Néanmoins, il a fallu attendre le début de siècle pour assister au développement industriel du secteur minier marocain avec des découvertes décisives pendant les années vingt (phosphate, plomb, zinc, charbon).

- La zone située au centre du pays, de 60 à 120 kilomètres de la côte atlantique est riche en plomb, en fluorine.
 - L'anti-Atlas renferme des gisements de cuivre, de manganèse, de métaux précieux (or et argent) et de métaux stratégiques (cobalt, étain, wolfram...).
 - Le Haut Atlas renferme des gisements de plomb, de zinc, de cuivre, de manganèse, de fer et de barytine.
 - Le Rif avec le fer, le zinc, l'antimoine, les métaux stratégiques et les argiles smectiques.
 - Et l'Oriental où on trouve le plomb, le zinc et le charbon.
- La valeur et la diversité des substances exploitées ont permis au secteur minier de participer activement au développement économique et social du royaume.

4. Industrie

Le tissu industriel Marocain comprend :

- Les industries agroalimentaires avec 1641 entreprises. 61 unités parmi elles exportent près de 43% de leur production;
- Les industries textiles et cuir comptent 1744 entreprises. Ce secteur reste le plus gros employeur de l'industrie avec plus de 42% de la main d'œuvre industrielle;
- Les industries chimiques et para-chimiques qui englobent la production du bois (papier et carton), de matériaux de construction, des articles en caoutchouc et en plastiques et des produits chimiques;
- Et les industries mécaniques, métallurgiques, électriques et électroniques qui comptent 1051 établissements et dégagent 15% de la production nationale et 13,5% du Produit Intérieur Brut (PIB).

5. Pétrole

La quasi-totalité des produits pétroliers soit 6 millions de tonnes est importé sous forme brute, les principaux fournisseurs sont l'Arabie Saoudite, l'Iran et le Nigeria. Ainsi, le Maroc se situe comme le plus grand importateur de pétrole dans le monde arabe. Les prix au Maroc sont indexés sur les cotations internationales de Rotterdam auxquelles doivent s'ajouter d'autres composantes pour arriver au " prix de reprise indexé". Durant les dernières années, les quantités de pétrole brut

raffiné par les deux sociétés de raffinage ont progressé de 5%. La majorité, soit 76% est réalisée par SAMIR. La consommation de produits pétroliers représente 69,9% de la consommation totale du secteur énergétique.

Le secteur pétrolier est géré par l'Office National des Hydrocarbures et des Mines (ONHYM) créé en 2003, suite à la fusion du Bureau des Recherches et Participations Minières (BRPM) et de l'Office National de Recherche et d'Exploitation Pétrolière (ONAREP). L'ONHYM s'occupe, entre autres, de l'exploration et l'exploitation des hydrocarbures et ressources minières nationales, de la promotion du potentiel national en hydrocarbures et ressources minières en industries, de la négociation des contrats d'exploration et d'exploitation. L'Office délivre les licences et permis d'exploration et d'exploitation, gère les concessions et supervise l'exécution des contrats et des accords.

6. Tourisme

Doté des plus beaux sites du monde, le Maroc est un pays à vocation touristique. En effet, de par son patrimoine naturel et de sa tradition hospitalière, le Maroc offre à ses hôtes l'opportunité de plonger dans une mosaïque de couleurs et de voyager à travers le temps. Ses merveilleuses plages représentent la principale attraction des visiteurs étrangers; il abrite aussi des sites archéologiques prodigieux comme Larache, Lixus, Volubilis, Cotta ou Banasa et offre à ses visiteurs une multitude de paysages : la mer, les montagnes et le désert.

Le Maroc a la chance d'avoir un climat des plus tempérés, une nature riche, diversifiée et non altérée lui permettant d'offrir un éventail d'activités sportives comme le golf, la pêche, la chasse et les sports nautiques.

Par ailleurs, les pouvoirs publics et les opérateurs du secteur ont conclu un accord d'application d'un contrat programme du tourisme, l'accord explicite dans les détails, les délais, les moyens et décline les plans d'action sectoriels sur la base de principes généraux fixés par la convention cadre conclue au début de l'année 2001 à Marrakech. Ce plan stratégique de développement du tourisme se fixe l'objectif de 10 millions de touristes d'ici 2010. Cet accord s'appuiera sur huit sous stratégies spécifiques: produit, promotion, formation et professionnalisation des métiers, prix, foncier, financement et fiscalité.

L'idée globale est de repositionner la destination marocaine dans le balnéaire qui représente 80% de la demande du marché mondial des vacances. Il s'agit aussi de rendre l'offre marocaine plus compétitive qu'elle ne l'est actuellement et d'assurer aux investisseurs les conditions de rentabilité dans le secteur.

Les statistiques du Ministère Marocain du Tourisme indiquent que dans le tiercé des touristes européens, la France arrive en tête avec (999 539 +27%), suivie de l'Espagne (256 386 +36%) et du Royaume-Uni (140 737 +24%). Beaucoup moins de Belges et d'Américains se sont rendus au Maroc, ils comptent respectivement 91 139 et 65 802 visiteurs, mais la différence par rapport à 2003 est forte (+34% côté belge et +25% côté américain).

7. Commerce Extérieur

✓ Importation

Au terme de l'année 2004, les importations ont enregistré une augmentation de 14,9% ou +20.226,3 MDH : 156.296,4MDH contre 136.070,1MDH en 2003.

La hausse a concerné tous les groupes de produits à l'importation, en particulier, les demi-produits, les produits énergétiques et les biens finis d'équipement.

Les importations de **demi-produits** se sont chiffrées à 36,262,2 MDH contre 30.815,4 MDH en 2003.

La facture énergétique a connu un accroissement significatif de 23% ou +4.876,2 MDH : 26.057,6 MDH contre 21.181,4 MDH en 2003.

Les acquisitions de **biens d'équipement** ont porté sur une valeur de : 34.415,1 MDH contre 29.974,8 MDH en 2003.

✓ Exportation

En 2004, les exportations se sont établies à 86.365,2MDH au lieu de 83.887,4MDH une année auparavant, soit une progression de 3% ou +2.477,8MDH.

Les exportations de demi-produits ont réalisé un accroissement de 19,7% ou +3.861,7MDH : 23.425,9MDH contre 19.564,2MDH en 2003.

Les ventes de produits bruts ont totalisé 8.886,6MDH au lieu de 6.984,8MDH en 2003 soit une progression de 27,2% ou +1.901,8MDH.

A l'inverse, les ventes de produits alimentaires ont accusé une régression de 22,2% ou -3.885,5MDH : 13.587 MDH contre 17.472,5MDH en 2003 suite à la baisse des ventes de produits de la mer (-25,2% ou -2.299,6MDH) dont les crustacés, mollusques et coquillages (-44,5% ou -1.894,9MDH).

Ainsi, le déficit commercial s'est aggravé de 34% ou +17.748,5MDH : -69.931,2MDH contre -52.182,7MDH en 2003. Lequel déficit équivaut à 15,9% du Produit Intérieur Brut contre 12,5% une année auparavant. Parallèlement, le taux de couverture des importations par les exportations a perdu 6,4points : 55,3% contre 61,7%.

(source : Office des Changes)

8. NTIC

S'il existe un domaine dans lequel le Maroc, au cours des dernières années, a mis les bouchées doubles, c'est bien dans celui des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

La compétitivité du pays dans ce secteur ne réside pas spécifiquement dans le coût de sa main d'œuvre, mais dans la volonté politique de ses décideurs et dans l'innovation et la créativité de ses acteurs.

Ainsi, le Techno Park de Casablanca, cette «pépinière» de sociétés informatiques qui a été inaugurée en octobre 2001, est le fer de lance de cette volonté de développement technologique.

Représentant un investissement de quelques 30 millions de dollars (financé par le «Moroccan Information Techno Park Company», fruit d'un partenariat entre le secrétariat chargé de la poste et des technologies des télécommunications et de l'information et plusieurs banques marocaines), la «Silicon Valley» marocaine, qui s'étend sur une surface de 28 000 mètres carrés, accueille déjà plusieurs dizaines de start-up et de PME «innovantes» mais aussi de grandes sociétés telles que Méditel (Télécommunication) ou Microsoft (logiciels).

Aujourd'hui, le Maroc est sans conteste le leader des activités de offshoring de centres d'appels francophones.

En effet, les 50 centres d'appels installés au Royaume ont réalisé un chiffre d'affaires estimé à 85 millions d'euros à fin 2004.

Autrement dit, le chiffre d'affaires des centres d'appels

installés au Maroc est plus important que celui des autres pays réunis (Sénégal, Roumanie, Tunisie, Ile Maurice). Ce leadership se confirme d'ailleurs par l'existence de plusieurs grandes références de délocalisation : Cegetel/SFR, Bouygues Telecom, Dell, Attento ou encore Arvato.

Parallèlement, l'étude confirme une autre spécificité marocaine : l'essentiel de l'activité est orienté vers le marché français et l'espagnol en partie.

Néanmoins, certains secteurs d'activités ne sont pas délocalisés au Maroc du fait de l'absence ou de l'insuffisance de réglementation pour protéger les données confidentielles comme c'est le cas du secteur bancaire.

8. Bourse

Créée en 1929 sous le nom d'office de compensation des valeurs, baptisée en 1948 «office de cotations des valeurs mobilières», la bourse des valeurs de Casablanca doit sa modernisation à la loi de 1993, portant réforme des marchés des capitaux.

BOURSE DES VALEURS (en millions de Dh)

	2003
Volume des transactions	53 695
Capitalisation boursière	115 507
Indice MASI	3 943,51
Indice MADEX	3 174,56

(Source : Site de la bourse des valeurs de Casablanca)

La place de Casablanca bénéficie aujourd'hui des principales garanties techniques et institutionnelles qui font d'elle un marché sécurisé et efficient. Entre 1995 et 1997, le taux de croissance annuel a été de l'ordre de 35%.

A compter du 1^{er} décembre 2004 la Bourse de Casablanca adopte une nouvelle méthodologie de calcul de ses différents indices, basée sur le principe du flottant. Ce mode de calcul, retenu par les principales bourses internationales, vise à apporter une plus grande cohérence entre la réalité boursière des sociétés cotées et la traduction de cette réalité dans les indices. C'est un changement de pondération des valeurs dans l'indice qui doit aboutir à une meilleure adéquation entre le poids du titre dans l'indice et son "poids" dans le marché.

9. Banque

Le secteur bancaire marocain était réglementé par la loi de 1967. Cette loi établissait une distinction très nette entre les banques commerciales (ou de dépôts) et les organismes financiers spécialisés (OFS).

Une nouvelle loi bancaire a été instaurée en 1993 et a introduit un concept nouveau, largement inspiré de l'expérience internationale celui de la banque universelle.

Le secteur bancaire se caractérise par une forte concentration. Cette concentration se matérialise par la prédominance des plus grandes banques en termes de parts de marché. Les trois premiers établissements atteignent plus de 50% en termes de part du marché en 2002.

En effet, le Groupe «Banques Populaires» (Banque Centrale Populaire et Banques Populaires Régionales) détient une part de marché en crédits de 21,34% et 29,9% en dépôts. La Banque Commerciale du Maroc occupe la deuxième position avec 15,7% en dépôts et 12,5% en crédit. La

Banque Marocaine pour le Commerce Extérieure enregistre une part de 13,8% en dépôts et 12,6% en crédit.

Il importe de noter qu'à l'issue du rapprochement, BCM-Wafabank sera leader en termes de part de marché des crédits avec 22%, suivi du Groupe Banques Populaires et de la BCP, et le 2^{ème} en termes de dépôts après cette dernière avec 26,6%. Ensuite viendront, la BMCE, la BMCI, le CDM et la SGMB.

10. Services

Le secteur des services au Maroc est sans doute l'un des plus développé en Afrique du Nord. Ce secteur et très dynamique grâce notamment au tourisme (hôtellerie, banques, services touristiques, services de loisirs...). Les secteurs de la banques et de la finance sont très dynamiques; aujourd'hui Casablanca est le plus grand centre financier et industriel du Maroc et du Maghreb, de nombreuses entreprises multinationales opérant au Maghreb et en Afrique de l'ouest ont leurs Sièges à Casablanca. Aujourd'hui la Bourse de Casablanca est considérée comme étant la troisième place boursière africaine derrière Johannesburg et le Caire, et la troisième place financière arabe derrière la Bourse de Riad en Arabie Saoudite, et du Caire en Egypte avec une capitalisation d'environ 230 milliard de Dirham qui équivaut à environ 25 milliard \$.

11. Artisanat

L'artisanat est un secteur économique à part entière au Maroc, il intervient pour 19% du PIB du pays, emploie 2 millions de personnes soit 20% de la population et constitue un acteur important d'apport de devises (5^{ème} rang).

Les produits de l'artisanat marocain font partie intégrante de la vie de tous les jours. Plus de 40 corporations travaillent depuis des siècles les matériaux tels que le bois, le cuivre, le métal, la laine ou la pierre et ont acquis un savoir-faire unique. Adaptée à la vie moderne, la production artisanale marocaine repose sur des traditions fortes et offre une diversité de produits allant du simple objet d'art à l'objet utilitaire.

Les produit	2002	2003
Fer forgé	147 311	153 168
Tapis	135 737	125 103
Poterie	114 657	111 114
Ouvrages en bois	57 367	61 395
Vannerie	53 976	46 717
Maroquinerie	48 156	39 176
Vêtements	58 968	34 405
Articles chaussants	13 641	28 568
Couvertures	24 433	27 241
Ouvrages en cuivre	16 500	14 774
Bijoux-fantaisie	1 022	13 759
Autres produits	11 153	1 519
Total	682 921	656 939

(Source : Le Maroc En Chiffres 2003)

12. BTP

L'activité du BTP a connu, au cours des 9 premiers mois de 2003, une progression significative ainsi que le démontre l'augmentation de 11,5% des ventes de ciment et de 10%

des crédits immobiliers.

Les projections de croissance de la valeur ajoutée du secteur en 2003 se situent autour de 4,1% après une quasi-stagnation en 2002 (-0,3%). Sa contribution à la croissance du PIB global :

BATIMENT (milieu urbain)	2003
Nombre d'autorisations de construire	47 378
Surface des planchers (en milliers de m ²)	18 387
Surface bâtie (en milliers de m ²)	6 049
Valeur prévue (en millions de Dh)	24 832
Nombre de logements	107 910
Consommation du ciment (en milliers de T)	9 277

(source : Direction des statistiques, 2003)

13. Commerce Intérieur

Le secteur du commerce est l'un des piliers de l'économie marocaine, il contribue à la création des richesses avec une part du PIB s'élevant à 12.8 % et une participation à hauteur de 2.5% du volume des investissements étrangers. Regroupant une large gamme d'activités, qui se caractérisent par la diversité de leurs formes et niveaux d'organisation et d'intégration différentes (commerce traditionnel, franchises, grandes surfaces, centres commerciaux...), le secteur dénombre 720.000 points de vente répartis à travers le Royaume.

Il revêt aussi une dimension sociale importante. En effet, il abrite et constitue la source de revenus d'environ 1.2 Million de personnes soit 13% de la population active marocaine.



Les Régions

Les Régions

V. LES RÉGIONS

A. DÉCOUPAGE ADMINISTRATIF

Depuis plusieurs années, le Royaume du Maroc s'oriente vers la mise en œuvre d'une politique de décentralisation et la régionalisation en constitue l'une des pièces maîtresses.

D'après l'article 100 de la constitution de 1996, la Région dispose d'une reconnaissance juridique en tant que collectivité locale, elle est dotée d'une personnalité morale et bénéficie de son autonomie financière.

Depuis 1997, le Maroc est divisé en 16 régions administratives et économiques.



B. RÉGIONS DU MAROC

OUED ED DAHAB-LAGOUIRA

1^{ère} Région



La région de Oued Eddahab-Lagouira est limitée au nord par la Province de Boujdour, au Sud et à l'est par la république islamique de Mauritanie et à l'ouest par l'océan Atlantique. Sa superficie est de l'ordre de 50 880 Km², soit, 7,16% de la superficie totale du Royaume. Sa population est de 54 000 habitants, 3,37% de la population totale du Royaume.

La région est constituée de 2 provinces : Oued Ed Dahab et Aousserd.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, Arabe dialectal saharien (hassani), arabe littéraire, berbère, espagnol et français.

- Infrastructures :

- ✓ 3 274 Kilomètres de routes;
- ✓ Un port à Dakhla;
- ✓ Un aéroport à Dakhla;
- ✓ Une zone industrielle d'une superficie de 296 Hectares et composée de 340 lots à Dakhla.

- L'agriculture :

La Région est marquée par deux types climatiques : une bande océanique le long de la côte atlantique et une zone désertique à l'intérieur.

Si dans les terres, l'aridité du climat semble exclure le développement d'une agriculture ; la bande côtière, située sur une nappe phréatique riche, s'est avérée propice au développement de l'agriculture et de l'élevage (ovins, caprins et dromadaires).

- La pêche :

Ce secteur constitue la première ressource régionale et la quasi-totalité des investissements dans la région y sont orientés. Tous types de pêche sont présents :

- ✓ Pêche en haute mer où on trouve 80% de la flotte de pêche hauturière nationale;

- ✓ Pêche côtière (occupe une place importante avec 17 navires sur place);
- ✓ Pêche artisanale qui constitue l'épine dorsale de l'économie de la région puisqu'elle emploie 13 000 personnes en utilisant 3 000 barques.

Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 44 873 tonnes en 2002 contre 36 757 tonnes en 2001.

- L'artisanat :

Le secteur de l'artisanat est considéré parmi les principales activités économiques de cette région. Il se distingue par sa qualité et sa diversité, avec une dominance de la joaillerie, la couture, la coiffure ...etc.

La délégation de l'artisanat créée en 1982 coiffe en collaboration avec la chambre d'artisanat 803 artisans dont 303 de sexe féminin, deux (02) coopératives et sept (07) associations.

- L'industrie :

Concernant le secteur industriel, l'agro-alimentaire est prépondérant avec la branche «pêche» qui est aussi majoritaire avec plusieurs unités de production de glace et congélation de poissons.

Le développement de ce secteur repose sur l'extension du port de Dakhla et la présence d'une zone industrielle.

- Le tourisme :

Pour l'heure, le secteur touristique reste exploité de manière marginale, mais les potentialités et les projets sont multiples.

La région est dotée de longues plages de sable fin, de nombreuses baies et d'un désert étendu, elle est connue également par les activités de pêche et de chasse (Faucon et gazelles).

LAAYOUNE - BOUJDOUR - SAKIA AL HAMRA 2^{ème} Région



La Région Laâyoune Boujdour Sakia Al Hamara s'étend sur une superficie de 139 480 Km² : 19,62% de la superficie totale du Royaume, la région est limitée par la Région de Guelmim Es-Semara au nord et celle de Oued Eddahab à l'extrême sud du pays, avec sa proximité des Îles Canaries. Sa population est de 256 000 habitants : 0.8% de la population totale du Royaume.

La Région est constituée d'une préfecture : Laâyoune et d'une province : Boujdour.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, Arabe dialectal saharien (hassani, arabe littéraire, berbère, espagnol et français).

- Infrastructures :

- ✓ 1477 Kilomètres de routes;
- ✓ Deux ports à Laâyoune et Tarfaya;
- ✓ Un aéroport à Laâyoune;
- ✓ Deux zones industrielles d'une superficie de 174 Hectares et composées de 178 lots à Laâyoune port et Tarfaya.

- L'agriculture :

Le secteur agricole se caractérise par une surface agricole utile de 30 000 hectares; quatre cultures sont pratiquées : la culture fourragère, maraîchère, celle des bananiers et celle des céréales.

En matière d'élevage, le cheptel est varié, il compte des ovins, des bovins, des camelines et des caprins.

- La pêche :

Le secteur compte 117 chalutiers, 30 palangriers, 160 sardinières et 317 canots. La production de poisson pélagique est largement dominante.

Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 501 536 tonnes en 2002 contre 420 799 tonnes en 2001.

- L'industrie :

La contribution de la Région au Produit Intérieur Brut (PIB) industriel reste limitée et le secteur industriel est marginal, mais en dépit de sa faiblesse, le secteur connaît une croissance notable d'année en année. La branche agro-alimentaire est la plus développée.

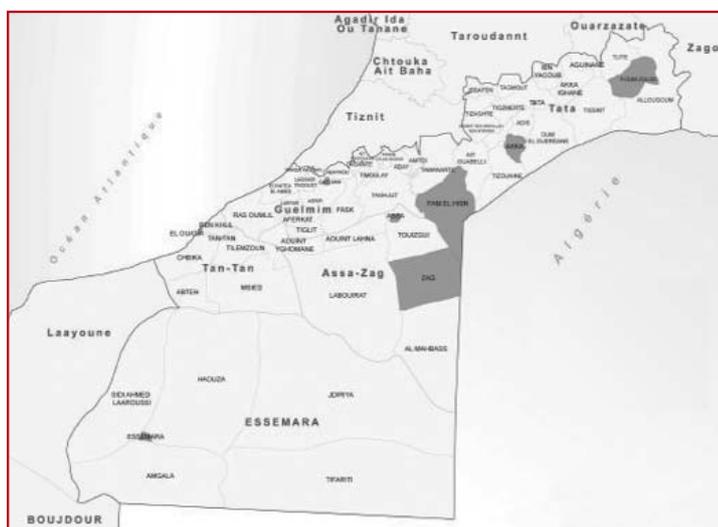
- Les mines :

Le phosphate constitue la principale richesse minière de la région. Par ailleurs, la province de Laâyoune dispose de réserves de sel estimées à 4,5 millions de tonnes.

- Le tourisme :

En raison de sa situation géographique, à proximité de deux grands pôles d'attraction touristiques (Agadir et Îles Canaries), la province de Laâyoune est appelée à jouer un rôle dynamique dans la promotion du tourisme dans la région.

GUELMIM - ESSMARA 3^{ème} Région



Les limites de la Région sont :

- Nord : Par la région Souss-Massa-Drâa;
- Est : Par les frontières Morroco - Algérienne;
- Sud : Par la région de Laâyoune - Boujdour - Sakia Al Hamara et la frontière Mauritanienne;
- Ouest : Par l'Océan Atlantique et la Région de Laâyoune-Boujdour - Sakia Al Hamra. Elle s'étend sur une superficie de 142.000 Km², soit 19% de la superficie du Royaume, avec une population de 436 000 habitants : 1,47% de la population totale du Royaume.

La Région est constituée de 5 provinces : Guelmim, tata, Assa-Zag, TanTan et Essmara.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, berbère, arabe dialectal saharien (hassani), arabe littéraire, espagnol et français.

- Infrastructures :

- ✓ 4 758 Kilomètres de routes;
- ✓ Trois aéroports à Guelmim, TanTan et Essmara;
- ✓ Un port à TanTan;
- ✓ La Région compte actuellement quatre zones industrielles, il s'agit de :
 - La zone portuaire 78 Ha (port de TanTan);
 - La zone extra portuaire (44 Ha);
 - La zone de Tan-Tan (32 Ha);
 - La Zone industrielle d'Es-Smara.

- L'agriculture :

La superficie agricole utile est de 230.000 Ha dont : Faïd : 74 %, Bour : 20 %, Irrigué : 06 %.

Nombre d'exploitations agricoles : 470 dont 141 grands maraîchers.

L'agriculture dominée par la céréaliculture reste tributaire des conditions climatiques.

Les cultures modernes à dominance maraîchère se dessinent progressivement comme perspective de développement du secteur.

La Région offre d'immenses terrains de parcours (600.000 Ha) qui font de l'élevage intensif, un créneau complémentaire au secteur agricole.

- La pêche :

la pêche maritime constitue une richesse notable pour l'ensemble de la Région. Le port de TanTan, premier port de pêche de sardines au monde, contribue à hauteur de 37% au produit national de la pêche maritime. Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 166.132 tonnes en 2002.

- L'artisanat :

La Région possède une industrie artisanale riche et variée (bijoux, articles de cuir, couture traditionnelle et confection de tapis). Le secteur est un employeur de premier ordre dans la région avec plus de 6 000 artisans.

- L'industrie :

Les principales unités industrielles sont concentrées dans les provinces de Guelmim et TanTan. Il s'agit principalement d'une industrie liée aux produits de mer : farine et huile de poisson, production de la glace, conserve de poissons.

- Les mines :

La Région recèle un potentiel minier jugé important au vu de certains indices promoteurs.

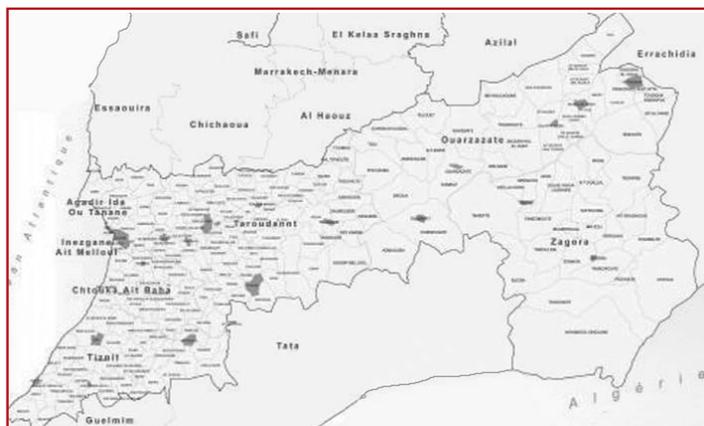
Parmi les minerais à fort potentiel, notons : l'Or, le Zircon, le Fer, le Plomb, l'Argent et quelques minerais tel que le Diamant.

Le territoire de la Région compte actuellement 42 permis de recherche et 33 permis d'exploitation.

- Le tourisme :

Dotée d'un climat de type saharien, la Région dispose de plusieurs atouts en matière de tourisme : une longue côte atlantique aux environs de TanTan, des oasis, des palmeraies, des sources thermales, le désert de la région et de nombreux ksars.

SOUSS - MASSA - DRÂA 4^{ème} Région



La Région Souss Massa Drâa est longée par l'Océan Atlantique à l'Ouest, la région de Marrakech-Tensift-Al Haouz au Nord, par le désert et l'Algérie à l'Est, et par la région de Guelmim-Smara au Sud. Sa superficie est de 72 506 Km² : 10.3% de la superficie totale du Royaume.

Sa population est estimée à 3 081 000 habitants : 10,4% de la population totale du Royaume. La région Souss-Massa-Drâa est constituée de 5 provinces : Chtouka-Ait Baha, Tiznit, Taroudant, Ouarzazate et Zagora et de 2 préfectures : Agadir-Ida Tanane et Inezgane-Ait Melloul.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère (tamazight), français, l'allemand (tourisme) et l'espagnol (domaine maritime).

- Infrastructures :

- ✓ 7 460 Kilomètres de routes;
- ✓ Deux ports à Agadir et Sidi Ifni;
- ✓ Deux aéroports à Agadir et Ouarzazate;
- ✓ Quatre barrages;
- ✓ Six zones industrielles, de 676 Hectares de superficie.

- L'agriculture :

La Région Souss-Massa-Drâa, dans sa globalité, est une zone à prédominance rurale où l'agriculture joue un rôle primordial.

La superficie agricole utile (SAU) couvre près de 560.700 ha, dont 475.500 ha cultivables. La zone Souss-Massa constitue la première zone de production intensive au Maroc de primeurs (80% de la production nationale) et d'agrumes (46%). Elle contribue aussi aux exportations nationales à hauteur de 53% pour les petits fruits, 50% pour les oranges et 83% pour les tomates. La zone Drâa est caractérisée par l'association de la céréaliculture, l'arboriculture fruitière et les cultures fourragères ainsi que l'élevage. Des cultures végétales sont également pratiquées, il s'agit de la rose à parfum, le safran et le henné. Quant à l'élevage, il occupe une place importante dans l'activité agricole, notamment dans les provinces de Chtouka-Ait Baha et de Taroudant.

- La pêche :

Avec une façade de 320 Kilomètres sur l'océan atlantique, la région dispose de richesses halieutiques importantes. De

plus, les infrastructures portuaires modernes dont dispose la Région lui font occuper une place importante, à l'échelle nationale, sur le plan technique. L'importance de la production halieutique débarquée au port d'Agadir, soit plus de 120.000 tonnes par an, fait de celui-ci le premier port de pêche du pays. Quant au port de Sidi Ifni, elle s'est élevée, en 2003, à 13.092 tonnes et passera à 80.000 tonnes par an avec la réalisation de la deuxième tranche en cours d'achèvement.

- L'industrie :

Deux secteurs dominent l'industrie régionale, l'agroalimentaire qui occupe une place de choix en terme de création de richesses et d'emplois et l'industrie chimique et para chimique qui connaît une progression depuis quelques années notamment au niveau des investissements. La place fondamentale de la pêche dans l'économie régionale a permis le développement d'une grande industrie de transformation des produits de la mer.

- Les mines :

Les sols de la région, et notamment les reliefs du Haut atlas et de l'Anti-atlas, sont dotés d'un potentiel minier important, particulièrement dans les provinces de Taroudant, Ouarzazate, Zagora et Tiznit. Le cuivre, la barytine, l'argent, le manganèse, le cobalt, l'oxyde de fer, le marbre, le talc, le mica et le feldspath constituent les principaux minerais et roches exploitées. Ce secteur emploie plus de 1 100 ouvriers.

- Le tourisme :

La région possède sans conteste une vocation touristique qui fait d'elle le premier pôle touristique du royaume : climat ensoleillé, longue façade atlantique, deux chaînes de montagnes, profusion florale, vallées et dunes de sable, désert, etc. Deux types de tourisme coexistent, le tourisme balnéaire sur les plages et le tourisme de découverte dans les vallées, gorges, palmeraies et kasbah. La région jouit également de plusieurs sites magiques et d'une beauté inégalable. Tout ceci accompagné de manifestations artistiques et culturelles (les Folklores d'Ahouch, de Guadra, de Ahidous...).

GHARB - CHRARDA - BENI HSEN 5^{ème} Région



La Région du Gharb-Chrarda-Béni Hssen se situe dans la partie Nord-Ouest du Royaume. Elle est limitée à l'Ouest par l'Océan Atlantique, au Nord par la région de Tanger-Tétouan, à l'Est par les deux régions de Taza-Al Hoceima-Taounate et de Fès-Boulemane, et au Sud par les régions de Meknès-Tafilalet et de Rabat-Salé-Zemmour-Zaïer.

Elle s'étend sur environ 8.805 Km², soit près de 1,23% de la superficie du Maroc. Elle est constituée de 2 provinces : Kénitra et Sidi-Kacem.

Sa population est estimée à 1.855.000 habitants.

- langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère et français.

- Infrastructures :

- ✓ 3 151 Kilomètres de routes;
- ✓ Autoroutes : Kenitra-Casablanca & Kenitra-Tanger;
- ✓ Deux principaux ports à Kenitra et Mehdiya et un port secondaire à Moulay Bouselham;
- ✓ Un barrage : Al Wahda;
- ✓ Trois zones industrielles de 112 hectares de superficie et de 349 lots à Kenitra.

- L'agriculture :

Le secteur agricole prend place dans un environnement très favorable. Plusieurs grandes familles dominent les céréales, les oléagineux, les cultures fourragères, les légumineuses, la culture industrielle de canne à sucre et l'arboriculture.

Ces atouts naturels permettent à la région d'assurer son autosuffisance alimentaire et d'exporter un certain nombre de denrées. Egalement présent, l'élevage a connu un développement important au cours des dernières années.

- La pêche :

Avec une façade maritime importante de 150 Kilomètres, la pêche est une ressource importante de la région mais il peut être d'avantage développé. Les sites de débarquement de Moulay Bouselham, Mariposa et le port de pêche de Mehdiya constituent des pôles de pêche artisanale et moderne. La zone maritime régionale s'étend sur une superficie de 55 000 km². Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 3 072 tonnes en 2002.

- L'artisanat :

Dans la région de GCBH, le secteur de l'artisanat offre de grandes opportunités et possibilités d'investissement essentiellement dans les métiers du tissage traditionnel, de la menuiserie d'art et de la poterie et céramique.

La production de tapis est l'activité dominante de l'artisanat et représente plus de 20% de la production nationale.

La valeur des exportations artisanales de la région représente en moyenne 12% des exportations marocaines de même nature.

Les seuls tapis représentent 30% des tapis marocains exportés.

- L'industrie :

La facilité d'accès de la région Gharb-Chrarda-Béni Hssen a permis le développement d'une grande variété d'industries, la prédominance de l'activité agricole a contribué à stimuler particulièrement le secteur agro-alimentaire.

En revanche, certains secteurs connaissent une vive croissance en raison des exportations, notamment les secteurs de chimie et de parachimie, du papier et du carton.

- Le tourisme :

La région dispose de potentialités touristiques qui demeurent sous-exploitées. Parmi les principaux atouts de la région, ses sites historiques antiques, ses forêts, et ses plages.

CHAOUIA - OUARDIGHA 6^{ème} Région



La Région de la Chaouia-Ouardigha est limitée à l'ouest par la région du Grand Casablanca, au Nord et au nord-est par la région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër, à l'est par la région de Meknès-Tafilalt, au sud-est par la région de Tadla-Azilal, au sud la région de Marrakech-Tensift-Al haouz et au sud-Ouest par la région de Doukala-Abda. Elle s'étend sur une superficie de 16.760 Km², soit 2,4% du territoire national. Sa population est de 1.655.000 habitants : 5,61% de la population totale du Royaume. La Région est constituée de 3 provinces : Benslimane, Settat et Khouribga.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire et français.

- Infrastructures :

- ✓ 4 394 Kilomètres de routes;
- ✓ Autoroutes : Settat-Casablanca & Settat-Marrakech;
- ✓ Cinq barrages;
- ✓ Sept zones industrielles, d'une superficie de 133 hectares et composées de 458 lots, dont trois à Settat, deux à Berrechid, une à Khouribga et une autre à Oued-zem.

- L'agriculture :

Des plaines fertiles, ainsi qu'un potentiel en eau conséquent (nappes phréatiques, l'oued Oum Er-rebia, plusieurs barrages dont Al Massira, 2^{ème} barrage du Maroc) ont donné à la Chaouia les moyens d'être une région agricole riche.

La surface agricole utile s'étend sur 1 610 000 hectares, la culture céréalière est largement prédominante et participe à 15% de la production nationale. L'élevage constitue la deuxième activité agricole de la région en terme d'importance avec 2 millions de têtes.

- Les mines :

Le site de Khouribga renferme le gisement de phosphate le plus important du monde. Il s'étend sur 28 milliards de m³; 14 millions de tonnes de phosphate y sont extraites chaque année, soit 67% de la production nationale. Le secteur emploie à lui seul 8 000 personnes.

- L'artisanat :

La région de Chaouia-Ouardigha est largement spécialisée dans l'artisanat de textile (hanbels) surtout dans la province de Settat et Khouribga. On y trouve également l'artisanat du bois et des métaux qui sont localisés

principalement dans la province de Khouribga, et l'artisanat du tapis à Settat organisé en coopératives telle que celles des tailleurs et tapis Hassania.

- L'industrie :

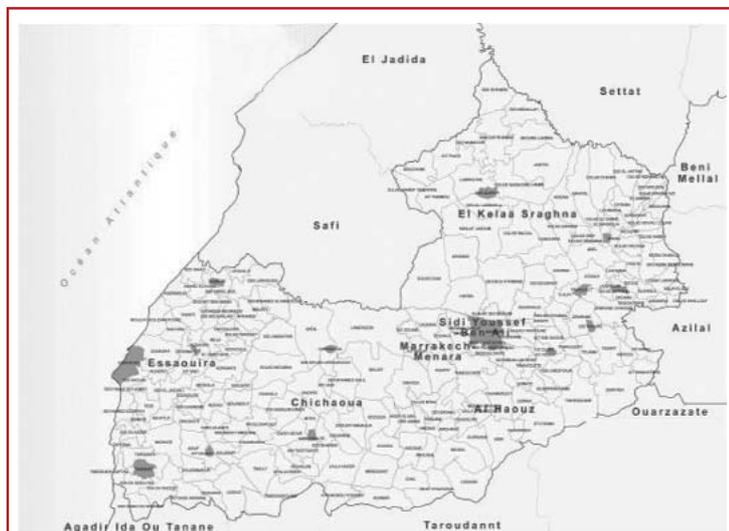
La Région compte plus que 250 unités et 238 usines opérationnelles, les investissements industriels sont répartis entre le secteur chimique et para-chimique, le secteur électrique et électronique, et le secteur agro-alimentaire.

- Le tourisme :

Située sur un ensemble de plaines et de plateaux, la région est essentiellement destinée à un tourisme vert. Avec 168 387 Hectares de forêts, les randonnées pédestres et la chasse constituent des créneaux naturels qui rencontrent un vif succès.

La facilité d'accès de la région et de l'ensemble de ses terrains a permis le développement de golfs à Settat et à Ben Slimane.

MARRAKECH - TENSIFT - AL HAOUZ 7^{ème} Région



La Région de Marrakech-Tensift-Al Haouz s'étend sur une superficie de 31.160 Km², soit 4,3% du territoire national. Elle est limitée au Nord par la région de Chaouia-Ouardigha, au Nord-Ouest par Doukkala-Abda, à l'Est par la région de Tadla-Azilal, au Sud par la région de Sous-Massa-Darâa et à l'Ouest par l'Océan Atlantique.

Elle regroupe les provinces d'Al Haouz, Chichaoua, El Kelaâ des Sraghna et Essaouira, et les préfectures de Marrakech-Médina, Marrakech-Ménara, Sidi Youssef Ben Ali.

La population de la région est de 3 102 652 habitants : 10,3% de la population totale du Royaume.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère (tamazight) et français.

- Infrastructures :

- ✓ 4 920 Kilomètres de routes;
- ✓ Autoroutes : Marrakech-Casablanca et Agadir-Marrakech (en cours de construction);
- ✓ Un port à Essaouira;
- ✓ Deux aéroports à Marrakech et Essaouira;
- ✓ Quatre barrages : Moulay Youssef, Lalla Takerkoust, Moulay Hassan 1^{er}, Sidi Driss;
- ✓ Sept zones industrielles, de 268 Hectares de superficie et composées de 1427 lots, dont six à Marrakech et une à Kelâa des Sraghna.

- L'agriculture :

Elle constitue le secteur économique dominant; la céréaliculture et l'arboriculture représentent l'essentiel de la production agricole.

L'effectif du cheptel, est de l'ordre de 2.496.000 têtes, à prédominance ovine, et représente 10% de l'effectif total à l'échelle nationale.

- La pêche :

La pêche côtière est limitée au seul port de Essaouira. Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 7 846 tonnes en 2002.

- L'artisanat :

Activité étroitement liée au tourisme, l'artisanat, créateur et promoteur actif d'emplois occupe une place importante au sein de l'économie régionale.

La région est dotée d'une véritable culture artisanale (la dinanderie, le tissage de tapis, le travail de la mosaïque et du cuir). Marrakech abrite de nombreux bazars ainsi qu'un centre artisanal important et la ville d'Essaouira est réputée pour le travail de bois, particulièrement du tuya.

- Les mines :

la région recèle d'importantes réserves de phosphate, estimées à 15 milliards de tonnes dans la zone minière d'El Kelaâ des Sraghna et à Meskala dans la province Essaouira. D'autres minéraux ont un poids important dans la région tels la barytine, le cuivre, le plomb et le zinc dans les provinces de Chichaoua et Al Haouz ainsi que le gaz naturel à Touikite dans la province d'Essaouira.

- L'industrie :

L'activité industrielle de la région, qui consiste principalement en une industrie de transformation, compte 324 établissements industriels (5% du total national), génère 16.400 emplois permanents et un chiffre d'affaires de 5.700 millions de Dh, représentant respectivement 4 % et 3,7% du total national. La valeur de la production industrielle est de l'ordre de 4.670 millions de Dh, soit 3,6 %.

- Le tourisme :

La région de Marrakech-Tensift-Al Haouz représente 11,4% de l'offre hôtelière nationale, soit 173 hôtels dont 85 sont classés.

Sa capacité hôtelière correspond à 18% du total national, soit 21.000 lits dont 18.500 dans les hôtels classés.

L'ORIENTAL 8^{ème} Région



La Région est située à l'extrême Nord-Est du Royaume du Maroc. Elle est limitée au Nord par la Méditerranée, à l'Est par la frontière avec l'Algérie, à l'Ouest par la région Taza El Houceima Taounat et au Sud par les régions Fès Boulemane et Meknès Tafilalt. Elle s'étend sur une superficie de 82 820 Km² : 11,6% de la superficie totale du Royaume.

Sa population est estimée à 1 918 094 habitants : 6,47% de la population totale du Royaume. Elle est constituée d'une préfecture : Oujda-Angad et de 5 provinces : Jerada, Berkane, Taourirt, Figuig et Nador

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère, espagnol et français.

- Infrastructures :

- ✓ 5 608 Kilomètres de routes;
- ✓ Deux ports : Nador Beni-Ensar et Ras-Kebdana;
- ✓ Deux aéroports : Nador et Oujda-Angad;
- ✓ Deux barrages : Mohammed V et Machrâa Hamadi
- ✓ Six zones industrielles, de 207 Hectares de superficie et de 705 lots, dont deux à Nador, deux à Oujda, une à Taourirt et une autre à Guenfouda.

- L'agriculture :

Les plaines de la basse Moulouya sont caractérisées par des cultures intensives, diversifiées et mécanisées grâce à un équipement hydraulique performant et à la présence des barrages.

Un certain nombre de cultures sont présentes dans la région : les cultures céréalières, la production d'olivier, les cultures maraîchères, la production d'agrumes, les dattes, les amandiers, et de nombreuses plantes aromatiques et médicinales endémiques.

Dans les plaines du nord, l'élevage intensif assure l'approvisionnement du marché en viande et en lait.

- L'artisanat :

La production artisanale occupe une place mineure, il s'agit principalement d'une production de tapis destinée à l'exportation (France et Espagne).

- La pêche :

Bénéficiant d'une ouverture de 200 Kilomètres sur la façade méditerranéenne, la région compte deux ports dans la province de Nador et la pêche maritime y est développée; la production est principalement destinée à l'exportation.

Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 9 949 tonnes en 2002.

- Les mines :

La région de l'oriental renferme un potentiel minier important qui a longtemps constitué la clé de voûte de l'économie locale. Le plomb, le zinc, le fer et l'antracite constituent les principaux minerais exploités. Les gisements sont situés à Jerada et Antonio-Raïs (province de Nador).

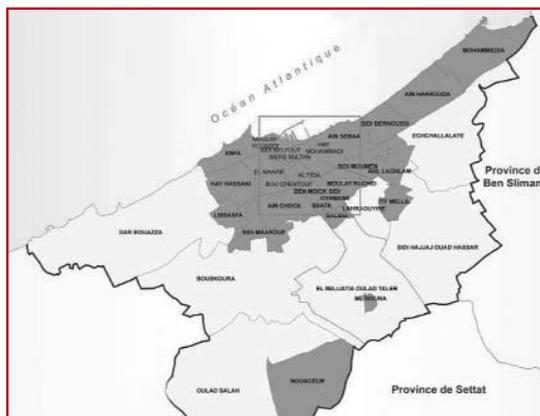
- L'industrie :

La région compte plusieurs unités industrielles dont près de la moitié spécialisée dans l'industrie agro-alimentaire. Le secteur des industries mécaniques et métallurgiques connaît une importante évolution. Les principales unités industrielles de la région sont : le complexe sidérurgique de Nador, la sucrerie de Zaïo et la cimenterie de l'Oriental.

- Le tourisme :

La région bénéficie d'une position privilégiée en matière de tourisme. Les potentialités touristiques sont très variées : tourisme balnéaire (Plage de Saïdia), tourisme vert (montagnes de Beni Snassen), tourisme de découverte (diverses oasis) et le tourisme thermal.

GRAND CASABLANCA 9^{ème} Région



La Région du Grand Casablanca est délimitée à l'ouest par l'océan Atlantique, au nord par la province de Ben Slimane, et à l'est et au sud par la province de Settat. Sa superficie est de l'ordre de 1 615Km² : 0,23% de la superficie totale du Royaume.

La population de la région est de 3 631 061 habitants : 12.4% de la population totale du Royaume.

La région est constituée de 8 préfectures : Casablanca-Anfa, Al Fida-Derb Sultan, Méchouar, AinSebaa-Hay Mohammédi, AinChock-Hay Hassani, Ben M'sik-Sidi Othmane, Sidi Bernoussi-Zénata et Mohammedia.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire et français.

- Infrastructures :

- ✓ 633 Kilomètres de routes;
- ✓ Deux ports à Casablanca et Mohammedia;
- ✓ Un aéroport à Casablanca;
- ✓ La ville de Casablanca dispose de deux gares principales, Casa Port et Casa Voyageurs, qui viennent compléter des gares de proximité (Casablanca-Oasis, Mers Sultan,...) de moindre importance.
- ✓ Sept zones industrielles, d'une superficie de 313 hectares et composées de 1520 lots, dont six à Casablanca et une à Mohammedia.

- L'agriculture :

Bien que la région du grand Casablanca soit le centre industriel, commercial et financier du Royaume, l'agriculture reste non négligeable puisqu'elle fait vivre aux environs de 145 000 personnes qui résident dans le milieu rural.

La culture la plus pratiquée dans la région est le blé tendre avec 66% de la production totale. Le blé dur occupe la seconde place avec 17% de la production céréalière totale de la région.

L'orge vient en troisième position avec 12% et le reste revient à la culture du maïs avec 5% de la production céréalière totale.

La Région du grand Casablanca, possède près de 31.000 bovins et 90.150 têtes d'ovins.

La race importée et croisée domine dans la région pour les bovins.

- L'industrie :

Dans la wilaya du grand Casablanca sont concentrées :

- ✓ 51% des unités industrielles du Royaume;
- ✓ 65% des unités de textile et confection et de fabrication de chaussures;

- ✓ 80% des industries mécaniques, électroniques, chimiques et pharmaceutiques;
- ✓ 60% de l'activité papier et emballage en carton;
- ✓ 50% de la production des produits;
- ✓ 60% des exportations du Royaume;
- ✓ 66% des dépôts bancaires.

La préfecture de Mohammedia accueille les deux tiers (2/3) des usines chimiques et para-chimiques du Royaume. Par ailleurs le secteur mécanique-électricité y est florissant. On y trouve également la SAMIR, puissant complexe de fabrication pétrochimique et une centrale thermique.

La région se caractérise aussi par la présence d'entreprises spécialisées en textile et en cuir.

L'industrie du mobilier, des articles ménagers, des produits métallurgiques et électriques de cette région couvre une part importante des besoins nationaux dont 100% des besoins du marché national en articles émaillés, 60% des besoins en cuisinières et 25% des besoins en mobilier de bureau.

Le port de Casablanca : a une vocation essentiellement pétrolière et il est situé dans une zone économique riche et dynamique. A proximité de Casablanca, Mohammedia profite du centre de ravitaillement le plus important du Royaume et a pour mission de soulager le port de la capitale économique.

- La pêche :

La région du Grand Casablanca dispose d'un littoral d'environ 60 Km.

De ce fait, l'activité de la pêche est importante.

Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 37257 tonnes en 2002 (port de Casablanca) et 1222 tonnes (port de Mohammedia).

- Le tourisme :

D'un point de vue touristique, hormis la grande mosquée Hassan II, la ville de Casablanca ne constitue pas un pôle attractif. En revanche, la wilaya du Grand Casablanca reçoit chaque année un nombre important d'hommes d'affaires, tant nationaux qu'internationaux. La ville de Mohammedia attire un certain nombre d'estivants grâce à une plage de quelques kilomètres.

RABAT-SALÉ-ZEMMOUR-ZAËR 10^{ème} Région



La Région est constituée de 3 préfectures : Rabat, Salé, Skhirat-Témara et d'une Province : Khémisset.

Située sur la Côte Atlantique au Nord-Ouest du Royaume, la région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër est délimitée : Au nord et au Nord-Est par la région de Gharb Chrarda Bénihssen, à l'Ouest par l'Océan Atlantique, à l'est au Sud-Est par la région de Méknes-Tafilalet au Sud et au Sud-Est par la région de Chaouia Ourdigha

La population de la région est de 2 366 494 habitants : 7.8% de la population totale du Royaume.

Superficie : 9 580 Km² soit 1,35% de la superficie totale du Royaume.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire et français.

- Infrastructures :

- ✓ 2 216 Kilomètres de routes;
- ✓ Autoroutes : Rabat-Casablanca, Rabat-Meknès-Fès, Rabat-Tanger;
- ✓ Un aéroport : Rabat-Salé;
- ✓ La région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaër dispose de trois gares ferroviaires dont la capacité d'accueil est importante :

- Gare de Rabat-ville;
- Gare de Rabat-Agdal;
- Gare de Salé.

✓ Deux barrages : Sidi Mohammed Ben Abdellah et El Kansera;

✓ Six zones industrielles, d'une superficie de 87 hectares et composées de 517 lots, dont trois à Rabat, deux à Salé et un à Khémisset.

- L'agriculture :

Le secteur se caractérise par une surface agricole utile de 597 655 hectares; 13% des terres sont irriguées. Pilier de l'économie régionale, l'agriculture est marquée par une dominance de cultures céréalières, les légumineuses ont également une place de choix.

En troisième lieu, viennent les oléagineuses, il s'agit principalement de cultures de tournesol et d'arachides pratiquées dans la province de Khémisset. L'élevage constitue un secteur important dans l'économie régionale.

- L'artisanat :

Les activités artisanales sont principalement localisées à Salé, Khémisset et Rabat. Les villes de Rabat et Khémisset se distinguent par la production de tapis réputés et appréciés de par le monde et participent à près de 80% de la production nationale.

Le secteur fait vivre environ 80 000 artisans. Objet de savoir-faire spécifique, la poterie est également une spécialité de l'artisanat régional. La broderie et le tissage, la vannerie et le travail de fer forgé occupent aussi une place importante.

- L'industrie :

La situation géographique de la région, la multiplicité des infrastructures, son importance politique et économique, ont favorisé le développement d'un tissu industriel dense. Les principales branches sont les unités de transformation agro-alimentaire et les établissements de filature et de confection.

La région dispose également d'une unité de fabrication d'eau minérale gazeuse et de conditionnement de boissons, des unités chimiques et para-chimiques, des unités textiles et cuir et des unités électriques et électroniques.

- Le tourisme :

La région dispose d'atouts touristiques variés : tourisme culturel à travers un patrimoine architectural et culturel riche et pluriel (nécropole de Chellah, Salé, kasbah des Oudayas, musées, médina, mausolée Mohammed V...), tourisme balnéaire (sites de Bouznika, Skhirat et Témara) et tourisme vert (golfs, clubs équestres, forêt de Maâmora).

DOUKKALA - ABDA

11^{ème} Région



S'étendant sur une superficie de 13.285.Km² (2% de la superficie du pays) la région Doukkala-Abda est délimitée par : l'océan atlantique à l'Ouest et au Nord Ouest. Les provinces de Settat et d'El Kelaâ des Sraghna à l'Est. La province d'Essaouira au sud et au Sud-Est.

Sa population est de 1.984.039habitants : 7% de la population totale du Royaume.

La région est composée de 2 provinces : El Jadida et Safi.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire et français.

- Infrastructures :

- ✓ 3 391 Kilomètres de routes;
- ✓ Autoroute : Casablanca-El Jadida (en cours de construction);
- ✓ Deux ports : Safi et El Jadida;
- ✓ Deux barrages : Sidi Saud Mâachou et Safi;
- ✓ Cinq zones industrielles, d'une superficie de 262 hectares et de 1298 lots, dont quatre à El Jadida et une à Safi.

- L'agriculture :

Superficie agricole utile : 80,4% de la superficie régionale. Les plaines fertiles de la région lui confèrent une vocation agricole, notamment dans la province d'El Jadida où l'agriculture constitue la principale activité économique. Quatre types de cultures dominent : les céréales, les légumineuses, les cultures industrielles et l'horticulture.

- La pêche :

Dotée d'une façade maritime longue d'une centaine de kilomètres, la région dispose de 2 ports principaux pour la pêche de poisson pélagique et de poisson blanc. Oualidia est consacré à l'aquaculture notamment les huîtres. Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 19 257 tonnes en 2002.

- L'artisanat :

L'activité de la poterie constitue un pilier important de l'économie régionale en raison de l'abondance de la matière première et du talent des artisans de Safi.

Cela a favorisé l'émergence de la première école de céramique en Afrique.

En plus de la poterie, les 18 000 artisans safiots assurent la pérennité des métiers de tapisserie, ferronnerie, etc.

- Les mines :

La richesse du sous-sol de la province de Safi a permis l'exploitation de minerais divers. Le phosphate, la barytine, le gypse et le sel constituent les principales ressources extraites et commercialisées. En matière d'énergie, la région compte une centrale thermique, située à Jorf Lasfar, ainsi qu'une centrale hydraulique.

- L'industrie :

Emploi : 23 % de la population active en milieu urbain. Le nombre d'établissements est de 336 (pourcentage national 5%).

Chiffre d'affaires : 15 873 MDH.

Effectifs employés permanents : 17401.

Le secteur secondaire est principalement concentré dans deux villes de la région : Safi, véritable pôle industriel et El Jadida.

L'agro-alimentaire constitue l'industrie la plus importante.

- Le tourisme :

La région offre un produit riche et varié. De longues plages de sable attirent les amateurs des stations balnéaires et des stations d'ostréculture à Oualidia. Vu l'intérêt stratégique pour le développement du tourisme national, les plages qui composent le littoral El Jadida-Essaouira "Mazagan-Mogador" ont été choisies pour abriter les futurs sites touristiques du plan d'Azur dans le cadre de l'objectif de «10 millions de touristes en 2010».

TADLA - AZILAL 12^{ème} Région



La Région du Tadla s'étend sur une superficie de 17125 km², soit 2,4% de la superficie du Royaume. La région est située au carrefour des axes routiers desservant Marrakech, Fès, Ouarzazate et Errachidia. Beni Mellal, chef lieu de la région est distante de 200 km du pôle économique du Royaume (Casablanca) et de 2h du plus grand aéroport du pays. La région est constituée de 2 provinces : Béni Mellal et Azilal.

Sa population est de 1.450.519 habitants : 4,97% de la population totale du Royaume.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère (tachelhit) et français.

- Infrastructures :

- ✓ 2 432 Kilomètres de routes;
- ✓ Cinq barrages : Bin-El-Ouidane, Moulay Hassan 1^{er}, Ait Ouarda, Hassan Eddakhil, Zidania;
- ✓ Deux zones industrielles d'une superficie de 30 ha et de 147 lots à Béni Mellal.

- L'agriculture :

Les activités agricoles, y compris, l'élevage, constituent l'essentiel de l'activité économique régionale. Les terres cultivables représentent 22% de la superficie totale de la région.

La plaine de Tadla est irriguée par 5 barrages notamment Bin El-Ouidane (le plus grand du Maroc); ainsi 98% de la surface cultivable est irriguée et consacrée principalement à des cultures céréalières. Les cultures industrielles, les légumineuses, les cultures maraîchères, fourragères et l'arboriculture occupent également une place de choix dans la province d'Azilal.

L'élevage demeure l'une des principales activités de la population rurale, il est extensif dans les zones montagneuses.

- L'artisanat :

La région est caractérisée par un artisanat local spécifique et diversifié, pratiqué dans les plaines de Tadla et dans les zones montagneuses du haut atlas central et du moyen atlas (de culture berbère) essentiellement : le tissage de tapis, le tissage de couvertures de laine blanche, le tissage de djellabas, l'armurerie traditionnelle locale et la poterie.

- Les mines :

La région renferme des mines de plomb, de barytine, de marbre. Aux environs de Demnate et dans la province d'Azilal, il existe également une mine de sel.

- L'industrie :

Complémentaire à l'agriculture, l'industrie agro-alimentaire est concentrée dans la plaine de Tadla. En dépit de leur petit nombre, ces établissements rendent compte d'un dynamisme réel puisqu'ils réalisent 83% de la production industrielle locale et emploient 71% de la main d'œuvre du secteur industriel dans la région.

Le secteur est dominé par la production de sucre et d'huiles.

- Le tourisme :

Riche d'une plaine dotée de deux massifs montagneux, la région recèle un grand nombre de potentialités en matière de tourisme vert (sources, cascades), tourisme de montagne (randonnées alpinistes).

MEKNÈS - TAFILALET 13^{ème} Région



La Région Meknès-Tafilalet s'étend sur une superficie de 79.277 Km² soit 11,4% du territoire national. Elle a comme limites administratives :

Au Nord la région de Gharb-Chrarda-Beni Hssen, au Nord Ouest la région Rabat-Salé-Zemmour-Zaer, à l'Ouest, les deux régions de Chaouia-Ouardigha et Tadla-Azilal, au Sud-Ouest, la région de Sous Massa Drâa; à l'Est et au Nord-Est, la région Orientale et la région de Fès-Boulmane, au Sud de l'Algérie.

Sa population est de 2.141.527 habitants : 7,16% de la population totale du Royaume. La région Meknes-Tafilalet est constituée d'une préfecture : (Meknès) et de 4 provinces : El Hajeb, Ifrane, Khénifra et Errachidia.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère (tachelhit, Zénète) et français.

- Infrastructures :

- ✓ 5 905 Kilomètres de routes;
- ✓ Autoroutes : Meknès-Khémisset et Meknès-Fès;
- ✓ Quatre zones industrielles, d'une superficie de 61 ha et composées de 231 lots, dont deux à Errachidia, un à Meknès et un autre à Erfoud.

- L'agriculture :

Pourvue de vastes potentialités agricoles, la région se distingue par une production arboricole riche et diverse qui s'exporte dans l'ensemble du Maroc; la culture céréalière occupe également une place très importante. Au plan des cultures industrielles, la région connaît une production importante de tournesol destinée essentiellement aux huileries locales mais également de henné dans la province de Errachidia. (VIGNOBLES).

- L'artisanat :

Le secteur de l'artisanat figure parmi les premiers employeurs de la région. Il s'agit essentiellement du secteur textile, travail de bois et maroquinerie.

- Les mines :

La richesse minière des sols a conduit à l'extraction d'une gamme relativement variée de produits miniers (plomb, zinc, antimoine, barytine, fluorine, manganèse et marbre). Elle est le 1^{er} producteur de Barytine (198,640T/an). Les principaux gisements sont situés dans les provinces de Khénifra et Errachidia.

- L'industrie :

L'activité industrielle régionale, doit son développement à l'existence de matières premières d'origine agricole, forestière et minière, ainsi qu'à la présence d'une main d'œuvre qualifiée. Les industries agroalimentaires viennent en tête avec les industries textile et cuir, ces dernières sont le premier employeur de la région, suivies par les industries chimiques et para-chimiques, et les industries mécaniques, métallurgiques, électriques et électroniques.

- Le tourisme :

La variété des ensembles géographiques en fait une zone d'un attrait particulier, trois types de tourisme coexistent, le tourisme culturel (Meknès héritière d'un patrimoine historique diversifié, Volubilis cité romaine), le tourisme de montagne (chaîne du moyen atlas) et le tourisme de découverte (châteaux, oasis, palmeraies...).

FES - BOULMANE 14^{ème} Région



La Région Fès Boulemane est limitée au Nord par la région Taza-el-Houcima-Taounate, à l'Est et au Sud-Est par la région de l'Oriental, au Sud-Ouest, par la région Meknès-Tafilalt et au Nord-Ouest par la région Gharb-Chrarda-Beni Hssen.

Elle s'étend sur une superficie de près de 19 795 Km², soit 2,78% de la superficie totale du pays.

La région Fès-Boulemane est constituée de 2 provinces : Boulemane et Sefrou et 3 préfectures : Fès Jdid-Dar Dbibagh, Fès Médina et Zouagha Moulay Yacoub.

La population de cette région est estimée de 1 573 055 habitants : 5,35% de la population totale du Royaume.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère (tachelhit) et français.

- Infrastructures :

- ✓ 2 652 Kilomètres de routes;
- ✓ Autoroutes : Fès-Meknès-Khémisset;
- ✓ Un aéroport : Fès Saïss;
- ✓ Deux barrages : Aït Youb et El Gâada;
- ✓ Huit zones industrielles, d'une superficie de 296 hectares et de 1331 lots, dont six à Fès et deux à Sefrou.

- L'agriculture :

Disposant d'une superficie agricole utile de 350 000 ha (soit 18% de la superficie totale de la région) la production agricole reste dominée par les céréales et les fourrages. Elle participe à 8,3% dans la production nationale. L'olivier joue un rôle déterminant au niveau de la structure de l'agriculture de la Région et c'est sur cette base que s'est développée l'industrie de transformation alimentaire de la ville de Fès. Quant à l'élevage, il représente un taux de 4,6% de l'effectif total au niveau national.

- L'artisanat :

Renommée internationale et tradition millénaire ont permis à l'activité artisanale de se maintenir à un rang important. La poterie, la dinanderie, le travail de cuir et les

tapis de production urbaine et rurale. Cet artisanat soutient une activité touristique importante.

- L'industrie :

Le secteur secondaire vient en deuxième position en terme d'emplois et de revenus. L'industrie est principalement concentrée dans la wilaya de Fès et ses 3 préfectures. Il s'agit d'industries du textile et du cuir, particulièrement dynamiques à l'export, les industries chimiques et parachimiques occupent aussi une place de choix car elles emploient 12% de l'effectif industriel.

- Le tourisme :

La région renferme quatre types de tourisme, le tourisme culturel (Fès la ville impériale, la région compte aussi un certain nombre de moussems), le tourisme vert (randonnées du Moyen-Atlas, visites de grottes) et le tourisme thermal (sites de Moulay Yacoub et Sidi Harazem).

Les mines :

La région est riche en gisements de Ghasoul dont la production est destinée à hauteur de 75% à l'exportation avec une valeur marchande correspondant à 1,9 milliard de lignite qui reste très peu exploité.

TAZA - AL HOCEIMA - TAOUNATE 15^{ème} Région



La Région est composée de 3 provinces : Al Hoceima, Taounate et Taza. Elle est limitée :

- Au nord par la mer Méditerranée;
- A l'ouest par les provinces de Chefchaouen et Sidi Kacem;
- Au Sud par la Wilaya de Fès et la Province de Boulemane;
- A l'Est par la Wilaya d'Oujda et la Province de Nador.

Cette région s'étend sur une superficie de 23.543,50 km², soit 3,3% de la superficie totale du Royaume.

La population est de 1 845 000 habitants : 6,23% de la population totale du Royaume.

- Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, berbère (Zénète), espagnol et français.

- Infrastructures :

- ✓ 3 780 Kilomètres de routes;
- ✓ Deux principaux ports à Al Hoceima et Cala Iris et 2 ports secondaires : Torres Bades et Mestassa;
- ✓ Un aéroport à Al Hoceima;
- ✓ Sept barrages : M. Ben Abdelkrim Khattabi, Targuist, Ras Bel Firane, Idris 1^{er}, Jorf El Ghoab, Essaf, Salha;
- ✓ Trois zones industrielles d'une superficie de 118 hectares et de 487 lots à Taza.

- L'agriculture :

Le secteur occupe une place prépondérante en termes d'emplois et de revenus puisqu'il emploie 60% de la population active. La céréaliculture domine l'essentiel des cultures, l'arboriculture est également développée mais principalement destinée à l'autoconsommation.

En matière d'élevage, le système est extensif pour les ovins et les caprins et semi-intensif pour les bovins.

- L'artisanat :

La région bénéficie d'un savoir-faire et d'une production diversifiée, en matière d'artisanat, qui gagnerait à être plus développée. Le travail du cuir, le travail de la pierre, les tapis, les armes traditionnelles, la poterie, la broderie, la couture traditionnelle et le tissage constituent les principales spécialités en matière d'artisanat.

- La pêche :

Dans une région bordée de tout son long par la côte méditerranéenne, la pêche maritime a su gagner une place de choix. Il s'agit principalement d'une pêche côtière dont

l'essentiel de l'activité se situe dans le port d'Al Hoceima et dans le nouveau débarcadère de Cala Iris. Sur le littoral, les ports de pêche de Torres, Bades et Mestassa occupent une importance économique moindre. Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 13 715 tonnes en 2002 contre 10 529 tonnes en 2001.

- L'industrie :

De manière générale, la région est restée en marge du mouvement d'industrialisation. Trois branches dominent : l'agro-alimentaire, le textile et le cuir, chimique et le parachimique. Les industries mécaniques, métallurgiques, électriques et électroniques occupent une place plus modeste.

- Le tourisme :

Les caractéristiques de la Baie d'Al Hoceima ont permis de développer une certaine activité touristique. La région renferme plusieurs types de tourisme : tourisme balnéaire (plages), tourisme vert (parc national, forêts), et tourisme culturel (château de Cinco Torres et la cité antique de Taliis...)

TANGER - TETOUAN 16^{ème} Région



Située à l'extrême Nord-Ouest du Royaume du Maroc, la Région est limitée au Nord par le Déroit de Gibraltar et la mer Méditerranée, à l'Ouest par l'Océan Atlantique, au sud par la Région du Gharb et à l'Est, par la Région de Taza-Al Hoceima-Taounate. Elle s'étend sur une superficie de 11 750 Km² : 1,6% de la superficie totale du Royaume.

Sa population est de 2.430.000 habitants : 8,2% de la population totale du Royaume.

La région est composée de 2 préfectures : Tanger-Asilah et Fahs Bni Makada et de 3 provinces : Larache, Chefchaouen et Tétouan.

Langues :

Arabe dialectal marocain, arabe littéraire, espagnol et français.

Infrastructures :

- ✓ 1 897 Kilomètres de routes;
- ✓ Trois principaux ports : Tanger, M'diq et Larache et six ports secondaires : Jebha, Asilah, Restinga, Kabila, Martil et Oued Laou;
- ✓ Deux aéroports à Tanger et Tétouan,
- ✓ Onze barrages;
- ✓ Quatre zones industrielles, de 234 hectares de superficie et de 433 lots, dont trois à Tanger et un à Tétouan.

- L'agriculture :

Le secteur occupe une place prépondérante dans l'économie de la région et emploie 43,5% de la population active. Les cultures sont principalement la céréaliculture (près de la moitié de la surface agricole utile), les légumineuses (essentiellement dans la province de Chefchaouen, le pois chiche est l'espèce la plus cultivée), les cultures industrielles (betterave, canne à sucre et tabac), les cultures oléagineuses (à Tanger et Larache), les cultures maraîchères et fourragères et l'arboriculture fruitière. En matière d'élevage, le cheptel est dominé par les ovins.

- La pêche :

Disposant de 2 façades maritimes, la région bénéficie de potentialités importantes. Les ports de Tanger, Larache et M'diq assurent 90% des captures réalisées dans la région. Les débarquements des produits de la pêche côtière ont atteint 25 721 tonnes en 2002.

- L'industrie :

l'industrie de transformation représente près de 20% des emplois au sein de la population, le secteur agroalimentaire garde une place de choix mais il est dominé par les petites entreprises, l'industrie du textile et du cuir est concentrée dans la ville de Tanger et elle est destinée à l'exportation à hauteur de 60%. Les industries chimiques, para-chimiques, mécaniques, métallurgiques, électriques et électroniques occupent, pour leur part, une place minime.

- Le tourisme :

Le secteur occupe 32% de la population active. En la matière, la région dispose de 2 atouts fondamentaux la présence de deux façades maritimes et un patrimoine architectural et culturel riche et varié. Il convient de distinguer le tourisme balnéaire, le tourisme culturel (visite de nombreuses grottes) et le tourisme vert (forêts, cascades).



Mesures incitatives à l'investissement au Maroc

Mesures incitatives à
l'investissement au Maroc

VI- MESURES INCITATIVES À L'INVESTISSEMENT AU MAROC

A. CHARTE D'INVESTISSEMENT

Les mesures prévues par la Charte d'Investissement tendent à l'incitation à l'investissement par :

- ♦ L'allégement et une meilleure répartition de la charge fiscale;
- ♦ L'octroi d'un régime fiscal préférentiel en faveur du développement régional;
- ♦ La simplification et l'allégement de la procédure administrative relative aux investissements;
- ♦ Le renforcement des garanties accordées aux investisseurs;
- ♦ La promotion des places financières offshore, des zones franches d'exportation et du régime de l'entrepôt industriel franc.

1. Réglementation des changes

La réglementation des changes concerne les investissements effectués en devises, et réalisés par les étrangers résidents ou non et par les marocains établis à l'étranger.

Elle garantit :

- ♦ Le transfert des bénéfices nets d'impôts sans limitation de montant, ni de durée;
- ♦ Le transfert du produit de cession ou de liquidation totale ou partielle des investissements y compris les plus-values.

2. Avantages additionnels

- ♦ Prise en charge par l'Etat de certaines dépenses relatives à l'acquisition du terrain, aux infrastructures externes et aux frais de formation professionnelle pour les entreprises qui ont conclu un contrat avec l'Etat;
- ♦ Prise en charge par l'Etat d'une partie du coût d'aménagement des zones industrielles implantées dans les provinces et préfectures dont le niveau de développement économique justifie une aide particulière de l'Etat.

3. Mesures administratives et foncières

- ♦ Création d'un "Fonds de Promotion des Investissements";
- ♦ Création d'un "Organe Administratif", chargé de l'accueil, de l'orientation de l'information et de l'assistance des investisseurs ainsi que de la promotion des investissements;
- ♦ Constitution d'une "Réserve Foncière" destinée à la réalisation de projets d'investissement.

B. RÉGIME FISCAL

Les entreprises établies au Maroc sont assujetties aux impôts et taxes suivants :

1. Droits d'enregistrement

- ♦ Le taux normal applicable est de 5% du montant de l'achat du terrain;
- ♦ Sont soumis à un taux de 2,5% les actes d'acquisition de terrains destinés à la réalisation d'opérations de lotissement et de constructions ainsi que la première acquisition des constructions visées ci-dessus par des personnes physiques ou morales autres que les établissements de crédit ou les sociétés d'assurances;
- ♦ Pour les apports en sociétés à l'occasion de la constitution ou de l'augmentation du capital le taux est de 0,5%;
- ♦ Les actes d'acquisition de terrains destinés à la réalisation d'un projet d'investissement ne sont soumis qu'aux droits d'enregistrement.

2. Impôt des patentes

Il est dû par toute personne exerçant une activité industrielle ou commerciale. Son taux est fixé à 10% de la valeur locative.

3. Droits de douane

Les droits de douane comprenant le droit d'importation et le prélèvement fiscal à l'importation sont aménagés comme suit :

- ♦ Le droit d'importation ne peut être inférieur à 2,5% ad valorem;
- ♦ Les biens d'équipement, matériels et outillages ainsi que leurs parties, pièces détachées et accessoires, considérés comme nécessaires à la promotion et au développement de l'investissement, sont passibles d'un droit d'importation à un taux minimum de 2,5% ad valorem ou à un taux maximum de 10% ad valorem;
- ♦ Les biens d'équipement, matériels, outillages et parties, pièces détachées et accessoires visés ci-dessus sont exonérés du prélèvement fiscal à l'importation en tenant compte des intérêts de l'économie nationale.

A compter du 1^{er} janvier 2001, les entreprises qui s'engagent à réaliser un investissement portant sur un montant égal ou supérieur de 200 millions de Dh peuvent bénéficier, dans le cadre de conventions à conclure avec le gouvernement, de l'exonération du droit d'importation et de la TVA applicables aux biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation de leur projet (article 5 de la loi de finances de l'année budgétaire 2001).

4. Taxe sur la valeur ajoutée

Elle s'applique aux opérations de nature industrielle, commerciale, artisanale ou relevant de l'exercice d'une profession libérale, effectuées au Maroc ainsi qu'aux opérations d'importation.

Les taux :

- ♦ 20% (taux normal) pour tous biens et services sauf ceux passibles des autres taux ou exonérés;
- ♦ 14% pour les opérations d'entreprises de travaux immobiliers, les opérations des professions libérales, les opérations de transports de voyageurs et de marchandises, etc.;
- ♦ 10% les opérations de restauration autres que la restauration touristique;
- ♦ 7% pour certains services ou produits tels : les opérations de banque, eau, électricité, hydrocarbures, produits pharmaceutiques, huiles alimentaires, conserves, aliments de bétail...etc.

Enfin, les biens d'équipements, matériels et outillages acquis localement ou importés ne sont pas soumis à la TVA. Les entreprises ayant acquitté cette taxe à l'occasion de l'importation ou de l'acquisition locale des biens susvisés bénéficient du droit au remboursement de ladite taxe.

5. Taxe urbaine

Elle est calculée annuellement sur la base de la valeur locative des terrains, des immobilisations en bâtiments et leurs aménagements et des équipements dont dispose l'entreprise. Son taux est de 13,5%.

Ne sont pas soumis à cette taxe durant les cinq premières de leur installation, les constructions nouvelles, les additions de constructions ainsi que les machines et appareils faisant partie intégrante des établissements de production de biens ou de services.

6. Taxe d'édilité

La taxe d'édilité est calculée sur la base de la valeur locative normale selon un taux de :

- ♦ 10% pour les bâtiments situés à l'intérieur des périmètres urbains;
- ♦ 6% pour les bâtiments situés dans les zones périphériques des communes urbaines.

7. Impôt sur les sociétés (IS)

L'impôt sur les sociétés (IS) est déterminé selon le principale du bénéfice net réel (BNR) résultant d'une comptabilité régulière.

L'IS s'applique :

- ♦ A toutes les personnes morales exerçant une activité lucrative et;
- ♦ Aux établissements publics et autres personnes morales qui se livrent à une exploitation ou à des opérations à caractère lucratif.

L'IS est calculé sur la base du bénéfice réalisé au cours de chaque exercice comptable qui ne peut être supérieur à douze mois.

Les sociétés sont imposées pour l'ensemble de leurs bénéfices, profits et gains au lieu de leur Siège social ou de leur principal établissement.

Le taux de l'impôt sur les sociétés est fixé à 35%.

Ce taux est ramené à :

- ♦ 10% sur les produits bruts perçus par les sociétés étrangères. Il s'agit d'un prélèvement à la source libératoire de tout autre impôt direct;
- ♦ 25% sur le montant du marché obtenu sur adjudication par une société étrangère, lorsque celle-ci opte pour cette imposition au moment de la déclaration d'existence ou après la conclusion de chaque marché. Ce prélèvement est libératoire de la taxe sur les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés. La base de calcul de cet impôt est le montant hors TVA du marché;
- ♦ Pendant une période de 5 années, les entreprises exportatrices de produits ou de services ne sont pas soumises à l'IS pour le montant de leur chiffre d'affaires à l'exportation. Au-delà de cette période, l'IS réduit de 50%, et ce, aussi bien pour l'exportation de produits que pour les services.

Pour les entreprises exportatrices de services, ce régime d'imposition ne s'applique qu'au chiffre d'affaires à l'exportation réalisés en devises.

Durant les 5 premières années de leur exploitation, le taux de l'IS est réduit de 50% pour les entreprises artisanales.

Les entreprises qui s'implantent dans les préfectures ou provinces dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation. Actuellement, les préfectures et provinces concernées sont les suivantes : Al Hoceima, Berkane, Boujdour, Chefchaoune, Es-Smara, Guelmim, Jerada, Laâyoune, Larache, Nador, Oued-Ed-Dahab, Oujda-Angad, Tanger-Assilah, Fahs-Bni-Makada, Tan-Tan, Taounate, Taourirt, Tata, Taza et Tétouan (Décret n° 2-98-520 du 30 juin 1998).

Les entreprises implantées dans les zones franches coter les zones d'exportation et qui sont créées à partir du 1er janvier 2001, bénéficient de l'exonération totale de l'IS durant les 5 premiers exercices de leur exploitation et de l'imposition au taux réduit de l'IS de 8.75% pour les 10 années suivantes .

A compter du premier juillet 2000, les établissements

hôtelières bénéficient, pour la partie de la base imposable correspondant à leur chiffre d'affaires réalisé en devises dûment rapatriées, de l'exonération totale de l'IS pendant une période de 5 ans consécutifs qui court à compter de l'exercice au cours duquel la première opération d'hébergement a été réalisé en devises, et d'une réduction de 50% dudit impôt au-delà de cette période.

Encouragement des introductions en bourse de Casablanca. Jusqu'au 31 décembre 2003, les entreprises qui introduisent leurs titres à la Bourse de Casablanca, bénéficient d'une réduction de 25% de l'IS pendant 3 ans au titre de l'introduction en bourse et de 50% dudit impôt en cas d'introduction accompagnée d'une augmentation de capital d'au moins 20% avec abandon du droit préférentiel de souscription.

8. Impôt général sur les revenus (IGR)

Il s'applique aux :

- revenus des activités professionnelles;
- revenus salariaux et assimilés;
- revenus fonciers;
- *revenus des capitaux mobiliers.*

Les contribuables soumis à l'IGR sont :

- Les personnes physiques;
- Les sociétés en commandite simple et les sociétés de fait qui optent pour l'IGR au lieu de l'IS.

Le revenu global imposable est constitué par le ou les revenus nets correspondants aux différentes catégories de revenus soumises à l'IGR.

La déclaration annuelle de revenu global doit être remise à l'administration fiscale avant le 1^{er} Mai de chaque année.

Les entreprises exportatrices de produits ou de services ne sont pas soumises à l'IGR, pour le montant de leur chiffre d'affaires à l'exportation, pendant une période de 5 années. Au-delà de cette période, elles bénéficieront d'une réduction de 50%, et ce, aussi bien pour l'exportation de produits que de services.

Les entreprises artisanales bénéficient, durant les 5 premières années de leur exploitation, d'une réduction de 50%.

Les entreprises qui s'implantent dans les préfectures ou provinces dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation. Actuellement, les préfectures et provinces concernés sont les suivantes : Al Houceima, Berkane, Boujdour, Chefchaoune, Es-Smara, Guelmim, Jerada, Laâyoune, Larache, Nador, Oued-Ed-Dahab, Oujda-Angad, Tanger-Assilah, Fahs-Bni-Makada, Tan-Tan, Taounate, Taourirt, Tata, Taza et Tétouan (Décret n° 2-98-520 du 30 juin 1998).

Les entreprises implantées dans les zones franches d'exportation et qui sont créées à partir du 1^{er} janvier 2001, bénéficient de l'exonération totale de l'IGR durant les 5 premiers exercices de leur exploitation et d'un abattement de 80% de cet impôt pour les 10 années suivantes.

A compter du premier juillet 2000, les établissements hôteliers bénéficient, pour la partie de la base imposable correspondant à leur chiffre d'affaires réalisé en devises dûment rapatriées, de l'exonération totale de l'IGR pendant

une période de 5 ans consécutifs à partir de la première opération d'hébergement a été réalisée en devises, et d'une réduction de 50% dudit impôt au-delà de cette période.

Le barème de l'IGR est le suivant :

Tranches de revenus En Dirhams	Taux en %
0 - 20.000	Exonéré
20.001-24.000	13%
24.001-36.000	21%
36.001-60.000	35%
Le surplus est taxé à	44%

9. Provisions pour investissement

Les entreprises ont le droit de constituer, en franchise d'impôts, une provision annuelle pour les investissements. Elle peut atteindre 20% du bénéficiaire fiscal, et ne doit pas dépasser 30% de l'investissement projeté en biens d'équipements, matériels et outillages. Toutefois, les entreprises peuvent affecter tout ou partie du montant de cette provision pour leur restructuration ainsi qu'à la recherche et au développement pour l'amélioration de leur productivité et leur rentabilité économique.

10. Amortissements dégressifs

Application des amortissements dégressifs pour les biens d'équipements.

11. Taxe sur les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés (TPA)

Le taux de la TPA est de 10% des bénéfices à distribuer.

- ♦ Les produits des actions, parts sociales et revenus assimilés, distribués par les sociétés ayant leur Siège au Maroc et relevant de l'impôt sur les sociétés (IS), sont soumis à la TPA qui s'applique aux :
 - ♦ Produits distribués aux membres du Conseil d'administration (en dehors de la partie de ces produits correspondant à un salaire et qui est soumise à l'IGR).
 - ♦ Bénéfices réalisés au Maroc par les sociétés ayant leur Siège à l'étranger et dans le cas où ces bénéfices sont distribués aux actionnaires à l'étranger.

C. RÉGIMES ECONOMIQUES EN DOUANE

Les régimes économiques en douane ont pour but de développer les échanges, commerciaux avec l'étranger, et par là, de promouvoir les exportations. Ces régimes permettent le stockage, la transformation, l'utilisation et la circulation des marchandises en suspension de tous droits et taxes dont elles sont passibles.

✓ L'admission temporaire :

Elle permet aux opérateurs économiques d'importer des marchandises destinées à recevoir soit une transformation soit une ouvrison ou un complément de main d'oeuvre en suspension des droits et taxes et en dispense des formalités de contrôle du commerce extérieur applicables à ces marchandises.

✓ L'importation temporaire :

Elle permet à l'entreprise d'introduire sur le territoire national, en suspension des droits et taxes et en dispense des formalités de contrôle du commerce extérieur, certains produits exportables à l'identique, après avoir été utilisés sans aucune transformation.

✓ L'entrepôt de stockage :

L'entrepôt de stockage est un régime permettant de placer dans des établissements soumis au contrôle des services douaniers et pour une durée déterminée :

- Les marchandises destinées exclusivement à l'exportation;
- Les marchandises destinées à être présentées au public dans les foires et expositions;
- Les marchandises nécessitant des installations particulières pour leur conservation.

L'entrepôt de stockage est un mécanisme complémentaire du régime de l'admission temporaire. En effet, il permet à l'entreprise de stocker des marchandises obtenues sous le régime de l'admission temporaire en attendant l'opportunité de leur exportation.

✓ Exportation temporaire :

Elle permet l'envoi à l'étranger de matériels et produits destinés à y être utilisés pendant une durée déterminée en fonction de leurs natures et des travaux à effectuer. Ces matériels et produits doivent retourner au Maroc, à l'identique et en franchise de droits et taxes à l'importation.

✓ Trafic de perfectionnement à l'exportation :

Il permet la sortie provisoire hors du territoire national, en suspension des droits et taxes qui leur sont applicables, de produits devant recevoir à l'étranger une ouvrison ou une transformation.

Les industriels ont généralement recours à ce régime pour deux types d'opérations :

- Opération de réparation de machines;
- Opération de traitement et de transformation (teinture, rechapage...).

Au retour de ces produits de l'étranger, seule la valorisation étrangère est soumise au paiement des droits et taxes exigibles à l'importation.

✓ Le transit :

C'est un régime qui permet à l'opération de transporter, par tous modes de transport, des marchandises sous douane soit à destination, soit au départ de l'entreprise.

Ces opérations sont garanties par une consignation, une caution ou toute autre garantie agréée par les services douaniers.

Au bureau frontière d'importation, les formalités douanières sont très simplifiées.

✓ Le Drawback :

Prenant naissance à l'exportation, le régime du Drawback permet à l'entreprise d'obtenir le remboursement forfaitaire des droits et taxes acquittés à l'importation des matières premières ou des semi-produits utilisés pour la fabrication des marchandises exportées.

Ce régime du drawback est un mécanisme répondant particulièrement aux besoins de l'industrie de la conserve alimentaire.

Les marchandises pouvant bénéficier de ce régime et les taux de remboursement sont fixés par décret.

✓ L'exportation préalable :

Elle permet l'exportation de produits obtenus à partir de marchandises d'origine étrangère ayant acquitté les droits et taxes à l'importation et la réimportation de l'équivalent en matières premières et semi-produits pratiquement en

franchise douanière. Le bénéfice de ce régime peut être obtenu sur simple demande adressée au Bureau des Douanes d'Exportation.

✓ L'entrepôt industriel franc :

Il consiste en la création d'établissements, sous le contrôle de l'Administration des Douanes, où les entreprises, dont la production est destinée en totalité à l'exportation, peuvent importer en suspension des droits et taxes, aussi bien les matériels, les équipements et leurs parties et pièces détachées que les marchandises destinées à être mises en œuvre par les dits matériels ou équipements.

Ce régime permet de cumuler les avantages de l'admission temporaire et de l'importation temporaire et de bénéficier des avantages des zones franches pour des établissements installés sur l'ensemble du territoire.

D. NOUVEAU CODE DU TRAVAIL

Le nouveau code de travail est entré en vigueur le 7 juin 2004. La protection des travailleurs et l'amélioration des relations professionnelles retracent les grandes lignes du code.

Le nouveau code jouera en faveur de la transparence dans la détermination et l'encadrement des relations au travail. La définition des nouvelles dispositions en matière de contrat de travail, la protection de la femme dans le travail, la discrimination dans le domaine de l'emploi, l'emploi des enfants, le réaménagement du régime des licenciements, la révision du barème des indemnités de licenciements et le renforcement du droit de négociation sont autant d'atouts.

Désormais, le champ d'application du code s'étend, à toutes les personnes liées par un contrat de travail à part certains secteurs (entreprises publiques, journalistes, marins...).

Le nouveau code du travail va contribuer à l'instauration d'un climat de confiance dans l'entreprise, il doit permettre de réduire la conflictualité sociale qu'a connue le Maroc à partir de 1990. Son impact sur l'économie est indéniable puisqu'il est censé créer un environnement juridique plus attractif pour l'investissement et fournir une plus grande visibilité.

Les partenaires sociaux et surtout syndicaux ont réagi positivement à ce texte important.

E. RÉGIME DES INVESTISSEMENTS

1. Régime des investissements étrangers au Maroc

Les investissements étrangers correspondent à tout apport effectué par des étrangers résidents ou non et par des marocains établis à l'étranger, en vue de la réalisation d'un projet sous quelle que forme que ce soit.

Les modalités de financement des investissements étrangers reposent sur le régime général des règlements entre le Maroc et l'étranger.

Les investisseurs étrangers bénéficient :

- ♦ Du transfert du capital investi et transfert sans limitation des revenus, tels :
 - Les dividendes ou parts de bénéfice;
 - Les jetons de présence revenant aux administrateurs non résidents de sociétés étrangères;
 - Les bénéfices réalisés par des succursales marocaines de sociétés étrangères;
 - Les revenus locatifs au profit de bénéficiaires étrangers non

résidents;

- Tout revenu distribué par les sociétés marocaines au profit de leurs actionnaires ou associés en résidents.

Les banques effectuent directement les opérations de transfert en ayant préalablement présenté à l'Office des Changes :

- Une déclaration de domiciliation bancaire;
- Les documents comptables;
- Les justificatifs juridiques.

♦ De la liberté des opérations de cession des investissements entre :

- Des personnes physiques ou morales de nationalité étrangère, résidentes ou non résidentes;
- Des étrangers résidents ou non résidents au profit de résidents de nationalité marocaine.

♦ De la garantie de re-transfert des fonds non investis en justifiant auprès de l'Office des Changes les modalités de financement prévues et le niveau de réalisation définitif de l'investissement. Le compte rendu justificatif peut être adressé soit directement, soit par le biais d'une banque, d'un avocat ou d'un notaire.

♦ D'aucune restriction sur le plan de change lors de l'importation de marchandises et ce, même lorsque celle-ci nécessite l'autorisation préalable du Ministère chargé du Commerce Extérieur.

♦ D'un système complètement libéralisé en matière d'exportation de biens et services qui ne nécessite aucun visa préalable de l'Office des Changes.

Les frais liés à la promotion des exportations (voyages d'affaires, expositions commerciales, foires, annonces publicitaires, etc.) peuvent être transférés librement par débit de comptes convertibles qui sont crédités de :

- 20% des devises rapatriées au titre des exportations de biens;
- 10% des devises rapatriées au titre des exportations de services.

2. Régime des règlements entre le Maroc et l'étranger

La réglementation des changes reconnaît à tous les étrangers la possibilité d'ouvrir les comptes suivants :

♦ Comptes ouverts exclusivement aux étrangers résidents

✓ Les comptes en dirhams normaux

Les conditions d'ouverture et de fonctionnement de ces comptes sont identiques à celles applicables aux comptes ouverts des nationaux.

✓ Les comptes d'escabe

Les armateurs étrangers sont habilités à encaisser les recettes et à régler les dépenses afférentes aux escales des navires étrangers dans les ports marocains par l'entremise d'un «consignataire».

♦ Comptes ouverts aux étrangers résidents ou non résidents

✓ comptes étrangers en dirhams convertibles

Ce sont des comptes libellés en dirhams, ouverts aux étrangers, personnes physiques ou morales, résidents ou non résidents, sans autorisation de l'Office des Changes. Les carnets de chèques délivrés par les banques aux titulaires de ces comptes doivent comporter la mention «compte étranger en dirhams convertibles» et peuvent être exportés librement.

Ils ne peuvent fonctionner qu'en position créditrice.

✓ Comptes en devises

Ils ne sont affectés d'aucune nationalité et sont ouverts, sans autorisation de l'Office des Changes, aux étrangers résidents ou non. Les chèques délivrés aux titulaires des comptes en devises doivent comporter la mention «compte en devises».

Ils ne peuvent fonctionner en position débitrice qu'avec l'autorisation de l'Office des Changes.

♦ Comptes ouverts aux étrangers non résidents**✓ Les comptes d'attente**

Toute personne résidente détenant des fonds appartenant à des non-résidents étrangers, est tenue de les verser dans des comptes d'attente ouverts provisoirement dans les livres d'une banque marocaine. Ils sont donc ouverts et libellés en dirhams au nom de personnes étrangères ne résidant pas au Maroc.

✓ Les Comptes capital

Les comptes capital, libellés en dirhams, sont ouverts sans autorisation à des non-résidents. Ils sont destinés à recevoir des fonds n'ayant pas un caractère transférable au regard de la réglementation des changes.

✓ Les Comptes spéciaux

Ce sont des comptes ouverts en dirhams à des personnes physiques ou morales non résidentes devant entreprendre de façon temporaire au Maroc des travaux ou y effectuer des prestations de service. L'ouverture de ces comptes, dont la durée correspond généralement à celle des marchés, et leur règlement sont subordonnés à l'accord de l'Office des Changes. Cet organisme statue sur la base des documents qui lui sont fournis (marché, contrat, etc...).

F. GARANTIES DES INVESTISSEMENTS

Le Maroc a conclu des accords avec de nombreux pays en vue de garantir les investissements étrangers contre tous les risques de nationalisation et d'expropriation.

En outre, et afin d'éviter la double imposition, des conventions ont été également signées avec plusieurs pays.

G. PLACES FINANCIÈRES OFFSHORE

Les banques offshore et sociétés holding offshore bénéficient de nombreux avantages :

- Régime de change libre;
- Régime fiscal.

✓ Pour les banques,

- Soit un impôt forfaitaire de 20.000 €, libératoire de tout autre impôt sur les bénéfices et revenus, pendant les 15 premières années suivant l'agrément;
- Soit un impôt sur les sociétés au taux réduit de 10% pendant les 15 premières années suivant l'agrément.

✓ Pour les holdings,

- Impôt forfaitaire de 4.000 € pendant les 15 premières années suivant l'agrément;
- Les exonérations s'étendent également aux actionnaires et aux clients des entités offshore.
- Régime douanier : suspension des droits de douane pour l'importation des biens nécessaires à l'exploitation.
- Parmi les banques déjà établies dans la zone offshore de Tanger, on peut citer la Banque Nationale de Paris et la Banque Internationale de Tanger (joint venture entre le Crédit Lyonnais et le Crédit du Maroc).

H. CONTRATS SPÉCIAUX

- Les entreprises, dont le programme d'investissement revêt une certaine importance en raison de son montant ou du nombre d'emplois stables à créer, peuvent bénéficier dans le cadre de contrats à conclure avec l'Etat d'avantages spécifiques (Article 17 de la loi-cadre n°18-95 formant Charte de l'Investissement).

Le texte d'application dudit Article précise les critères d'éligibilité des entreprises aux Contrats spéciaux et les avantages dont elles peuvent bénéficier comme suit :

Les entreprises répondant à l'un ou plusieurs critères suivants :

- Investir un montant égal ou supérieur à 200 millions de dirhams;
- Créer un nombre d'emplois stables égal ou supérieur à 250;
- Etre réalisé dans l'une des provinces ou préfectures prévues par le décret n° 2-98-520 du 30 juin 1998;
- Assurer un transfert technologique;
- Contribuer à la protection de l'environnement.

Les avantages prévus sont les suivants :

- **Au niveau des terrains** : une participation de l'Etat aux dépenses relatives à l'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation du programme d'investissement, à hauteur de 20% des dites dépenses.

- **Au niveau de l'infrastructure** : une participation de l'Etat aux dépenses externes nécessaires à la réalisation du programme d'investissement dans la limite de 5% du montant global du programme d'investissement.

- **Au niveau de la formation** : une participation de l'Etat aux frais de la formation professionnelle prévue dans le programme d'investissement dans la limite de 20% du coût de cette formation.

Le principe de cumul de ces avantages est admis, sans toutefois que la participation de l'Etat dépasse 5% du montant global du programme d'investissement.

Toutefois, dans le cas où le projet d'investissement est prévu dans une zone suburbaine ou rurale, cette participation de l'Etat peut atteindre 10% du montant global dudit programme d'investissement.

I. CENTRES RÉGIONAUX D'INVESTISSEMENT (C.R.I)

Les pouvoirs publics ont mis en place des Centres Régionaux d'Investissement dans les 16 régions du Royaume, au niveau desquels les porteurs de projets d'investissement peuvent accomplir les formalités de création de leurs entreprises et recevoir l'accompagnement nécessaire pour réaliser leurs opérations d'investissements. Le guichet d'aide à la création d'entreprises est l'interlocuteur unique de toutes les personnes qui veulent créer une entreprise, quelle qu'en soit la forme, et qui souhaiteront avoir recours à ce service. Ce guichet pourra disposer d'annexes au niveau provincial, préfectoral ou communal, selon besoins et selon moyens. Son personnel met à la disposition des demandeurs un formulaire unique dans lequel figurent tous les renseignements exigés par la législation ou la réglementation pour la création de l'entreprise.

Ce personnel accomplit toutes les démarches nécessaires pour recueillir, auprès des administrations compétentes, les documents ou attestations exigés par la législation ou la réglementation, et qui sont nécessaires à la création d'une société. Dans un délai déterminé par le Wali, il met le demandeur en possession des pièces justificatives délivrées par les administrations établissant l'existence de l'entreprise.

Les CRI mènent également des actions de promotion sur les opportunités d'investissement identifiées dans leur régions (Les CRI sont fournis dans la partie (adresses utiles).

J. INSTRUMENTS FINANCIERS DE SOUTIEN À L'INVESTISSEMENT

1. Lignes étrangères

♦ Ligne de crédit Française

• Objet :

Crédits pour achats de biens et services d'origine française.

• Critères d'éligibilité :

- Entreprise de droit marocain, à fort potentiel de développement, notamment à l'exportation;
- Entreprise ayant réalisé au cours des deux derniers exercices soit un chiffre d'affaires annuel HT n'excédant pas 75 MDH, soit un bilan total ne dépassant pas 50 MDH.

• Contacts :

- Crédit Agricole, BCP, BMCE, BCM, BMCI, Wafa Bank, Crédit du Maroc, SGMB;
- Ministère des Finances et de la Privatisation.

♦ Ligne de crédit Portugaise

• Objet :

Crédits ouverts à toutes les entreprises mixtes Maroc-Portugaises en création ou en développement, pour l'achat de biens et services d'origine portugaise.

• Critères d'éligibilité :

PME-PMI privées marocaines ou PME mixtes Maroc-Portugaises ayant réalisé au cours des deux derniers exercices soit un chiffre d'affaires annuel HT n'excédant pas 75 MDH, soit un bilan total ne dépassant pas 50 MDH.

• Contacts :

- Crédit Agricole, BCP, BMCE, BCM, BMCI, Wafa Bank, Crédit du Maroc;
- Ministère des Finances et de la Privatisation.

♦ Ligne de crédit Italienne

• Objet :

Crédits finançant l'achat d'équipements productifs, le transfert de technologie, les licences et les brevets industriels. Les biens et services acquis doivent être d'origine italienne.

• Critères d'éligibilité :

- PME de droit marocain ou sociétés mixtes maroco-italiennes ayant résidence au Maroc et qui ont réalisé au cours des deux derniers exercices soit un chiffre d'affaires annuel HT n'excédant pas 75 MDH, soit un bilan total ne dépassant pas 50 MDH;
- Universités et centres de recherche développant des projets pilotes dans le secteur de l'innovation technologique et de la protection de l'environnement.

• Contacts :

- Crédit Agricole, BCP, BMCE, BCM, BMCI, Wafa Bank, Crédit du Maroc;
- Ministère des Finances et de la Privatisation;
- Unité de Promotion des Investissements -ONUDI.

♦ Ligne de crédit Allemande

• Objet :

Ligne de crédit "acheteur" dotée de 50 millions d'Euros, destinée à financer les importations des biens d'équipement d'origine européenne.

• Critères d'éligibilité :

Entreprises marocaines exportatrices.

• Contacts :

- BMCE BANK - Direction de Financement des Projets.

2. Assistance technique

♦ Fonds de Mise à niveau (FOMAN)

• Objet :

Le Fonds de Mise à niveau est destiné à financer partiellement les prestations de conseil et d'assistance technique aux entreprises par des consultants nationaux visant l'amélioration de leur compétitivité.

• Critères d'éligibilité :

Entreprise relevant du secteur industriel : entreprise de transformation ou de services liés à l'industrie.

- Un total bilan < 40 MDH;
- Exerçant leur activité depuis au moins 3 ans;
- Un encadrement = 3 cadres;
- Potentiellement viables et envisageant la réalisation d'un programme de modernisation, de reconversion, ou de redéploiement ayant pour objet l'amélioration des facteurs de compétitivité de l'entreprise.

• Contacts :

- Agence Nationale pour la Promotion de la PME - ANPME.

3. Garantie des crédits bancaires

♦ Fonds de Garantie pour la Mise à Niveau

• Objet :

Faciliter l'accès des entreprises aux crédits bancaires, à des conditions avantageuses, afin de permettre le financement des programmes de mise à niveau.

• Critères d'éligibilité :

- Un total bilan (avant investissement) < 50 MDH;
- Un programme de mise à niveau dans la limite de 25 MDH;
- Un chiffre d'affaires ≤ 75 MDH;
- Etre potentiellement viable et présenter un programme de mise à niveau ayant pour objet l'amélioration des facteurs de compétitivité.

• Contacts :

- Caisse Centrale de Garantie, Service de la Communication et de la Documentation;
- Ministère des Finances et de la Privatisation;
- La Banque de votre choix.

♦ Fonds de Garantie MEDA I

Projet d'appui aux institutions de garantie Marocaines (PAIGAM)

• Objet :

Développer les capacités financières et techniques des instituts de garantie, CCG et Dar Ad Damane, afin de faciliter l'accès de l'entreprise aux crédits bancaires.

• Critères d'éligibilité :

- Entreprise privée existant depuis au moins 2 ans et dont total bilan = 50 MDH;
- Sont exclus de ce fonds de garantie les secteurs de la pêche, de l'agriculture et de l'armement.

• Contacts :

- Délégation de la Commission Européenne à Rabat;
- Caisse Centrale de Garantie, Service de la Communication et de la Documentation;
- Cellule d'Information de Dar Ad Damane;
- Ministère des Finances et de la Privatisation.

♦ Fonds de Garantie des prêts à la Création de la jeune Entreprise

• Objet :

Faciliter l'accès au financement bancaire pour les jeunes entrepreneurs marocains porteurs de projets de création d'entreprise.

• Critères d'éligibilité :

- Etre de nationalité marocaine;
- Etre âgé de 20 à 45 ans à la date de leur demande de prêt;
- Présenter un projet viable de première installation ou de création;
- Ministère des Finances et de la Privatisation;
- La Banque de votre choix.

• Contacts :

- Caisse Centrale de Garantie, service de la Communication et de la Documentation;
- Ministère des Finances et de la Privatisation.

♦ Fonds de Garantie Français en faveur du Maroc

• Objet :

Garantir les crédits octroyés par les banques pour les projets de mise à niveau des PME.

• Critères d'éligibilité :

Sont éligibles à ce fonds de garantie les entreprises de droit marocain :

- Ayant une activité effective = 30 mois;
- Ayant une stratégie de développement à moyen et long terme;
- Présentant un programme d'investissement dans un secteur concerné par la politique de mise à niveau.

• Contacts :

- Secrétariat Permanent du Fonds;
- Groupe Agence Française de Développement;
- Ministère des Finances et de la Privatisation;
- Banques intervenantes : BMCI, BAA, BCM, BCP, BMCE, CDM, SGMB, WAFABANK.

♦ Fonds de Garantie des Industries Culturelles (FGIC)

• Objet :

Faciliter l'accès au financement bancaire pour les PME oeuvrant dans le domaine des industries culturelles.

• Critères d'éligibilité :

- Personnes morales de droit marocain et opérant notamment dans les domaines :
 - Production et distribution cinématographique et audiovisuelle;
 - Industries techniques du cinéma, de l'audiovisuel et de la musique;
 - Théâtre, spectacles, exploitation de salles de cinéma, radio et télévision;
 - Presse écrite, édition des livres, production et distribution de disques et de contenu multimédia culturel et éducatif;
 - Arts visuels et plastiques, mode et design, artisanat.
- Chiffre d'affaires annuel durant les 3 derniers exercices = 20 MDH;

• Opérations éligibles :

- Opérations de crédit, de crédit-bail, cautions bancaires;

• Investissements éligibles :

- Projet d'investissement matériel ou immatériel, de production et d'acquisition d'entreprises, opérations de renforcement du fonds de roulement accompagnant un projet d'investissement.

♦ Garantie des Crédits d'Investissement (CCG)

• Objet :

Faciliter l'accès des entreprises aux crédits bancaires

nécessaires à la réalisation de leurs projets de création, d'extension et de modernisation.

• Critères d'éligibilité :

- Avoir pour objet la production de biens et/ou de services;
- Présenter un programme d'investissement potentiellement viable.

• Contacts :

- Caisse Centrale de Garantie, Service de la Communication et de la Documentation;
- La Banque de votre choix.

♦ Garantie des Crédits de Fonctionnement "OXYGENE" (Dar Ad Damane)

• Objet :

Faciliter aux petites entreprises, l'accès aux crédits d'exploitation octroyés par les banques.

• Critères d'éligibilité :

- PME existantes ayant moins 6 mois d'activité et des relations avec une banque;
- PME dont le chiffre d'affaires est = 15 MDH.

• Contacts :

- Cellule d'Information de Dar Ad Damane;
- Ministère des Finances et de la Privatisation.

♦ Garantie des Crédits de Mise à Niveau "FORCE" (Dar Ad Damane)

• Objet :

Garantir les crédits de mise à niveau.

• Critères d'éligibilité :

- PME du secteur privé productif ayant 2 années d'activité effectives dont le total bilan, avant investissement = 50 MDH;
- PME présentant une situation financière équilibrée;
- PME opérant dans l'ensemble des secteurs à l'exclusion de l'armement, de la pêche, et de l'agriculture;
- PME présentant un programme d'extension, de modernisation, de redéploiement et toute autre opération de mise à niveau visant le renforcement de sa productivité et de sa compétitivité;
- PME présentant un programme d'investissement = 1 MDH financé à hauteur de 20% au moins par des fonds propres.

• Contacts :

- Votre banque;
- Cellule d'Information de Dar Ad Damane.

♦ Garantie des Crédits "ENERGY" (Dar Ad Damane)

• Objet :

Garantir les prêts finançant les infrastructures d'intérêt public.

• Critères d'éligibilité :

- Les concessionnaires privés réalisant des prestations pour le compte des collectivités locales;
- Les collectivités locales;
- Autres emprunteurs agréés par l'USAID.
- Les activités éligibles sont :
 - Raccordement des logements au réseau de distribution d'eau;
 - Services concernant l'assainissement et l'électricité;
 - Puits, réservoirs et châteaux d'eau des communes;
 - Ramassage et traitement des ordures;
 - Goudronnage des rues;
 - Extension des réseaux de distribution d'eau et d'assainissement;
 - Tout autre service ou installation d'intérêt public.

• Contacts :

- Votre banque;
- Cellule d'Information de Dar Ad Damane;

4. Renforcement des Fonds Propres

♦ Ligne de Capital-risque BEI

• Objet :

Renforcer les fonds propres de votre entreprise, sous forme de prise de participation, dans le cadre du programme MEDA.

• Critères d'éligibilité :

- Qualité du management;
- Transparence dans la gestion;
- Existence d'outils de pilotage et de suivi permanent;
- Etre un partenaire actif;
- Préservation de la liquidité de son investissement (sorti, distribution, rémunération des quasi fonds propres);
- Visibilité sur l'augmentation de la valeur de la cible et la génération de plus-value;
- Rendement compatible avec la prise de risque;
- Sont exclus les investissements de restructuration financière.

• Contacts :

MOUSSAHAMA, BMCE, MAROC INVEST ET CAPITALINVEST.

♦ Fonds d'Amorçage SINDIBAD

• Objet :

Renforcer les fonds propres sous forme de prise de participation dans les entreprises innovantes ou de haute technologie.

• Critères d'éligibilité :

Entreprises en création portant un projet innovant dans les domaines des sciences de l'ingénierie, des sciences de la vie et des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

• Conditions de financement

- Quantum de financement : Entre 10 et 35% du capital de la société avec un plafond de 4 Millions de DHS.
- Mode d'intervention : Prise de participation dans les fonds propres et quasi fonds propres de l'entreprise.
- Durée de la participation : 5 à 7 ans.

• Contacts :

- FONDS SINDIBAD S.A.

♦ Financement AWEX - Belgique

• Objet :

Des facilités financières d'un montant total de 500 000 Euros, sous forme de don, sont octroyées par l'AWEX afin de venir en aide à des projets économiques développés au Maroc par des entreprises marocaines et wallonnes.

• Critères d'éligibilité :

- Les projets contribuant au développement économique du Maroc, impliquant dans leur financement et leur réalisation des entreprises marocaines ou des sociétés mixtes maroco-wallonnes;
- Du côté wallon, les opérateurs éligibles aux financements sont des entreprises ayant leur établissement dans la Région wallonne.

• Contacts :

- ANPME.

5. Financement des programmes de mise à niveau

♦ Fonds de Mise à Niveau (FORMAN)

• Objet :

Mécanisme de co-financement entre l'Etat et les banques destiné à financer des programmes de mise à niveau des entreprises industrielles.

• Critères d'éligibilité :

- Avoir un total bilan (avant investissement) n'excédant pas 40 MDH;
- Avoir un programme de mise à niveau dans la limite de 20 MDH;
- Présenter un programme de mise à niveau global visant l'amélioration de leur compétitivité;
- Avoir un encadrement minimum de 3 cadres et une durée d'activité minimale de 3 ans.

• Contacts :

- Caisse Centrale de Garantie, Service de la Communication et de la Documentation;

- Ministère des Finances et de la Privatisation.

♦ Fonds de Restructuration des entreprises du Secteur du Textile - Habillement (FORTEX)

• Objet :

Mécanisme de co-financement entre le Fonds Hassan II et les banques, destiné à financer les programmes de restructuration des entreprises du secteur du textile-habillement.

• Critères d'éligibilité :

Entreprises du secteur du textile-habillement répondant aux conditions suivantes :

- Avoir au moins 3 années d'activité continue à la date de la présentation de la demande de financement à la banque;
- Présenter un programme de mise à niveau global visant l'amélioration de leur compétitivité.

• Contacts :

- Caisse Centrale de Garantie, Service de la Communication et de la Documentation;

- Cellule d'Information de Dar Ad Damane;

- Ministère des Finances et de la Privatisation.

♦ Fonds de Rénovation des Unités Hôtelières (RENOVOTEL)

• Objet :

Mécanisme de co-financement entre le Fonds Hassan II et les banques, destiné à financer les programmes de rénovation des unités hôtelières.

• Critères d'éligibilité :

Entreprises éligibles : Unités hôtelières répondant aux critères suivants :

- Avoir au moins 7 années d'activité à la date de la présentation de la demande de financement;
- Figurer sur la liste exhaustive arrêtée par la commission de classement des établissements hôteliers.

Les maisons d'hôtes ne sont pas éligibles à ce crédit.

Investissements éligibles : Tout investissement nécessaire à la rénovation de l'unité hôtelière.

• Contacts :

- Caisse Centrale de Garantie, Service de la Communication et de la Documentation;

- Cellule d'Information de Dar Ad Damane;

- Ministère des Finances et de la Privatisation.

6. Soutien à la protection de l'environnement

♦ Fonds de Dépollution Industrielle (FODEP)

• Objet de financement :

Doté d'un fonds de 100 MDH, le FODEP II est destiné à financer les projets de dépollution pour les entreprises industrielles et artisanales. Le FODEP III (doté de 50 MDH) sera élargi aux coopératives ainsi qu'aux mesures intégrées pour les délocalisations d'entreprises artisanales.

- **Critères d'éligibilité :**

- Entreprise industrielle ou artisanale causant des émissions importantes de pollution et dont le total bilan < 200 MDH;
- Coût des projets : 15 MDH par projet individuel par entreprise et 30 MDH par projet initié par groupe d'entreprises.

- **Contacts:**

- Cellule FODEP du Secrétariat d'Etat chargé de l'Environnement;
- Caisse Centrale de Garantie.

- ♦ **Fonds Hassan II Pour Le Développement Economique et Social**

- **Objet :**

Appui aux investissements pour l'acquisition du terrain et bâtiments des unités industrielles.

Cet appui sous forme de dons peut revêtir deux formes :

- Contribution à hauteur de : 50% du coût du terrain (sur la base d'un coût maximum de 250 DH/m²) et 30% du coût des bâtiments (sur la base d'un coût maximum de 1500DH/m²).
- Ou, Contribution de 100% sur le foncier à la base d'un coût maximum de 250DH/m².

- **Critères d'éligibilité :**

Entreprise des secteurs du textile-habillement (confection et bonneterie), du cuir, de la sous-traitance automobile (fabrication de composants automobiles et mécanique de précision), de l'électronique ainsi que toute activité, à titre principal, contribuant à la préservation de l'environnement par le traitement, le recyclage et la valorisation industriels des déchets.

- **Contacts :**

- Département du Commerce et de l'Industrie.

7. Autre financement d'investissement

- ♦ **Crédit à Moyen Terme réescomptable (CMTR)**

- **Objet de financement :**

Financement de la création, extension ou modernisation de toute entreprise produisant des biens et/ou services.

- **Critères d'éligibilité :**

Toute Petite et Moyenne Entreprise (PME) dont :

- > Le total du programme d'investissement à financer ne dépasse pas 7,5 millions de DH avec possibilité d'inclure la valeur du terrain et les besoins en fonds de roulement pour un maximum respectivement de 25% et 20% du Programme d'Investissement;
- > Le total du bilan avant investissement (en cas d'extension) ne dépasse pas 15 millions de DH.

- **Durée :**

7 ans au maximum, avec un différé d'amortissement en fonction des possibilités de la PME (généralement 2 ans).

- **Taux d'intérêt :** 9 %

- **Montant Finançable :**

- > 70% du coût du programme d'investissement finançable dans la limite de 5 millions de DHS;
- > Les fonds propres doivent présenter 30% minimum; Cette part de 30% peut être ramenée à 15% dans le cas où le programme d'investissement serait cofinancé par un prêt participatif de Bank Al Amal.

- ♦ **Crédit Jeunes Promoteurs (CJP), Crédit Jeunes entrepreneurs (CJE)**

- **Objet de financement :**

Financement conjoint par l'Etat et la Banque d'une première installation dans le cadre d'une société de

personnes ou d'une affaire personnelle.

- **Critères d'éligibilité :**

Crédits réservés aux jeunes âgés entre 20 et 45 ans, diplômés ou ayant une qualification professionnelle.

- **Durée :**

- > Etat : 12 à 15 ans, avec un différé maximum de 10 ans;
- > Banque : 7 à 10 ans, avec un différé maximum de 3 ans.

- **Taux d'intérêt :**

Etat : 5% + TVA

Banque : 9% + TVA

- **Montant Finançable :**

- > Maximum 90% du coût du programme d'investissement finançable (50% Etat - 50% Banque) dans la limite de 1.000.000 DHS par personne physique éligible et 3 millions par projet.

- ♦ **Ligne de Financement de la CFD (Caisse Française de Développement)**

- **Objet de financement :**

- > Financement de la prise de participation des promoteurs marocains dans le capital social ou l'augmentation du capital social d'une PME conjointe Franco-Marocaine (Création ou extension);
- > Financement des biens et services importés de France dans le cadre du projet.

- **Critères d'éligibilité :**

Toute PME conjointe Franco-Marocaine dont le partenaire français est obligatoirement une personne morale française engagée dans l'entreprise marocaine en tant qu'actionnaire, assistant technique, collaborateur commercial.

- **Durée :**

5 à 10 ans dont 2 à 3 ans de différés.

- **Taux d'intérêt :**

- > Durée inférieure ou égale à 5 ans : 2,50% l'an en FF; 7,25% l'an en DH;
- > Durée entre 6 et 10 ans : 6,25% l'an en FF 9,50% l'an en DH.

- **Montant finançable :**

- > 50% maximum de la prise de participation dans le capital social ou son augmentation;
- > Jusqu'à 100% des biens et services d'origine française (biens d'équipement, formation, assistance technique et Besoins en Fonds de Roulement).

- ♦ **Fonds pour la promotion de l'emploi des Jeunes (Loi 13-94)**

- **Objet de financement :**

- > Prêt accordé conjointement par le " Fonds pour la promotion de l'emploi des jeunes " et les banques.

- **Critères d'éligibilité :**

Jeunes entrepreneurs marocains âgés de 20 à 45 ans qui ne remplissent pas la condition de diplômes d'enseignement supérieur ou de qualification professionnelle.

- **Durée :**

- > Etat : 12 à 15 ans, avec un différé maximum de 10 ans.

- > Banque : 7 à 10 ans, avec un différé maximum de 3 ans.

- **Taux d'intérêt :**

Etat : 5% + TVA - Banque : 9% + TVA

- **Montant Finançable :**

- > 90% du projet d'investissement avec un plafond de 1.000.000 DH.

- ♦ **"IZDIHAR" Crédit Banque Populaire**

- **Objet de financement :**

Financement de la création, l'extension ou la modernisation des entreprises.

- Critères d'éligibilité :

Toute entreprise de production de biens et de services opérant dans les secteurs de l'industrie, l'agriculture, le transport, le tourisme, les professions libérales et autres activités de service. Les entreprises immobilières ne sont pas finançables.

- Durée :

12 ans maximum dont le différé est de 3 ans maximum pour la création, et 2 ans maximum pour l'extension ou la modernisation.

- Taux d'Intérêt :

> Taux de Référence Bancaire + 3 points si la durée est inférieure ou égale à 7 ans;

> TRB + 4 points si la durée est supérieure à 7 ans.

- Montant finançable :

70% en cas de création, 80% en cas d'extension ou de modernisation d'entreprise.

♦ Ligne PROPARCO

- Objet de financement :

Financement des entreprises ayant des projets de création, de développement et/ ou restructuration dans tous les secteurs de l'industrie et des services, sous forme de prise de participation directe au capital.

- Critères d'éligibilité :

Toutes les branches d'activité offrant un apport technologique.

- Durée :

Choix entre 7 ans et 10 ans.

- Montant finançable :

Prise de participation directe au capital de projets rentables pour des montants de l'ordre de 2 millions à 3 millions de DHS.

♦ Un crédit Direct BCM : le Crédit de restructuration Industrielle (TIJARI WAFI BANK)

- Objet de financement :

Le crédit de restructuration direct BCM finance tout projet de restructuration, qu'il s'agisse d'extension de capacité de production, de modernisation ou de rationalisation des processus de fabrication. Il couvre toutes les dépenses liées au programme d'investissement y compris le foncier, le besoin en fonds de roulement et les intérêts intercalaires.

- Critères d'éligibilité :

Peut bénéficier du crédit de restructuration direct BCM, toute entreprise potentiellement viable et présentant un programme de mise à niveau ayant pour objet l'amélioration de sa compétitivité face à la concurrence.

- Durée :

Jusqu'à 12 ans, dont un différé de 3 ans au maximum.

- Taux d'Intérêt :

Taux de base bancaire + marge + TVA.

- Montant finançable :

> Fonds propres : 20% au minimum;

> Crédits bancaires : 80% au maximum.

♦ Prêt conditionnel en capital risque de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) : Ligne " EUROMED "

- Objet de financement :

Financement partiel des prises de participation qui sont effectuées par les intermédiaires financiers soit dans le capital d'entreprises privées relevant des secteurs productifs ou des services, soit dans le capital des sociétés d'investissement ou assimilées.

- Critères d'éligibilité :

Peut bénéficier d'une prise de participation, toute entreprise répondant aux critères suivant :

> Etre une entreprise, industrielle ou de service, installée au Maroc et présentant un fort potentiel de développement;

> Présenter un projet de restructuration destiné à améliorer sa compétitivité.

- Durée :

Ne peut excéder 18 ans (la durée est négociée auprès de la banque).

- Taux d'Intérêt :

Arrêtée contractuellement entre la Banque Commerciale du Maroc et le Bénéficiaire.

- Montant finançable :

La BCM à travers sa filiale «Attijari Capital-risque » peut financer jusqu'à 40% des besoins en fonds propres d'une entreprise, dans le cadre de son programme de restructuration industrielle.

♦ Société de Participation et de Promotion du Partenariat (SPPP-MOUSSAHAMA)

- Objet de financement :

> Prise de participation dans des sociétés marocaines ou étrangères créées ou à créer;

> Assistance technique et conseil des sociétés sus visées ainsi que l'élaboration d'études destinées à servir de base aux prises de participation.

- Critères d'éligibilité :

Toute entreprise en démarrage ou en développement et à fort potentiel de croissance, à l'exclusion des activités liées à l'industrie, du secteur de l'immobilier et des entreprises en difficulté.

- Durée :

La sortie du capital s'effectue dès que l'entreprise est en vitesse de croisière.

- Taux d'Intérêt :

Participation de la SPPP dans les bénéfices et les pertes.

- Montant finançable :

49% maximum du capital de l'entreprise sans que cette participation n'excède 10% des fonds propres de Moussahama.



Opportunités d'affaires

Opportunités d'affaires

VII. OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES

La présence au Maroc d'un haut potentiel naturel lui offre de grandes opportunités de développement. La diversification de son milieu physique et de ses ressources naturelles ainsi que l'apport potentiel de son environnement économique national et international sont de nature à lui procurer d'immenses possibilités de développement multi-sectoriel, notamment l'agriculture et l'agro-industrie.

A. SECTEUR : AGRO-ALIMENTAIRE

1. Huilerie moderne

✓ Nature du projet:

Unité de production de l'huile d'olives avec une capacité de 2 500 tonnes par an.

✓ Estimation du coût global du projet :

5.380.000,00 Dh

✓ Montage du projet :

- Equipements : 2.900 000 Dh

Equipement de réception, système continu par centrifugation à 2 phases, équipements de décantation et stockage, installation de chauffage, installation électrique.

- Terrain (3 000 m²) : 300 000 Dh

- Bâtiments (400 m²) : 600.000 Dh

- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.

- Fonds de Roulement : 1 200 000 Dh

- Frais Divers : 380 000 Dh

Frais nécessaire pour le démarrage du projet.

✓ Besoins en emplois : 10

✓ Marchés : local et export

✓ Conseil technique:

Une huilerie avec système continu de centrifugation de 2 phases est capable de produire des huiles de haute qualité. La capacité de production optimale est de 50 tonnes par jour. L'unité peut transformer la récolte moyenne de 1 000 à 2 000 ha d'oliviers.

2. Conditionnement de dattes

✓ Nature du projet

Unité de conditionnement des dattes biologiques- dattes extra, catégorie 1 (tout conditionnement) (2.500 tonnes par an)

✓ Estimation du coût global du projet :

26 300 000,00 Dh

✓ Montage du projet :

- Equipements : 16 200 000 Dh

Enceintes de fumigation au CO₂, tapis de triage, tunnel d'hydratation séchage semi-automatique, lignes de conditionnement avec automates de pesée et d'emballage (atmosphère contrôlée), chambres frigorifiques in et out.

- Terrain (3 000 m²) : 300 000 Dh

- Bâtiments (1 000 m²) : 1 500 000 Dh

- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.

- Fonds de Roulement : 6 000 000 Dh

- Frais Divers : 1.800.000 Dh

Frais nécessaire pour le démarrage du projet.

✓ Besoins en emplois : 300

✓ Marchés : Export 100%

✓ Conseil technique :

Contrat de culture type avec cahier de charges - Système de contrôle d'application du cahier de charges - rémunération de la qualité - Certification ISO - Application des principes de la qualité totale - Informatisation poussée -

Encadrement hautement qualifié - Service marketing performant " client first " - Véritable gestion RH.

3. Dattes bio

✓ Nature du projet

Unité de conditionnement des dattes bio (500 tonnes par an)

✓ Estimation du coût global du projet :

7.740.000,00 Dhs

✓ Montage du projet

- Equipements : 4.500.000 Dh

Surface bâtie affectée exclusivement à cet effet, enceinte de fumigation au CO₂, tables de triage et conditionnement, une sous-videuse, matériel d'emballage

- Terrain (1 500 m²) : 150.000 Dh

- Bâtiments (500 m²) : 750.000 Dh

- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.

- Fonds de roulement : 1.800.000 Dh

- Frais Divers : 540.000 Dh

- Frais nécessaire pour le démarrage du projet.

✓ Besoins en emplois : 85

✓ Marchés : Export 100%

✓ Conseil technique :

- Contrat de culture type avec cahier de charges;

- Système de contrôle d'application du cahier de charges;

- Certification Bio par organisme spécialisé.

4. Semi conserve

N.B Pour le reste des projets il faut prendre en considération que Le recours au partenariat avec une firme de renommée internationale est recommandé.

✓ Nature du projet

Unité de semi conserve des Olives de table, câpres, fonds d'artichauts en saumure, asperges, variantes de légumes (500 tonnes par an).

✓ Estimation du coût global du projet:

9.670.000,00 Dhs

✓ Montage du projet

- Equipements : 5.150.000 Dhs

Ligne complète de lavage, calibrage, dénoyautage d'olives, fermentations, ligne de conditionnement, sertisseuse, autoclaves pour stérilisation, palletisation.

- Terrain (4 000 m²) : 400.000 Dh

- Bâtiments (800 m²) : 1.200.000 Dh

- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.

- Fonds de Roulement : 2.250.000 Dhs

- Frais Divers : 670.000 Dhs

- Frais nécessaire pour le démarrage du projet.

✓ Besoins en emplois : 40

✓ Marchés : Local 50%-Export 50%

5. Plats cuisinés et semi-cuisinés

✓ Nature du projet

Unité de production de la sauce prête à l'emploi, plats cuisinés ou semi-cuisinés à base de produits de mer, viande, poulet.

✓ Estimation du coût global du projet :

17.200.000,00 Dhs

✓ Montage du projet

- Equipements : 10.000.000 Dhs de préparation, matériel de cuisson, tunnel de congélation, chambres froides, chambres chaudes, machines de conditionnement. .

- Terrain (5 000 m²) : 500.000 Dhs
 - Bâtiments (1 000 m²) : 1.500.000 Dhs
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.
- Fonds de Roulement : 2.500.000 Dhs
 - Frais Divers : 1.200.000 Dhs
 - Frais nécessaire pour le démarrage du projet
 - ✓ **Besoins en emplois** : 100
 - ✓ **Marchés** : Local 50%-Export 50%

6. Crème glacée

✓ Nature du projet

Unité de production de Crème glacée conditionnée sous différentes formes (600 tonnes par an)

✓ Estimation du coût global du projet :

12.150.000,00 Dhs

✓ Montage du projet

- Equipements : 6.500.000 Dhs

Matériel de réception de lait, pasteurisateur, malaxeur, cuves, groupes frigorifiques, chambres de congélation, ligne de conditionnement.

- Terrain (5 000 m²) : 500.000 Dhs
- Bâtiments (1 000 m²) : 1.500.000 Dhs
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.
- Fonds de Roulement : 2.800.000 Dhs
- Frais Divers : 850.000 Dhs
- Frais nécessaire pour le démarrage du projet.
- ✓ **Besoins en emplois** : 50
- ✓ **Marchés** : Local 100%

7. Séchage, déshydratation et lyophilisation des fruits et légumes

✓ Nature du projet

Unité de séchage, déshydratation et lyophilisation des légumes et des fruits : tomates séchées, artichauts en saumure, aubergines, courgettes, piments séchés, oignons, figes, abricots, raisins (2 500 tonnes par an).

✓ Estimation du coût global du projet :

56.400.000,00 Dhs

✓ Montage du projet

- Equipements: 37.000.000 Dhs

Ligne de réception, lavage, coupeuse, préchauffer, groupe de stérilisation, remplisseuse, sertisseuse, lignes de conditionnement, chambres froides, tunnel de séchage.

- Terrain (10 000 m²) : 1.000.000 Dhs
- Bâtiments (1 000 m²) : 1.500.000 Dhs
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.
- Fonds de Roulement : 13.000.000 Dhs
- Frais Divers : 3.900.000 Dhs
- Frais nécessaire pour le démarrage du projet.
- ✓ **Besoins en emplois** : 50
- ✓ **Marchés** : Local 30%-Export 70%

8. Préparation et conditionnement de vins

✓ Nature du projet

Unité de préparation et de conditionnement du vin : Vins rouges, rosés, blancs conditionnés (2 millions de bouteilles par an).

✓ Estimation du coût global du projet :

22.000.000,00 Dhs

✓ Montage du projet

- Equipements : 13.550.000 Dhs

Vinificateurs, cuves de stockage, cuves thermo-conditionnées, échangeurs, groupes frigorifiques, ligne pour embouteillage, étiqueteuses, cuves de macération.

- Terrain (5 000 m²) : 500.000 Dhs
- Bâtiments (1000 m²) : 1.500.000 Dhs
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles de Meknès.
- Fonds de roulement : 4.900.000 Dhs
- Frais divers : 1.550.000 Dhs
- Frais nécessaires pour le démarrage du projet.
- ✓ **Besoins en emplois** : 50
- ✓ **Marchés** : Export 100%

9. produit dérivés de la tomate

✓ Nature du projet

Unité de production de la tomate pelée, tomate en cube, tomate séchée (500 tonnes par an).

✓ Estimation du coût global du projet :

7.090.000,00 Dhs

✓ Montage du projet

- Equipements : 3.350.000 Dhs

Ligne complète de lavage, triage, séparation, ligne de conditionnement, sertisseuse, autoclaves pour stérilisation, palettisation.

- Terrain (4 000 m²) : 400.000 Dhs
- Bâtiments (800 m²) : 1.200.000 Dhs
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.
- Fonds de roulement : 1.650.000 Dhs
- Frais divers : 490.000 Dhs
- Frais nécessaires pour le démarrage du projet.
- ✓ **Besoins en emplois** : 50
- ✓ **Marchés** : Local 50%-Export 50%

B. SECTEUR : AGRO-INDUSTRIE

1. Entrepôt Frigorifique

✓ Présentation du secteur :

Les cultures des agrumes, pommes de terre, maraîchage et autres produits agricoles occupent une place très importante dans plusieurs régions.

✓ Justification du projet :

La capacité d'entreposage ne supporte pas les productions maraîchères et les produits de l'arboriculture.

Le stockage et la conservation des denrées périssables dans des conditions appropriées ont pour but de régulariser le marché et de préserver la qualité.

✓ Présentation du projet :

- Objet : Projet d'installation d'un entrepôt frigorifique pour fruits et légumes à température positive entre 0 et 5°C.
- Marché : National et Export.
- Capacité de l'unité : 2000 T réparties en 5 chambres de 400 T chacune.
- Surface nécessaire : 5000 m².
- Estimation de l'investissement : 11 Millions DH.
- Emplois à créer : 12 personnes.

2. Conditionnement de la fraise surgelée

✓ Présentation du secteur :

La fraise, fruit très demandé par les particuliers, les unités agro-industriels (arôme). Les conditions et la qualité du sol font de la fraise un fruit très cultivé ces dernières années, d'où la nécessité d'unités de conditionnement.

✓ Justification du projet :

En raison de la faiblesse en nombre d'unités de

conditionnement et vue les niveaux de la production et de la demande en croissance régulière, l'installation de telles unités s'avère opportune.

✓ **Présentation du projet :**

- Objet : conditionnement de la fraise pour exportation.
- Marché : National, export.
- Surface nécessaire : suivant la quantité.
- Emplois à créer : 10 à 30 emplois.

3. Conserverie végétale

✓ **Présentation du secteur :**

La production maraîchère industrielle dans plusieurs régions occupe une place déterminante. En effet, cette production est estimée à environ 1 million de tonnes.

✓ **Justification du projet :**

- Cycle de production de ces spéculations qui s'étale sur toute l'année.
- Potentiel de la production en augmentation prévisible avec les travaux actuels d'aménagement, de réhabilitation et d'extension des secteurs irrigués.
- Proximité des grands centres d'écoulement des produits finis.
- Possibilités d'installation des jeunes promoteurs pour la production massive de la matière première.
- Grandes possibilités d'exportation compte tenu de la forte demande des marchés extérieurs.
- Volonté des producteurs de s'organiser en OPA pour la production et la commercialisation du produit.

✓ **Présentation du projet :**

- Objet : Projet d'installation d'une conserverie végétale.
- Marché : National et l'Export.
- Capacité de l'unité : 600 t/Jour
- Surface nécessaire : 5000 m².
- Estimation de l'investissement : 20 Millions DH.
- Emplois à créer : 100 personnes.

4. Huilerie Conserverie

✓ **Présentation du secteur :**

Le secteur oléicole joue un rôle socio-économique important au Maroc. En effet, dans chaque exploitation agricole de plusieurs zones, l'olivier constitue la principale activité.

✓ **Justification du projet :**

La production oléicole dans plusieurs provinces est disposée à l'augmentation grâce à l'extension des plantations oléicoles dans le cadre des programmes projetés par les services agricoles.

✓ **Présentation du projet :**

- Objet : Projet d'installation d'une huilerie conserverie.
- Marché : National et Export.
- Capacité de l'unité : Trituration 4000 T/an, Conserve : 600 T/an.
- Localisation : Zone Industrielle.
- Surface nécessaire : 5000 m².
- Estimation de l'investissement : 18 Millions de Dhs.
- Emplois à créer : 12 permanents ; 30 saisonniers.

5. Mini laiterie

✓ **Présentation du secteur :**

Le secteur de l'industrie laitière, par la diversité de ses produits nutritionnels occupe une place privilégiée au sein du secteur de l'agro-industrie. Au cours des dernières années, les principaux indicateurs de l'industrie laitière ont

connu dans l'ensemble une nette augmentation.

✓ **Justification du projet :**

La production laitière annuelle connaîtra une forte croissance avec l'organisation actuelle du secteur et l'impulsion de l'irrigation.

✓ **Présentation du projet :**

- Objet : Projet d'Installation d'une mini laiterie.
- Marché : National.
- Capacité de l'unité : 10000 litres par jour.
- Surface nécessaire : 1000 m².
- Estimation de l'investissement : 2 Millions DH.
- Emplois à créer : 8 permanents ; 10 occasionnels

6. Unité apicole moderne

✓ **Présentation du secteur :**

Le projet vise la réalisation d'une unité apicole moderne (2 000 ruches). L'apiculture moderne permet d'avoir de meilleurs rendements avec un miel de qualité produit et conditionné selon des normes d'hygiène strictes.

✓ **Justification du projet :**

Les raisons qui expliquent le choix de ce projet dans la région sont :

- Importance de la forêt dans plusieurs régions;
- Importance de la culture du tournesol;
- Importance de l'arboriculture.

Grâce à son climat, ses forêts, ses arbres fruitiers, de nombreuses régions offrent de très grandes possibilités de développement de l'apiculture.

✓ **Présentation du projet :**

- Objet : installation d'une unité apicole moderne;
- Marché : régional, national et export;
- Capacité de l'unité : 2000 ruches (soit 25 kg du miel/ruches/an);
- Surface nécessaire : 3000 m²;
- Estimation de l'investissement : 3.000.000;
- Emplois à créer : 21 emplois.

7. Unité de production de glace hydrique

✓ **Présentation du secteur :**

Le secteur visé est celui de la glace hydrique.

✓ **Justification du projet :**

Les besoins en glace sont importants.

✓ **Présentation du projet :**

- Objet du projet : La fabrication de glace hydrique soit en barres, soit en paillettes;
- Marché : essentiellement celui des unités de pêche et du mareyage;
- Capacité de production : 50.T/jours avec un stockage intégrés de 100 T;
- Surface nécessaire : 1 500 m² couverts;
- Estimation de l'investissement : 10 Millions DH;
- Emplois à créer : 14 emplois.

8. Silos de Stockage de céréales

✓ **Présentation du secteur :**

Les cultures céréalières dans plusieurs régions occupent une place très importante.

✓ **Justification du projet :**

La capacité de stockage des céréales est insuffisante et inadaptée. Les structures de stockage sont mauvaises soit en hangar soit à l'air libre.

Par ailleurs les mesures qui peuvent inciter à la réalisation des silos de stockage sont :

- La libéralisation des importations de céréales;
- La possibilité d'acquisition directe des récoltes chez les

agriculteurs pour le compte des minoteries.

✓Présentation du projet :

- Objet : Projet d'installation de silos de stockage de céréales;
- Marché : Minoteries et centres de consommation;
- Capacité : 10 Tonnes;
- Surface nécessaire : 4000 à 5000 m²;
- Estimation de l'investissement : 4 à 10 Millions de Dhs;
- Emplois à créer : 12 permanents et 30 à 50 occasionnels.

9. Aliments de bétail

✓Présentation du secteur :

L'analyse de l'évolution du secteur de la production animale durant les dernières années fait apparaître de bonnes perspectives d'avenir pour ce secteur qui est appelé à se développer et à accroître ses productions pour combler rapidement un marché de plus en plus demandeur en produits animaux.

D'après le Ministère de l'Agriculture, rien que pour le secteur avicole industriel, les besoins alimentaires sont estimés à l'équivalent de 1,9 et 4 millions de Tonnes respectivement à l'horizon de 2003 et 2020, soit un accroissement annuel de 5 à 8 %.

✓Justification du projet :

La nécessité d'installer plusieurs unités de production d'aliment de bétail est justifiée, sachant que :

- Le cheptel, est important dans plusieurs régions;
- Le secteur avicole industriel occupe une place importante;
- La céréaliculture occupe une place très importante : matières premières abondante et à prix intéressant.
- L'approvisionnement en mélasse ne posera pas de problème grâce aux 5 sucreries de la région;
- La faiblesse de la concurrence. Un grand nombre d'éleveurs et grossistes importent l'aliment d'autres régions du royaume (Casablanca, Temara, ...).

✓Présentation du projet :

- Objet : Installation d'une unité de production d'aliments de bétail;
- Marché : National;
- Capacité de l'unité : 16000 tonnes par an;
- Surface nécessaire : 2000 à 4000 m²;
- Estimation de l'investissement : 14 Millions de DH;
- Emplois à créer : 15 permanents, 10 occasionnels.

10. Unité de paille mélasse pelletisée

✓Présentation du secteur :

Le projet vise la production de paille mélasse pelle tissée enrichie pour ruminants.

Les principales matières premières à utiliser sont : l'orge, son de blé, mélasse, paille, urée, tourteaux, écorces d'agrumes, etc.

✓Justification du projet :

Les raisons qui expliquent le choix sont :

- Le cheptel, est important dans plusieurs régions;
- La céréaliculture occupe une superficie 218 000 ha;
- La mélasse existe en quantité très importante.

✓Présentation du projet :

- Objet : production d'aliment pour bétail;
- Marché : régional et national;
- Capacité de production: 4 800 T/An soit 1 T/heure;
- Estimation de l'investissement : 3 500 000 DH;
- Emploi à créer : 14 Personnes.

11. Séchage de vigne

✓Présentation du secteur :

Plusieurs régions présentent de grandes potentialités de production de raisins.. Cette Culture est en extension notamment avec l'introduction de nouvelles technologies (variétés productives, irrigation localisée, conduite en pergola...).

✓Justification du projet :

Inexistence d'unité de transformation de la production de raisins dont la grande partie est consommée à l'état frais. Grande importation de raisins sec sur le marché national actuellement.

✓Présentation du projet :

- Objet : Projet d'installation d'une unité de séchage de raisins;
- Marché : National;
- Capacité de l'unité : 2000 T/an;
- Surface nécessaire : 1000 m²;
- Estimation de l'investissement : 1 Millions de DH;
- Emplois à créer : 12 permanents ; 30 saisonniers.

12. Unité intégrée d'élevage d'abattage d'autruches

✓Objet du projet :

Projet intégré d'élevage et de découpe d'autruches.

✓Justification du projet :

Ce type d'élevage est adapté au climat de nos régions semi-arides. La chair d'autruche présente des propriétés diététiques intéressantes (absence de cholestérol faible teneur en graisse). Les rendements en viandes sont importants. Possibilité de valorisation des sous-produits (peau, plumes, coquille d'œufs,..)

✓Présentation du projet :

- Capacité de production : 250 têtes;
- Marché : Marché local et marché à l'export;
- Coût d'investissement estimatif : 20 Millions DH;
- Nombres d'emplois à créer : 30 personnes;
- Localisation potentielle du projet : Dans toutes les régions semi arides du Maroc.

13. Unité de production de glace hydrique

✓Objet du projet :

La fabrication de glaces hydrique.

✓Justification du projet :

Déficit en glace au niveau de beaucoup de ports de pêche.

✓Présentation du projet :

- Capacité de production :
- La capacité de l'unité envisagée sera de 50 T de glace par jour avec un stockage intégré de 100 T;
- Marché : National : Mareyeurs, hales de poisson ,...
- Nombres d'emplois à créer : 14 personnes;
- coût d'investissement estimatif;
- L'investissement estimatif est de l'ordre de 10 millions DH;
- Localisation potentielles du projet :
- Au niveau des ports de pêche tels : Tanger, Tan-Tan, Dakhla, Nador etc...

14. Unité de trituration d'olives

✓Objet du projet :

Production industrielle d'huile d'olive vierge de qualité supérieure pouvant être destinée aussi bien au marché local qu'à l'export.

✓Justification du projet :

Situation actuelle du secteur caractérisée par un nombre important d'unités traditionnelles (Maâsra) d'où une qualité médiocre d'huile d'olive avec de faibles rendements.

Marchés local et international demandeurs pour un produit de qualité.

✓ **Capacité de production :**

4000 T d'olive triturées/an soit une production moyenne d'huile annuelle de 700 T.

✓ **Approvisionnement :**

Les besoins en matières premières seront assurés en provenance des producteurs régionaux et coopératives.

✓ **Marché :**

Local : Accroissement envisagé de la consommation local d'huile d'olive en remplacement de l'huile de graine d'importation.

A l'export : Face à une forte demande sur les marchés internationaux, les prévisions d'exportation de l'huile d'olive marocain devraient passer de 5 000 à 20 000 tonnes en moyenne par an à l'horizon 2010.

✓ **Coût d'investissement estimatif :** 11 Millions DH

✓ **Nombres d'emplois à créer :** 13 personnes

✓ **Localisations potentielles du projet :**

Dans les régions à potentiel oléicole important comme le Haouz, Tadla, Taounate, le Saïss.

15. Unité de production de levure boulangère

✓ **Objet du projet :**

Production de levure boulangère fraîche et sèche destinée au marché local et à l'export.

✓ **Justification du projet :**

Valorisation de la mélasse sucrière disponible en quantité suffisante au Maroc et dont une grande partie est exportée à l'état brut.

Marché local important pour la levure fraîche les excédents pourront être exportés sous forme de levure sèche.

✓ **Capacité de production :**

16 000 T/an de levure exprimée en équivalent fraîche.

✓ **Approvisionnement :**

La matière première de base pour la production de levure est la mélasse de betterave ou de canne. Celle-ci en quantité suffisante à partir de 14 sucreries Nationales.

✓ **Marché :**

La demande sur le marché local est importante la consommation par habitant et par an est passée de 1,45 kg en 1983 à 2,10 kg en 1993 et 2,70 en 2000. L'écoulement de la production se fera donc essentiellement sur le marché local les excédents pourront être exportés sous forme de levure sèche.

✓ **Coût d'investissement estimatif :** Non encore arrêté.

✓ **Nombres d'emplois à créer :** Non encore arrêté.

✓ **Localisations potentielles du projet :**

Le Gharb, le Souss, Fès-Saïss, l'Oriental.

C. SECTEUR : INDUSTRIE

1. Fonderie de métaux ferreux et non ferreux

✓ **Présentation du secteur :**

Le secteur d'activité visé concerne la fonderie de métaux ferreux et non ferreux, maillon important dans l'intégration de produits IMME eu égard au fait que cette activité fournit des produits à l'amont d'autres industries de transformation (usinage, traitement thermiques et de surface) et en aval pour des besoins de la plupart des industries (pièces de rechange) et du secteur des infrastructures.

✓ **Justification du projet :**

Cette activité est nécessaire dans chaque pôle urbain et industriel où on ne trouve que quelques petites unités qui travaillent d'une manière quasi artisanale.

✓ **Présentation du projet :**

- **Objet :** fabrication de produits ferreux à base de fusion de métal;

- **Marché :** régional, (municipalités, ONEP, ONE,...);

- **Capacité :** 1500t/an dont 1000 t/an pour les produits ferreux et 500t/an pour les non ferreux

- **Surface nécessaire :** 10 000m² dont 6000m² couverts;

- **Estimation de l'investissement :** 18.000.000 Dh;

- **Emploi à créer :** 50 Personnes.

2. Boulonnerie et visserie

✓ **Présentation du secteur :**

Le secteur d'activité visé concerne la boulonnerie et la visserie spéciale obtenue à base de technique du décolletage qui est une spécialité à part entière au service d'un nombre de secteurs consommateurs tant finaux, qu'intermédiaires (industrie) et se classe parmi les activités de sous-traitance nécessaires dans chaque pôle industriel.

✓ **Justification du projet :**

Dans le cadre de la diversification du tissu des IMME à Kénitra et de l'intégration des activités industrielles existantes, une telle unité est justifiée pour répondre aux besoins du marché.

✓ **Présentation du projet :**

- **Objet :** unités de fabrications de boulonnerie visserie, écrous, raccords, tiges;

- **Marché :** électricité, bâtiment, électroménager, construction métallique;

- **Capacité :** 2 000 000 unités/an;

- **Surface nécessaire :** 2000 m² dont 1500 couverts;

- **Estimation de l'investissement :** 10 000 000 DH;

- **Emploi à créer :** 20 personnes.

3. Fabrication de poteaux électriques en béton armé

✓ **Présentation du secteur :**

Le secteur en question présente un intérêt stratégique pour la vague des aménagements et des projets à caractère social (électrification et aménagement des zones rurales).

✓ **Justification du projet :**

Le projet trouve sa justification dans l'existence d'un vaste programme d'électrification rurale et l'existence d'une seule unité qui fabrique ce produit et n'arrive pas à satisfaire toute la demande.

✓ **Présentation du projet :**

- **Objet :** installation d'une unité ayant comme activité principale la production de poteaux électriques en béton armé;

- **Marché :** régional;

- **Capacité :** près de 8 000 poteaux/an;

- **Surface nécessaire :** 2 500 m²;

- **Estimation de l'investissement :** près de 13 000.000 DH;

- **Emplois à créer :** 25 Personnes.

4. Rembobinage des moteurs électriques

✓ **Présentation du secteur :**

Le secteur d'activité visé est la maintenance d'équipements d'usines dont principalement les moteurs électriques de toutes dimensions, qui en cas de panne, provoquent des arrêts de travail préjudiciables à la production.

✓ **Justification du projet :**

La Région de Kénitra par exemple compte plusieurs usines de grandes tailles disposant de parcs développés de machines électriques, d'où une importante demande de ce type d'activité.

✓ **Présentation du projet :**

- **Objet :** le Rembobinage et rénovation des moteurs

électriques;

- Marché : sucrerie, pâte à papier, céramique;
- Capacité : 50 000 heures/ an;
- Surface nécessaire : 2500m² dont 1500 m²;
- Estimation de l'investissement : 7 000 000 Dh;
- Emploi à créer : 20 personnes.

5. Traitements de surfaces et revêtement de métaux

✓Présentation du secteur :

Le secteur visé concerne les traitements de surfaces et revêtement des métaux (métallisation, électrozingage, nickelage, cadmiage, chromage,..) qui trouvent leurs applications dans de nombreux secteurs d'activité et sont répertoriés comme activités de sous-traitance.

✓Justification du projet :

Le pays est un consommateur important mais les besoins en ces activités sont satisfaits ailleurs (Casablanca principalement). De telles unités vont contribuer énormément à l'amélioration de la qualité des produits d'un grand nombre de secteurs demandeurs.

✓Présentation du projet :

- Objet : fabrication de produits ferreux à base de fusion de métal;
- Marché : régional, (Bâtiment, électroménager, construction métallique, etc.);
- Capacité : à définir en fonction des besoins précis des secteurs demandeurs;
- Surface nécessaire : 3 000 m² dont 1500 m² couverts;
- Estimation de l'investissement : 7 000.000 DH;
- Emplois à créer : 15 Personnes.

6. Matériel agricole (semoirs, pulvérisateurs)

✓Présentation du secteur :

Le secteur d'activité visé est celui du matériel agricole d'accompagnement. Il s'agit des semoirs épandeurs d'engrais et pulvérisateurs, utilisés dans la préparation et l'entretien des récoltes, ce qui contribue énormément à l'amélioration de leur qualité.

✓Justification du projet :

Les régions principalement à vocation agricole sont des grands consommateurs . Néanmoins, il n'existe pas de fabrication locale notable de ces articles, les besoins sont couverts par les importations.

✓Présentation du projet :

- Objet : fabrication de semoirs et pulvérisateurs destinés à la préparation et entretien des récoltes;
- Marché : régional et national;
- Surface nécessaire : 5 000 m² dont 2000 m² couverts;
- Estimation de l'investissement : 15 000.000 DH;
- Emploi à créer : 40 Personnes.

7. Fabrication de moules pour semelles de chaussures

✓Présentation du secteur :

La fabrication industrielle de moules pour les semelles de chaussures et accessoires est inopérante au Maroc. L'industrie marocaine de la chaussure (composée précisément des grandes sociétés) est tributaire des importations de moules pour semelles, à raison de 55 Millions DH en moyenne par an.

Cette situation offre une opportunité d'investissement en matière de fabrication de moules pour semelles et matrices.

✓Justification du projet :

L'industrie marocaine de la chaussure est encore tributaire des importations de moules pour semelage, à partir d'une vingtaine de pays tels que : Italie, Portugal, France, Taiwan, etc.

Cette dépendance réduit énormément la compétitivité à l'export sachant que la commande d'une série de moules pour chaussures à l'étranger, nécessite deux mois, alors que la mode s'éteint généralement au bout de 3 mois.

✓Présentation du projet :

- Objet : fabrication industrielle de moules pour semelles de chaussures et accessoires;
- Marché : local et export (pays du Maghreb et Afrique Noire);
- Capacité : 500 kg d'acier/jour;
- Surface nécessaire : 4 000 m² dont 1500 m² couverts;
- Estimation de l'investissement : 20 000.000DH (équipement neuf);
- Emplois à créer : 80 Personnes.

D. SECTEUR : MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Traitement de blocs de granite

✓Nature du projet

Unité de traitement des granites : Granite en carreaux (15 000 m² par an), granite en dalles (35 000 m² par an).

✓Estimation du coût global du projet :

44.400.000,00 Dh

✓Montage du projet

- Equipements : 35.000.000 Dh
- Châssis multi-lames, taille-blocs, matériel de débitage et de polissage, filtre presse, aménagement eau et électricité, engins et équipements de transfert;
- Terrain (3 000 m²) : 300.000 Dh
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles;
- Bâtiments (1 000 m²) : 1.500.000 Dh
- Fonds de Roulement : 4.000.000 Dh
- Frais Divers : 3.600.000 Dh

✓Frais nécessaire pour le démarrage du projet :

- Besoins en emplois : 60
- Marchés : Local 100%
- Conseil technique :

Le recours au partenariat avec une firme de renommée internationale est recommandé.

Observation : Les éléments formulés dans cette fiche sont donnés à titre indicatif.

E. SECTEUR : PLASTIQUES

Fabrication de profilés

✓Nature du projet :

Unité de fabrication de profilés de PVC pour la menuiserie plastique. (1 500 tonnes/ an).

✓Estimation du coût global du projet :

28.100.000,00 Dh

✓Montage du projet :

- Equipements : 20.000.000 Dh, 2 lignes complètes d'extrusion, 2 machines soudeuses doubles, 2 lots de matériel de façonnage (tronçonneuses, scies, fraiseuses, perceuses, tourne vis pneumatique, riveteuses...), 1 poste à soudure, 1 scie circulaire, 1 broyeur, 1 compounctueuse, 1 transpalette, matériel de montage.
- Terrain (3 000 m²) : 300.000 Dhs
- Bâtiments (2 000 m²) : 3.000.000 Dhs
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.
- Fonds de roulement : 2.500.000 Dhs
- Frais divers : 2.300.000 Dhs
- Besoins en emplois : 30
- Marchés : Local 100%
- Observation : Les éléments formulés dans cette fiche sont donnés à titre indicatif.

F. SECTEUR : CHIMIE ET PARACHIMIE

1. Polyéthylène

✓Description du produit :

Le polyéthylène est utilisé dans la fabrication des produits à base de matières plastiques. Il se présente sous deux formes :

Le polyéthylène basse densité est utilisé dans l'emballage, les serres, les tuyaux et les conduites, les gaines pour fils électriques et câbles.

Le polyéthylène haute densité est utilisé dans la sacherie, les réservoirs à essences pour automobiles bidon à huile, caisses à bouteille.

✓Justification du projet :

Le projet fait partie de la plate-forme pétrochimique conçue vers la fin des années 1970 avec la création de la première unité d'électrolyse de chlorure de polyvinyle (SNEP).

Le projet peut bénéficier des avantages de la charte des investissements.

✓Capacité de production : Estimée à 100.000T/an.

✓Approvisionnement :

La matière première principale pour la fabrication du Polyéthylène est l'éthylène importé.

✓Marché local :

Actuellement les transformateurs des matières plastiques important quelques 100.000 T/an de polyéthylène basse et haute densité pour une valeur de 85 millions de dollars américains soit 850 millions de DH CIF Casablanca.

✓coût d'investissement :

L'investissement pour le projet est estimé à 100 millions de dollars américains soit un milliard de DH.

✓Nombre d'emplois créés : les emplois créés sont de l'ordre de 300 personnes

Localisation du projet : Le projet peut être localisé à Nador à cause de l'existence du port pour l'importation de l'éthylène.

2. Polypropylène

✓Description du produit :

Le Polypropylène est utilisé dans la fabrication de nombreux produits en matières plastiques tels que l'électroménager, les bacs pour batterie automobiles, mobilier de jardin, les sacs tissés d'emballages pour les produits alimentaires et agricoles.

✓Justification du projet :

Le marché du polypropylène se développe au Maroc d'une manière très importante, puisqu'il est passé de 2.500 tonnes en 1979 à quelques 50.000 tonnes à fin 1999.

Le projet fait partie de la plate-forme pétrochimique conçue vers la fin des années 1970 avec la création de la première unité d'électrolyse de chlorure de polyvinyle (SNEP).

Le projet peut bénéficier des avantages de la charte des investissements.

✓Capacité de production : Estimée à 60.000 T/an.

✓Approvisionnement

La matière première principale pour la fabrication du polypropylène est le propylène importé.

✓Marché local

Le marché local absorbe actuellement quelques 50.000 t/an de polypropylène. Les grands utilisateurs sont les transformateurs des matières plastiques qui fabriquent des sacs de grande et de moyenne contenance pour les emballages de la farine et des légumineuses.

L'emballage du ciment dans les sacs tissés avec un film à

l'intérieur est à l'étude par les cimenteries marocaines.

✓Nombre d'emplois créés : Le projet peut créer 150 emplois permanents.

✓Localisation du projet : Le projet peut être localisé dans l'axe Kénitra-Berrechid à proximité des utilisateurs de polypropylène.

3. Nitrate d'ammonium

✓Description du produit :

Le Nitrate d'ammonium est un engrais azoté dont la principale fonction est de favoriser la croissance des plantes.

✓Justification du projet :

L'agriculture marocaine utilise des quantités très importantes de nitrate d'ammonium.

Le projet peut bénéficier des avantages de la charte des investissements.

✓Capacité de production : La capacité de production est estimée à 150 000 T/an.

✓Approvisionnement :

La matière première principale pour la fabrication du nitrate d'ammonium est l'ammoniac importé.

✓Marché local :

L'agriculture marocaine a besoin des engrais azotés pour améliorer les rendements des différentes variétés des céréales et plantes.

Les importations marocaines du nitrate en 1999 sont de l'ordre de 230 000 T pour une valeur de 20 Millions de dollars américains soit de 200 millions de dirhams CIF Casablanca.

✓coût d'investissement : Le coût d'investissement est estimé à 80 Millions de dollars américains, soit 800 Millions de DH.

✓Nombre d'emplois créés Le projet de Nitrate d'ammonium peut créer quelques 200 emplois permanents.

✓Localisation du projet : Le projet peut être localisé dans une ville disposant d'un port pour l'importation des matières premières.

G. SECTEUR COMPOSANTES AUTOMOBILES

1. Equipement d'intérieur

✓Nature du projet

Unité de fabrication des équipements d'intérieur pour automobiles : housses pour sièges (250 000 unités par an), Panneaux de portes (150 000 unités par an), Tapis autos (100 000 unités par an), Soufflets de levier de vitesse (200 000 unités par an).

✓Estimation du coût global du projet :

9.430.000,00 Dh

✓Montage du projet

- Equipements : 4.500.000 Dh

10 piqueuses, 25 surjetteuses, 2 machines de thermoformage, 1 laboratoire CAO (Conception Assistée par Ordinateur), 2 machines de marquage, 1 machine d'emballage, 01 coupeuse, appareils de - Terrain (3 000 m²) : 300.000 Dh

- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.

- Bâtiments (2 000 m²) : 3.000.000 Dh

- Fonds de roulement : 850 000 Dh

- Frais divers : 780 000 Dh Besoins en emplois : 80

✓Marchés :

20% Export 80% Local : (Variable selon la capacité choisie)

Dimensions du local de travail à usage de bureau (norme Afnor NF X 35-102) :

Les mètres carrés indiqués sont des mètres carrés utiles excluant les circulations principales. L'encombrement du mobilier inclus dans ces valeurs est d'environ 2 m² par personne. En cas de mobilier plus encombrant, ces valeurs devront être augmentées :

- 9 m² pour un bureau occupé par une personne;
 - 32 m² pour un bureau occupé par quatre personnes;
 - 10 m²/personne en bureau collectif ou individuel.
- Frais divers : entre 325 000 et 840 000 Dh;
- Frais nécessaires pour le démarrage du projet (étude de marché, consultant extérieur...);
- Besoins en emplois : variable selon la capacité prévue.

✓ **Conseil technique:**

- 40% du coût d'exploitation des centres d'appel sont liés aux frais de personnel (salaires, recrutement, formation);
- Le coût des télécommunications représente 20% du coût d'exploitation.
- Les coûts logiciels et matériels représentent respectivement 20% du coût d'exploitation;

Observation : Les éléments formulés dans cette fiche sont donnés à titre indicatif.

H. SECTEUR : MEUBLES EN BOIS

Meubles de l'intérieur

✓ **Nature du projet**

Unité de fabrication de meublants en bois massif et en panneaux.

✓ **Estimation du coût global du projet :**

21.450.000,00 Dh

✓ **Montage du projet**

- Equipements : 6.500.000 Dh
Tronçonneuse radiale, délignieuse, ruban dédoubleur, scie à format, dégauchisseuse, raboteuse quatre faces (moulinière) 4 ou 6 têtes, cadreuse verticale, mortaiseuse à chaînes, mortaiseuse à mèche, tour à bois à copieur, tenonneuse, toupies, ponceuse en forme, ponceuse, calibreuse à large bande, perceuse pour assemblage par tourillons, machine à encoller les tourillons, cadreuse volumétrique 2mx2m, scie à panneaux à commande numérique et à alimentation automatisée, perceuse multiple à commande numérique, plaqueuse de chant, ligne de peinture.

- Terrain (10 000 m²) : 1.000.000 Dh
- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.

- Bâtiments (4 500 m²) : 6.750.000 Dh

- Fonds de roulement : 5.000.000 Dh

- Investissement Immatériel : 800.000 Dh

- Dépenses de services pour améliorer la production a savoir : formation du personnel, dépenses de publicité, Brevets et licences.

- Frais divers : 1.400.000 Dh

- Besoins en emplois : 180

✓ **Marchés :** Local 30 %-Export 70 %

✓ **Conseil technique:**

Layout des machines adapté, standardisation des produits, GPAO (Gestion de la production Assistée par Ordinateur) et CAO (Conception Assistée par Ordinateur).
- Observation : Les éléments formulés dans cette fiche sont donnés à titre indicatif.

I. SECTEUR IMMOBILIER

1. Projet d'une quincaillerie de bâtiment

✓ **Secteur d'activité**

Le secteur d'activité visé concerne la quincaillerie de

bâtiment, qui connaît une croissance remarquable tant en quantité qu'en qualité.

✓ **Justification**

La région de Meknès, par exemple, connaît un développement urbain soutenu avec une population de l'ordre de 750.000 habitants dont près de 63% résidant en milieu urbain et par suite, elle a des besoins importants dans le secteur de habitat.

Par ailleurs la ville de Meknès constitue traditionnellement le centre de distribution pour toute la Région.

Enfin, il est à noter qu'il n'existe aucune unité industrielle à Meknès ayant une activité dans ce domaine. Notons également que même sur le plan national, malgré l'existence d'une fabrication locale, les importations restent assez élevées.

- Observation : Il est nécessaire de prévoir une assistance technique appropriée d'un fabricant étranger afin de maîtriser la qualité et d'être ouvert aux possibilités techniques de recherche et d'innovation en matière de modèles.

2. Projet d'une visserie boulonnerie

✓ **Secteur d'activité**

Le projet concerne la quincaillerie de fixation, visserie, boulonnerie destinée à l'assemblage du bois et des tôles pour des branches d'activités telles que le mobilier en bois, le mobilier métallique...

✓ **Justification**

Plusieurs régions comptent un grand nombre d'ateliers de menuiserie, construction mécanique, charpente, chaudronnerie, métallique...qui sont consommateurs de visserie.

✓ **Présentation du projet**

- Objet : Fabrication de visserie frappée à froid destinée à la fixation du bois et des tôles, nécessitant des machines à fendre les têtes, à laminier à froid les filets de vis.

- Marché : National.

- Investissement : estimation 6 000 000 Dh.

3. Projet de carrosserie industrielle

✓ **Secteur d'activité**

Le secteur d'activités visé concerne la carrosserie industrielle pour véhicules utilitaires (camions, autocars, autobus) activité actuellement centralisée à Casablanca.

✓ **Justification**

La demande en carrosserie pour autocars et autobus s'est accrue depuis la libéralisation du secteur du transport notamment interurbain.

✓ **Investissement :** Estimation : 30.000.000 Dh

4. Projet de pompes à injection et injecteurs

✓ **Présentation du secteur d'activité**

Le projet vise la fabrication de pièces de rechange pour automobiles et particulièrement les pompes à injection et injecteurs pour véhicules de diesel.

✓ **Justification :**

La vieillisse du parc automobile entraîne une consommation importante en pièces de rechange dans le cadre de sa maintenance, en témoigne les statistiques des importations de pièces de rechange qui augmentent d'une année à l'autre.

Techniques utilisées : fonderie, usinage, traitement thermique, assemblage, contrôle.

5. Projets matériels agricoles

Le secteur d'activités visé concerne les matériels agricoles tels que les semoirs, les pulvérisateurs, les épandeurs d'engrais dont la fabrication se prête bien dans plusieurs régions où il existe un vaste potentiel agricole et une forte demande en matière de matériel agricole d'accompagnement.

6. Projet de sous-traitance électrique à l'export

✓Présentation du secteur d'activité

La sous-traitance électronique à l'export s'est énormément développée ces dernières années au Maroc compte tenu des avantages locaux notamment en matière de coûts de facteurs de production. Les unités opérationnelles se sont installées principalement à Casablanca, Mohammedia et Tanger.

✓Justification

Plusieurs régions disposent d'un grand nombre d'instituts techniques et centres de qualification professionnelle dans plusieurs disciplines dont l'électronique. Elle dispose également d'une main d'œuvre habile.

✓Présentation du projet

- Objet : Sous traitante électronique à l'export pouvant prendre plusieurs forme réalisation de circuits imprimés, réalisation de cartes électroniques, montage assemblage contrôle de sous-ensembles, câblage...).

- Surface : 2.000 m² dont 1.000 m² couverts

- Investissement : Taille PMI

Le projet serait encore plus réalisable dans le cadre d'un partenariat en savoir-faire et assistance technique étrangère.

7. Projet d'atelier de maintenance

✓Présentation d'activité:

Le projet concerne la maintenance diverse qui peut intéresser le bâtiment (électricité, plomberie, soudure), l'automobile (mécanique, électricité, tôlerie), les équipements de froid (domestiques et industriels), le matériel agricole.

Les ateliers projetés sont des petites et moyennes unités chacune dans une discipline déterminée, dotées de moyens modernes et gérées par des techniciens qualifiés et ayant une formation complémentaire dans le domaine de la gestion. Leur installation se fera dans des zones d'activités existantes ou à aménager.

J. SECTEUR : TEXTILE-HABILLEMENT

1. Pantalons jeans

✓Nature du projet

Unité de confection de pantalons jeans classiques (560 000 unités par an)

✓Estimation du coût global du projet :

10 970 000,00 Dhs

✓Montage du projet

- Equipements : 6 000 000 Dh Matelassage et coupe, piquage (7 automates + 48 piqueuses + 8 surjetteuses + 12 spéciales & divers), repassage intermédiaire & finition.

- Terrain (2 000 m²) : 200.000 Dh

- Estimation faite sur la base des prix en vigueur actuellement dans les zones industrielles.

- Bâtiments (1 000 m²) : 1.500.000 Dh

- Fonds de roulement : 2.500.000 Dhs

- Frais divers : 7.700.000 Dhs

- Frais nécessaires pour le démarrage du projet

- Besoins en emplois : 85

✓Marchés : Export 100%

✓Conseil technique :

Unité de taille permettant un emploi massif d'automates et la coupe CAO (Conception Assistée par Ordinateur).

2. Unité intégrée de tissage bonneterie, finissage et confection

✓Description du produit :

T-shirts, pyjamas, sous-vêtements, Sweat-shirts, jogging...

✓Justification du projet :

Développement de la consommation mondiale d'articles tricotés en maille fine en coton et coton mélange, ainsi que des vêtements de loisirs, de sport.

✓Disponibilité de la main d'oeuvre : Ingénieurs, techniciens et ouvriers ont une formation qui répond aux besoins des entreprises. Le coût de la main d'œuvre est compétitif.

✓Disponibilité du savoir-faire :

Le Maroc est le 6^{ème} fournisseur de l'Union Européenne en articles d'habillement et le 1^{er} fournisseur de la France.

✓Incitations financières et/ ou fiscales

Ce projet pourrait bénéficier des mesures incitatives financières prévues par le Fonds Hassan II pour le développement économique et social dans le cadre de l'encouragement de l'investissement de la filière en amont du textile.

✓Capacité de production : 12 000 articles par jour soit 3,4 millions d'articles/an.

✓Approvisionnement : Disponibilité sur le marché local de filés écru coton peigné et coton -polyester ou acrylique.

✓Marchés : La production sera destinée à l'exportation principalement sur les marchés européens, grands consommateurs d'articles de bonneterie

✓Coût d'investissement (estimation):

80 000 000 Dh (7 300 000 US dollars)

✓Nombre d'emplois créés : 550

✓Localisation du projet : zone industrielle

3. Unité de tissage finissage coton

✓Description du produit : Tissus légers pour habillement

✓Justification du projet : Répondre aux besoins importants des sociétés de confection exportatrices. Actuellement 70% des tissus utilisés sont importés en admission temporaire

✓Disponibilité de la main d'oeuvre : Ingénieurs, techniciens et ouvriers ont une formation qui répond aux besoins des entreprises (production, qualité, et maintenance). Le coût de la main d'œuvre est compétitif.

✓Disponibilité du savoir-faire : Ce projet pourrait être réalisé en partenariat avec une société marocaine disposant d'une expérience dans le tissage finissage

✓Incitations financières et/ ou fiscales: Ce projet pourrait bénéficier des mesures incitatives financières prévues par le Fonds Hassan II pour le développement économique et social dans le cadre de l'encouragement de l'investissement de la filière amont du textile

✓Capacité de production : 4 millions de mètres linéaires/an

✓Approvisionnement : Disponibilité sur le marché local de filés coton et coton mélange polyester, viscose.

✓Marché : La production sera destinée à approvisionner le marché local principalement les sociétés de confection.

✓Coût d'investissement Estimation :

72 000 000 DH-6 500 000 US dollars

✓Nombre d'emplois créés : 120

✓Localisation du projet : zone industrielle

4. Unité de teinture-finissage à façon de tissus maille

✓ **Programme de production** : blanchiment, teinture, finissage de tissus maille tubulaire

✓ **Justification du projet** : Développement du secteur de la bonneterie exportateur exigeant des travaux de teinture et finissage de qualité.

✓ **Disponibilité de la main d'œuvre** : Ingénieurs, techniciens et ouvriers ont une formation qui répond aux besoins des entreprises. Le coût de la main d'œuvre est compétitif.

✓ **Capacité de production** : 6 T de tissus maille par jour.

✓ **Approvisionnement** : Achats de colorants et produits auxiliaires pour la teinture et le finissage.

✓ **Marché** : Réalisation de travaux de teinture et finissage pour les sociétés de bonneterie.

✓ **Coût d'investissement** (estimation) :
50 000 000 DH / 4 500 000 US dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 100

✓ **Localisation de projet** : Région de Meknès, de Mohammedia, Til Mellil. Dans Ces régions, il y a une disponibilité en eau de bonne qualité qui nécessite peu de traitement d'adoucissement dans le process de teinture.

✓ **Incitations financières et/ou fiscales**

Ce projet pourrait bénéficier des mesures incitatives financières prévues par le Fonds Hassan II pour le développement économique et social dans le cadre de l'encouragement de l'investissement de la filière amont du textile

5. Confection de prêt-à-porter féminin (robes, jupes, chemisiers)

✓ **Justification du projet** : Travailler en sous-traitance pour des donneurs d'ordre étrangers et leur fournir des produits de qualité à un prix compétitif

✓ **Capacité de production** : 3000 articles par jour réalisés en sous-traitance

✓ **Marché** : export

✓ **Approvisionnement** : Importation en admission temporaire des tissus et accessoires

✓ **Coût d'investissement** (estimation) :
18 000 000 DH / 1 650 000 US dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 300

✓ **Localisation de projet** : Toutes régions

6. Confection de lingerie féminine (soutien-gorges, slips, ...)

✓ **Justification du projet** : Fournir aux donneurs d'ordre étrangers des produits de qualité à un compétitif.

✓ **Capacité de production** : 12 000 articles par jour réalisés en sous-traitance.

✓ **Marché** : Export

✓ **Approvisionnement** : Importation en admission temporaire des tissus et accessoires.

✓ **Coût d'investissement** (estimation):
25 000 000 DH / 2 250 000 US dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 250

✓ **Localisation de projet** : Toutes régions

7. Tricotage de pull-overs

✓ **Justification du projet** : Développement de la demande des Articles tricotés particulièrement les Pull-overs.

✓ **Capacité de production** : 600 pulls par jour

✓ **Marché** : Export

✓ **Approvisionnement** : Achats sur le marché local de filés 100% acrylique et de filés 70/30 acrylique/laine

✓ **Coût d'investissement** : Estimation :

20 000 000 DH / 1 800 000 US dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 70

✓ **Localisation de projet** : Toutes régions

K. SECTEUR DE CUIR

1. Tannerie de grosses peausseries bovines

✓ **Description du produit** : Fabrication des cuirs pour dessus de chaussures, tels que : Cuirs aniline, nappa, pull-up, ameublement, velours et cuirs pour maroquinerie-bagagerie, et croûtes pigmentées pour articles de sport.

✓ **Justification du projet** : Approvisionner le marché local notamment le secteur de transformation du cuir : manufactures de chaussures, maroquinerie-bagagerie, et ameublement en cuir qui importe annuellement l'équivalent de 50 Millions U\$ dollars.

✓ **Disponibilité du savoir-faire**: disponibilité de techniciens et main d'œuvre qualifiée sur le marché local.

✓ **Capacité de production**

- 7.500.000 pieds carrés /an dont 6.000.000 pieds carrés de cuir à dessus

-1.500.000 pieds carrés de croûtes pigmentées

✓ **Marché** :

- 70% local (alimenter le marché local pour se substituer aux importations annuelles);

- 30% export (25% Europe et 5% (U.M.A).

✓ **Approvisionnement** : Importation de peaux de bovins brutes de 18 à 28 Kg à raison de 10T/ jour, d'Europe, USA, et d'Amérique Latine (MERCOSUR).

✓ **Coût d'investissement** : 100.000.000 DH soit l'équivalent de 8.500.000 U\$ dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 150

✓ **Localisation du projet** : Zone industrielle, El Jadida ou Kénitra et future zone cuir de Casablanca

(Les sites choisis disposent d'une zone industrielle équipée; en outre il y a suffisamment d'eau dans la nappe phréatique pour disposer de plusieurs puits, et il y a aussi la possibilité de se brancher au collecteur commun pour l'évacuation des eaux résiduaires de la tannerie une fois traitées chimiquement.)

2. Fabrication de cuir reconstitué dit « synderme »

✓ **Description du produit** : Production de plaques en cuir reconstitué en diverses impressions et différents coloris pour alimenter le secteur de la maroquinerie, bagagerie, et reliure.

Production également de plaques en synderme, en diverses épaisseurs, constituant les composants de chaussures tels que : talons, renforts, contreforts, bouts durs, première de montage, etc....

✓ **Justification du projet** :

Valorisation des déchets de cuir qui constituent une véritable pollution au niveau des sites cuir au Maroc, et approvisionnement des branches chaussure et maroquinerie en matériaux et accessoires synthétiques qui sont importés.

✓ **Disponibilité de la main-d'œuvre** : disponible moyennant une formation.

✓ **Disponibilité du savoir-faire** : non disponible

✓ **Capacité de production** : 9 t/ jour

✓ **Approvisionnement** : Achats de déchets de cuir (retails de cuir chromé végétal et dérayures) et produits chimiques (tanins, colorants, huiles sulfonées, pigments et résines...).

✓ **Marché** :

- 70% local (pour approvisionner le secteur de

transformation cuir);

- 30% export (UMA, Europe, et l'Afrique).

✓ **Coût d'investissement** : 117.500.000 DH soit l'équivalent de 10.000.000 U\$ dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 80

✓ **Localisation du projet** : Zones industrielles, Kénitra, Fès, Larache, Tanger, El Jadida et Future zone cuir Casablanca. Les sites choisis disposent d'une zone industrielle aménagée, avec la possibilité de se brancher aux collecteurs communs pour les eaux résiduaires.

3. Fabrication de plaques celloderme

✓ **Description du produit** : Production de plaques de 1,5 m x 1m en plusieurs épaisseurs (2,5mm, 2mm, 1,5mm, 1,2mm et 1mm) destinées au découpage de premières de montage pour toutes catégories de chaussures.

✓ **Justification du projet** : Inexistence de production locale. Importation annuelle de plus de 3000 t de plaques par la filière cuir marocaine.

✓ **Disponibilité de la main-d'oeuvre** : disponible moyennant une formation.

✓ **Disponibilité du savoir-faire** : non disponible

✓ **Capacité de production** : 5000 t/an

✓ **Marché** : 60% local (approvisionner le marché local pour se substituer aux importations annuelles qui s'élèvent à 3 millions U\$ dollars 40% export (UMA et Afrique)

✓ **Approvisionnement** : Achat local de alfa cellulose, ou cellulose du bois (pâte à papier de Sidi Yahya du Gharb), linters de coton et chutes de textiles, et dissolutions de colles chloroprène et latex.

✓ **Coût d'investissement** : 165.000.000 DH soit l'équivalent de 14.000.000 U\$ dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 150

✓ **Localisation du projet** : Zones industrielles, Fès, Gharb (Kénitra, Sidi Yahya, ou Belksiri).

Proximité de fournisseurs des matières premières telles que : cellulose, bagasse, chutes de textiles etc..

4. Fabrication de chaussures de sport haut de gamme.

Description du produit : Production de chaussures de : Trekking & Randonnées, Tennis, Jogging, Athlétisme Basket, Ski et autres.

✓ **Disponibilité de la main-d'oeuvre**: disponible

✓ **Disponibilité du savoir-faire** : disponible

✓ **Justification du projet** :

- Existence d'une demande extérieure

- Maîtrise de la technologie et compétitivité du secteur cuir Marocain à l'échelle mondiale.

✓ **Capacité de production** : 1.000.000 paires/an

✓ **Marché** : 100% export (Europe et Amérique du Nord).

✓ **Approvisionnement** : Achat local de cuir à dessus tels que vachette box et box-calf

Importation de cuirs spéciaux et matières synthétiques et fournitures.

✓ **Coût d'investissement** : 58 750 000 Dh soit l'équivalent de 5.000.000 U\$ dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 400 personnes

✓ **Localisation du projet** : Zone industrielle-Tanger-Larache-Mohammedia.

5. Fabrication de semelles synthétiques pour chaussures haut de gamme ville et sport

✓ **Description du produit** : Production de semelles de pour chaussures de :

Trekking & Randonnées, Tennis, Jogging, Athlétisme, Baskets, Ski, Autres...

✓ **Disponibilité de la main-d'oeuvre** : disponible

✓ **Disponibilité du savoir-faire** : non disponible

✓ **Justification du projet** : existence d'une demande extérieure et locale

✓ **Capacité de production** : 1.000.000 paires/an

✓ **Marché** : 50% marché local et 50% export

✓ **Approvisionnement** : importation de matières premières.

✓ **Coût d'investissement** : 45.000.000 DH soit l'équivalent de 3.850.000 U\$ dollars

✓ **Nombre d'emplois créés** : 120 personnes

✓ **Localisation du projet** : Zone industrielle-Tanger-Larache-Mohammedia.

L. SECTEUR ELECTROMÉCANIQUE

1. Nouvelles technologie de l'information

✓ **Identification du projet** : Conception de logiciels de gestion, maintenance et de logiciels de gestion intégrée.

✓ **Justification du projet** :

Disponibilité de Cadres informaticiens : bien Formés et compétitifs.

✓ **Capacité de production** : 150 000 Heures/an

✓ **Marché** : Export

✓ **Coût d'investissement** : Estimation : 50 millions DH

✓ **Nombre d'emplois créés** : 100 cadres

✓ **Localisation du projet** : Axe Kénitra Casa blanca.

2. Electrique et Electronique

✓ **Identification du projet** : Faisceaux de câbles pour automobile.

Justification du projet : Forte valeur ajoutée

✓ **Capacité de production**

✓ **Marché** : Export et constructeurs automobiles

✓ **Coût d'investissement** : Estimation :

250 millions DH

✓ **Nombre d'emplois créés** : 1200

✓ **Localisation du projet** : Région de Casablanca.

3. Vannes et robinetteries Industrielles pour l'adduction d'eau et l'assainissement des eaux usées et fluides

✓ **Justification du projet** :

- Aucune fabrication locale.

- Marché local important et en progression continue.

✓ **Capacité de production** : 1000 t/an

Diamètres allant de 100 à 500 mm

✓ **Marché** : local

✓ **Approvisionnement** : local, les pièces de fonderie étant sous-traitées auprès des fonderies locales

✓ **Coût d'investissement** : estimation: ~ 2 millions US

✓ **Localisation du projet** : El Jadida

M. SECTEUR ARTISANAL

L'artisanat constitue un secteur important de l'économie marocaine après l'agriculture. L'activité artisanat présente un important potentiel de développement au Maroc compte tenu de la disponibilité de la matière première de la qualité et de l'authenticité des qualifications des artisans.

1. Idées de projets

- L'exportation des produits d'artisanat locaux;

- Création de coopératives pour développer l'artisanat propre à chaque localité;

- Création d'un centre d'apprentissage où les visiteurs peuvent voir confectionner les produits d'artisanat;
- Création d'un complexe d'artisanat avec salles d'exposition et point de vente pour les produits d'artisanat;
- Le travail du fer forgé sous différentes formes;
- L'ameublement par des produits de vannerie;
- Une unité de fabrication des objets de décoration;
- Exploiter la joaillerie locale dans l'industrie de mode;
- La céramique (propre à Zagora);
- Le travail du marbre.

2. Orientations générales pour promouvoir le secteur

- Amélioration qualitative des produits artisanaux (création de labels de qualité pour promouvoir l'exportation);
- Réorganisation des métiers et renforcement de leur encadrement de création de zones d'activités artisanales. Un projet dans ce sens est en cours de réalisation : projet de création d'un village pilote pour les artisans à Rmika (Meknès);
- Valorisation des ressources locales en réhabilitant l'artisanat dans les centres traditionnels d'Azrou, d'Erfoud, de Rissani, d'Errachidia, et de Khénifra.

N. TOURISME

Le Maroc recèle de richesses naturelles et historiques incontestables qui lui confèrent un haut potentiel touristique insuffisamment valorisé.

Ce secteur est doté d'une stratégie de développement, intitulé "Vision 2010", qui a pour objectif de quadrupler l'activité touristique d'ici cette échéance, c'est-à-dire d'accueillir 10 millions de touristes en doublant la capacité hôtelière et en développant fortement le secteur balnéaire (construction de six nouvelles stations à proximité d'aéroports). Une enveloppe de 150 millions d'Euro est prévue pour la rénovation d'hôtels.

Plusieurs types de tourisme coexistent au Maroc :

- Le tourisme balnéaire, concentré dans la station d'Agadir avec plus de 21 000 lits, soit les 2/3 de la capacité d'accueil totale de la région, réalise le 1/3 des nuitées touristiques du pays;
- Un tourisme à vocation culturelle et de découverte d'espaces naturels, concentré dans la région de Ouarzazate, Zagora, Taroudant et Tiznit.

Atouts et potentialités

1/ Potentialités naturelles :

- La diversité des reliefs (montagnes, massifs, vallées, plateaux et plaines) confère au Maroc une large gamme de paysages et de sites aux qualités esthétiques incontestables;
- Abondance des ressources hydriques : atout pour la pratique de diverses activités touristiques et sportives;
- Etendue de l'espace saharien et des oasis;
- Potentiel cynégétique et piscicole.

2/ Potentialités historico-archéologiques :

- Vestiges de Volubilis, ville romaine, ainsi que celles de l'ancienne ville caravanière préislamique de Sijilmasa;
- Le Maroc dispose également de 2 capitales historiques du royaume : Rissani berceau de la dynastie alaouite et Meknès capitale de Moulay Ismail avec ses rempart, ses minarets et ses circuits pittoresques.

3/ Potentialités culturelles et artistiques :

certaines manifestations culturelles et artistiques comme le Moussem de fiançailles d'Imilchil, le Moussem sidi El Hadi Ben Aïssa, le Moussem de My Driss Zerhoun, le Moussem

de My Ali Cherif, plus des autres constituent un atout supplémentaire de promotion du tourisme au Maroc .

Offres touristiques à développer

1/ Tourisme de montagne :

De par l'abondance et la multiplicité de ses ressources naturelles dont certaines sont exceptionnelles au niveau national, le moyen Atlas Central et le haut Atlas Oriental offrent une large gamme de produits touristiques spécifiques combinés à des activités sportives et récréatives susceptible de constituer un attrait certain pour les touristes.

Ex : randonnées, ski, alpinisme, chasse, pêche...etc.

2/ Tourisme culturel et civilisationnel :

Le Maroc est doté de plusieurs richesses historiques et monumentales à très forte charge culturelle.

3/ Tourisme oasien et saharien :

La vallée du Tafilalet est riche en bourgs oasiens et en somptueuses casbahs.

Les kasbahs constituent un patrimoine architectural qui devrait renforcer le tourisme d'aventure dans le désert.

Ces potentialités touristiques s'ajoutent des manifestations à caractère artistique ou récréatif.

O. PÊCHE MARITIME

Le secteur des industries de transformation des produits de la mer est appelé à jouer un rôle primordial dans le développement économique et social et ce, grâce aux atouts majeurs dont dispose le Maroc pour développer cette branche d'activité, à savoir :

L'existence de matières premières génératrices de produits à haute valeur ajoutée comme les petits pélagiques (sardine et maquereau), les thonidés (espardon et thon) et les céphalopodes (calamar, seiche);

La proximité des marchés demandeurs des produits à haute valeur ajoutée (le marché européen);

Un marché local à fortes potentialités.

Dans ce contexte, des études ont été réalisées portant sur la faisabilité technique et financière de la production de nouveaux produits à base de poisson. Il s'agit de :

- Plats cuisinés à base de poisson;
- Filets de sardines;
- Pâtés, beurres et mousses à base de sardine.

Ces études rentrent dans le cadre de la stratégie du Ministère des Pêches Maritimes qui vise à développer de nouveaux produits à haute valeur ajoutée, à doubler la consommation nationale et à augmenter les exportations.

Les opportunités d'investissement :

Grâce à l'importance de la production halieutique débarquée dans le port d'Agadir et le port de sidi Ifni, la région Souss Massa Draa offre des opportunités d'investissement en matière de valorisation des produits de la mer considérables.

Idées de projets :

- Les congelés, et surgelés;
- La production des salaisons;
- La production des plats cuisinés;
- La marinade;
- Fishburger;
- La fabrication de glace;
- L'industrie des sous produits (huile de poisson).

Le transport et l'entreposage frigorifique sont deux créneaux d'investissement porteurs qui doivent accompagner les activités de conservation et de valorisation des produits halieutiques et agricoles.

Une banque de projets d'investissement dans le domaine de la valorisation des produits de la mer a été créée par la Direction des Industries de la Pêche et est actuellement à la disposition des investisseurs marocains et étrangers.

P. INDUSTRIE CINÉMATOGRAPHIQUE

Le secteur du tournage cinématographique au niveau de la province de Ouarzazate a connu une croissance continue au cours des dernières années.

P. NTIC

La haute technologie est un domaine en plein essor au Maroc où divers opérateurs internationaux se sont déjà implantés ou l'envisagent. Cette stratégie implique la disponibilité de cadres et techniciens de haut niveau, que le Maroc est en mesure de former, et, de plus en plus, de retenir. Des secteurs comme l'électronique, l'industrie automobile, la mécanique de précision, l'industrie aéronautique, la recherche à vocation industrielle, sont en plein développement. L'Etat, à travers le Fonds Hassan II contribue à valoriser les investissements dans ces secteurs.



Le parcours de l'entrepreneur

Le parcours de l'entrepreneur

VIII. LE PARCOURS DE L'ENTREPRENEUR

Pour construire un projet d'entreprise et augmenter ses chances de succès, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques.

A. ELABORATION DU PLAN D'AFFAIRES

Qu'est ce qu'un business plan?

Un business plan est un document écrit qui retrace les buts et les objectifs d'un projet et inclut les étapes et les fonds nécessaires pour les réaliser. Il est le principal élément de référence pour lancer, développer et gérer un projet performant, c'est un instrument efficace pour mobiliser les fonds nécessaires et attirer des investisseurs. Un business plan a pour objectif de valoriser votre projet, recherches et plans. Il s'adresse, particulièrement aux investisseurs, associés ou prêteurs potentiels. Il sert de base pour contrôler et évaluer l'entreprise. Agit en tant que mesure, pour déterminer progrès et évalue les changements.

Pourquoi un business plan?

Le but fondamental est :

- d'assurer le succès de votre projet.
- définir les objectifs et fournir la carte de route dont vous avez besoin, afin d'exécuter vos affaires pertinemment;
- déterminer les moyens à mettre en place y compris financiers;
- établir un système de contrôle pour votre affaire;
- développer votre esprit concurrentiel et de leadership.

B. ETAPES À RESPECTER

1. L'idée

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée.

Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstance, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

Il existe une grande variété de formes d'idées : plus l'idée est nouvelle, plus il faudra s'interroger sur la capacité des futurs clients à l'accepter ; plus elle est banale, plus il conviendra de s'interroger sur sa réelle utilité par rapport à l'offre déjà existante sur le marché.

♦ Définir l'idée

Quelle que soit son origine, l'idée ne représente au départ rien de bien concret.

Pour passer à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien la définir, c'est à dire se forcer à la résumer en quelques lignes précises, concises et fortes.

Cet exercice va permettre de coucher sur le papier cette fameuse idée, d'arriver à en cerner clairement les différents aspects en évoquant :

- les caractéristiques du produit ou du service envisagé;
- Son utilité, son usage, les performances prévues;
- Les grands principes de sa production.

A ce stade de la réflexion, il faut s'efforcer de prendre conscience des « moins » (faiblesses, lacunes) du produit ou du service proposé, mais aussi, a contrario, des « plus » (caractère novateur ou spécifique) et de ses avantages concurrentiels.

♦ La protection de l'idée

Une idée ne se protège pas. C'est la forme sous laquelle elle s'exprime (invention, marque, création littéraire ou artistique...) qui est protégée.

✓ **L'invention** : Une invention est une idée nouvelle qui permet dans la pratique de résoudre un problème précis d'ordre technique. Elle peut se rapporter à un produit, un dispositif ou un procédé.

Les brevets d'invention sont protégés au Maroc par la loi n° 17/97 relative à la protection de la propriété industrielle. Le système national des brevets est un système à enregistrement, en ce sens que les demandes de brevet sont déposées et délivrées sans examen de fond.

✓ **La marque** : Une marque est un signe distinctif qui indique que des produits ou services sont produits ou fournis par une certaine personne physique ou morale. Elle peut être une marque de fabrique, de commerce ou de service. Elle est protégée pour une durée de 10 ans, indéfiniment renouvelable. Le moyen de la protéger est simple et efficace : c'est le dépôt à l'OMPIC qui établit la propriété sur la marque. Enregistrée, elle devient une valeur, susceptible de faire l'objet de transactions.

✓ **Le nom commercial** : La dénomination sociale est un outil de marketing très important qui devrait être à l'esprit des consommateurs au moment de leur achat. Quand vous choisissez votre dénomination faites en sorte quelle soit originale, convaincante et mémorable, quelle ne doit pas pouvoir être confondue avec une dénomination sociale ou une marque de commerce existante, qu'elle comprend un élément juridique, qu'elle ne comporte aucun terme inacceptable et quelle soit transculturelle.

♦ Le rôle de l'OMPIC

L'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale est un établissement public, il a pour mission :

- L'enregistrement et la gestion des titres de propriété industrielle : brevets d'invention, dessins et modèles industriels et marques.

- La tenue du registre central du commerce et la délivrance de certificats et informations juridiques sur les commerçants et les sociétés commerciales.

- L'assistance juridique aux autorités compétentes et aux opérateurs économiques dans les domaines liés à la propriété intellectuelle et commerciale.

- La sensibilisation des opérateurs économiques aux questions relatives à ses domaines de compétence et la coopération avec des organismes analogues et internationaux.

♦ Fonds de solidarité prioritaire

Renforcement du tissu industriel marocain par la valorisation de la recherche scientifique et le rapprochement entre les universités et les entreprises. Quatre volets d'intervention :

- Appui à la création de l'Institut marocain pour l'information scientifique et technique.

- Réseau de diffusion technologique (RDT).

- Réseau en génie industriel.

- Appui à la création d'un réseau intégré d'incubation et d'amorçage.

♦ Service de Coopération et d'Action Culturelle

(SCAC) de l'Ambassade de France au Maroc est responsable de l'instruction et de la mise en œuvre de programmes de coopération culturelle, scientifique, technique, et éducative franco-marocains ; il assure la tutelle des deux réseaux d'établissements de scolarisation à programmes français et d'instituts et alliances françaises, animés par environ 2500 agents (enseignants, personnels culturels, d'assistance technique, de gestion). La coopération culturelle scientifique et technique franco-marocaine est régie par la convention du

31 juillet 1984 -en cours de renégociation- qui définit son champ et règle son organisation.

❖ **Réseau Maroc Incubation & Essaimage (RMIE)**

Evaluation, sélection et attribution de subventions d'accompagnement de projets portés par des créateurs d'entreprises hébergés au sein d'incubateurs.

❖ **Centre National pour la Recherche Scientifique et Technique**

Le CNRST est en charge :

- de mettre en œuvre des programmes de recherche et de développement technologique dans le cadre des choix et priorités fixés par l'autorité gouvernementale de tutelle ;
- de contribuer à la diffusion de l'information scientifique et technique, et à la publication de travaux de recherche et d'assurer des travaux de veille technologique ;
- d'apporter son concours au renforcement de l'infrastructure nationale de recherche ;
- d'effectuer des prestations de services au profit des opérateurs de recherche et de contribuer à la valorisation et au transfert des résultats de recherche ;
- d'établir des conventions ou contrats d'association, dans le cadre des activités de recherche ou des services, avec les établissements et organismes de recherche publics ou privés ;
- de créer des synergies entre les différentes équipes de recherche qui travaillent sur des thématiques prioritaires (réseaux, pôles de compétence) ;
- de procéder à l'évaluation et d'assurer le suivi de toutes les activités de recherche ou de services dans lesquelles il est impliqué

❖ **La Fondation Banque Populaire pour la Création d'Entreprises (F.B.P.C.E.)**

La Fondation Banque Populaire pour la Création d'Entreprises (F.B.P.C.E.) a pour vocation la promotion de l'entrepreneuriat. La Fondation est reconnue d'utilité publique par décret du 27 juin 2001 et sa mission consiste à promouvoir la création et le développement de l'entreprise pérenne ; à cette fin, elle se fixe comme objet :

- _ D'œuvrer pour la diffusion d'une culture entrepreneuriale citoyenne et moderne parmi les jeunes entrepreneurs ;
- _ De promouvoir et de faciliter l'acte d'investir pour la création d'entreprises nationales
- _ De faciliter l'accès au financement, par tous moyens appropriés, aux bénéficiaires de ses activités ;
- _ De favoriser, par des activités de proximité, la modernisation, la croissance, la rentabilité et la performance et la pérennité des entreprises bénéficiaires de ses interventions ;
- _ D'assurer une proximité régionale en faveur des jeunes entrepreneurs, à travers son réseau de Bureaux de Représentation.
- _ D'assurer une veille technique et technologique au niveau national et international sur le marché de la création d'entreprises.

❖ **Le Réseau de Génie Industriel (RGI)**

Les enseignants-chercheurs universitaires, spécialisés en génie industriel impliqués dans ce réseau ont pour mission de proposer aux PME et PMI du secteur des diagnostics de leur système de production suivis d'un plan pour améliorer la productivité de leur organisation. La formation continue et le perfectionnement du personnel en activité est également un

des points développés dans ce réseau.

❖ **CFG Group**

CFG Group a été l'un des pionniers des innovations financières au Maroc au cours de la dernière décennie et a permis à de nombreuses entreprises marocaines de se moderniser et d'accéder directement à l'épargne, sans l'entremise d'une banque commerciale.

❖ **Le fonds SINDIBAD**

Le fonds SINDIBAD est un fonds d'amorçage au Maroc destiné aux sociétés marocaines innovantes, en création ou de moins de deux ans, opérant dans les domaines des sciences de l'ingénierie, des sciences de la vie et des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

❖ **Le Réseau de Diffusion Technologique**

Mettre en synergie compétences issues de divers horizons (Universités, centres techniques industriels, Délégations du Ministère chargé de l'Industrie, organisations professionnelles, etc.) ainsi que des moyens financiers, à travers une structure à la fois souple, maillée et coordonnée, est l'objectif du RDT :

- Accompagner les entreprises industrielles dans l'identification et la mise en œuvre de leurs besoins en matière de projets d'innovation ou de développement technologique;
- Constituer une passerelle entre les entreprises industrielles et les prestataires de services (laboratoires universitaires, cabinets de conseil et ingénierie, centres techniques industriels, etc...);
- Promouvoir une culture de l'innovation et du transfert technologique au sein des entreprises industrielles.

❖ **L'Association Marocaine pour la Recherche-Développement**

L'Association Marocaine pour la Recherche Développement (R&D Maroc) s'assigne la mission générale d'initier, promouvoir et dynamiser l'innovation dans les entreprises marocaines du secteur productif.

Cette mission se décline en cinq volets spécifiques :

- Sensibiliser et convaincre les décideurs pour l'instauration et l'encouragement des activités de R&D dans leurs entreprises. A cette fin, l'Association Marocaine pour la R&D organise des colloques, des séminaires, des voyages d'études et des visites d'entreprises autour du thème R&D Innovation, tout comme elle se propose de soutenir des projets porteurs d'innovation.
- Proposer et pousser à la mise en place d'un cadre réglementaire et fiscal incitatif en menant des actions auprès des pouvoirs publics et des instances politiques.
- Attirer et canaliser les financements intérieurs et extérieurs pour la R&D.
- Créer un lieu opérationnel entre l'association et les chercheurs nationaux d'une part, et avec les marocains à l'étranger d'autre part. Ce lieu pourra être facilité par la création des réseaux constitués de clubs de recherche et de développement.
- Faciliter les synergies entre les laboratoires de R&D dans les entreprises et les autres institutions de recherche.

❖ **Le Réseau Maroc Entreprendre**

Le Réseau Maroc Entreprendre est une association de chefs d'entreprises qui a pour objet de favoriser l'initiative économique en accordant aux créateurs de PME des prêts d'honneur, sans intérêts et sans garanties remboursables sur une période de 5 ans et un accompagnement par des chefs

d'entreprises expérimentés qui s'engagent personnellement en apportant leur nom, leur soutien financier, leur disponibilité, leurs compétences et leurs réseaux.

2. Le projet

Passer de l'idée au projet, c'est progresser vers la mise au point d'un produit, vers la définition précise d'un service et vers la définition des conditions de la commercialisation. Quel que soit l'origine du projet de création, il est indispensable, pour lui donner un maximum de chances de réussir, de vérifier sa cohérence avec son projet personnel. Les porteurs de projet négligent malheureusement trop souvent cette étape pour se concentrer uniquement sur la faisabilité économique, commerciale et juridique de leur projet.

C'est une erreur ! La maturation d'une idée doit impérativement tenir compte d'éléments plus personnels. Choisir de créer est plus qu'un choix de biens et de services à produire et à commercialiser, c'est aussi le choix d'un mode de vie particulier, qui doit être en cohérence avec les exigences du projet.

Vérifier cette cohérence suppose :

- Définir son projet personnel;
- Analyser les contraintes et exigences inhérentes au projet et s'assurer qu'elles peuvent être surmontées;
- Vérifier qu'ils n'y a pas de contradictions et évaluer les écarts et les actions correctrices à mener.

3. Etude de marché

L'étude de marché est une des composantes indispensable du marketing: elle intervient en amont de toute politique sérieuse de marketing et de communication.

L'étude de marché peut être définie comme : la mise en oeuvre de méthodes d'enquête subjectives et objectives qui ont pour but de recueillir des informations et de les analyser. Ces informations forment la base permettant de (re)définir et d'évaluer une stratégie (marketing).

♦ "Etude de marché" : Derrière cette formule se cachent simplement les premiers éléments concrets de votre projet. Elle doit permettre d'apporter des réponses précises aux questions suivantes :

✓Qu'allez-vous vendre et pourquoi?

Vous devez pour cela affiner au maximum les caractéristiques de vos produits et/ou services : spécialisation, niveau de qualité, avantages, gamme, présentation, finition, conditions d'emploi, prestations complémentaires, etc. Pourquoi vendre tel produit ou tel service et pas un autre ?

✓A qui vendre?

Il est important de définir votre clientèle le plus précisément possible :

- Quelle est sa répartition : entreprises, associations, institutions, collectivités, individus, couples, familles... S'agit-il d'une clientèle homogène ou hétérogène ?

- Quelles sont ses caractéristiques :

Marché global, taille, activité, marché global chiffre d'affaires pour les entreprises ; âge, catégorie socioprofessionnelle pour les particuliers, etc.

- Quel est son niveau de consommation ou taux d'équipement ?

- Est-elle concentrée, dispersée, de passage, de proximité... ?

✓A quel besoin correspond votre produit et/ou service ?

Quelles sont les attentes de vos futurs clients? Gain de temps, de place ou d'argent? Quels avantages votre entreprise va-t-elle leur apporter? La qualité? Le choix? Le prix?

✓Comment vendre ?

Il est important de bien réfléchir à vos modes de distribution pour les adapter aux habitudes de la clientèle : achats sur catalogue, après essai, sur références, après démonstration, à domicile, après devis, par appel d'offres, etc.

L'activité de la clientèle visée est-elle assujettie à un calendrier, un planning ou des horaires particuliers? La demande est-elle ponctuelle, périodique ou régulière? Les achats sont-ils programmés ou aléatoires?

4- Définir votre stratégie commerciale

Grâce aux connaissances que vous venez d'acquérir, vous pouvez désormais définir votre stratégie commerciale et construire l'offre de votre entreprise. Pour cela, vous devrez analyser deux éléments importants :

✓La composition de la clientèle

La gamme de produits et/ou services doit être adaptée aux profils de votre clientèle.

Si celle-ci présente une diversité suffisamment importante pour segmenter votre offre de services et/ou de produits, il faudra alors définir des couples "produits/clients" de manière à déterminer celui ou ceux qui constitueront les produits d'accroche, le fonds de clientèle et ceux qui dégageront vraisemblablement le plus de marge.

De la même manière, votre présence commerciale dépendra du degré de concentration de la clientèle (réunie dans un quartier, une ville ou dans le pays entier). Vous devrez alors choisir les moyens à mettre en place pour atteindre tous ces clients potentiels : bureaux de vente, présence dans des salons, publicité, site Internet...

✓Les caractéristiques de la concurrence

La stratégie commerciale doit également tenir compte des solutions déjà proposées par la concurrence, qu'elle soit peu développée, très diversifiée ou représentée par un seul leader. Pour chaque cas, des actions spécifiques devront être prévues, comme par exemple développer un ou plusieurs avantages concurrentiels, cibler une niche de marché qui distinguera l'entreprise ou encore réfléchir à une communication originale.

5- Choisir vos actions commerciales

Maintenant que vous connaissez votre marché et avez bâti votre offre commerciale, il est temps d'imaginer les relations que vous aurez avec vos clients. Quelles actions commerciales allez-vous mener ?

Cette réflexion vous permettra de prévoir le coût de ces actions pour les prendre en compte dans vos prévisions financières.

Ces actions se classent en trois catégories :

✓Attirer le consommateur vers le produit/service

C'est l'action publicitaire : de l'insertion d'un encart dans les journaux, à la distribution de prospectus en passant par la diffusion d'annonce sur les radios locales, les supports sont multiples et dépendent surtout de votre budget.

✓Pousser le produit vers le consommateur

C'est l'action promotionnelle : elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel : journées portes ouvertes, petits événements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité...

✓Établir un contact direct avec le consommateur

Ce sont les actions de prospection ou de relance : porte à porte, prospection téléphonique, par courrier, fax avec coupon-réponse...

Dans cette partie, il faut étudier les points suivants :

- La présentation de votre produit ou votre service (conditionnellement, forme, couleur, descriptif...).
- La possibilité de développer une ligne ou une gamme de produits ou services sur la base de votre produit/service.
- Etudier les produits/services de la concurrence pour pouvoir distinguer le vôtre par la qualité, le prix, ...
- Décrire le cycle de vie du produit, il s'agit de différencier la phase de lancement du produit, la phase de développement, la phase de maturité et la phase de déclin.

6- Mettre les moyens en place

Une fois les objectifs et la stratégie commerciale fixés, il vous reste à mettre en place les moyens nécessaires pour suivre l'action commerciale.

Les moyens sont :

- achats et productions;
- humains;
- techniques et Matériels;
- financiers.

7. Choisir son implantation

L'étude de la qualité de l'emplacement est primordiale, il est très important d'étudier ses caractéristiques dominantes à savoir, les types d'habitats, l'activité et la situation économique, le type de population, l'infrastructure et l'équipement. Il est aussi important d'évaluer la clientèle potentielle de l'emplacement en faisant une prospection sur leur tranche d'âge, sexe, catégorie socioprofessionnelle, niveau et pouvoir d'achat.

Il est aussi intéressant de calculer le montant du marché théorique de votre zone d'implantation.

Il est à signaler qu'on peut s'installer en construisant son propre local, en achetant son propre local, en achetant un fond de commerce, en louant un local, en domiciliant son entreprise chez soi à domicile, en domiciliant son entreprise chez une autre ou en partageant le local avec une autre entreprise.

Dans ce cadre, le Maroc dispose de terrains industriels équipés et opérationnels dans les principales villes du Royaume. A cet effet, un effort important a été déployé par les pouvoirs publics, ce qui a permis de couvrir l'ensemble du territoire de zones industrielles.

Actuellement, 46 zones industrielles couvrent le Maroc dont 25 sont aménagées et 21 autres sont en cours d'aménagement.

Un nouveau programme d'aménagement de sites industriels est en cours de réalisation pour répondre à toutes les demandes d'implantation d'unités industrielles.

8. Choix du statut juridique de l'entreprise

♦ Société en Commandite par Action (SCA)

- **Associés** : Composé de un ou plusieurs associés commandités qui ont la qualité de commerçant et des associés commanditaires portant la qualité d'actionnaires. Le nombre d'Associés commanditaires ne peut être inférieur à 3.

- **Responsabilité** : Les associés commandités répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales de l'entreprise, les associés commanditaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

- **Capital social** : La loi ne prévoit aucun montant minimum pour le capital social.

- **Gérance** : Le ou les premiers gérants sont désignés par les statuts. Au cours de l'exercice de la société, les gérants sont désignés par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires

avec accord de tous les commandités, sauf clause contraire des statuts.

- **L'Assemblée générale ordinaire des actionnaires** nomme un conseil de surveillance, composé au moins et exclusivement de trois actionnaires commanditaires. Le conseil de surveillance assume le contrôle permanent de la gestion de la société. Il dispose, à cet effet, des mêmes pouvoirs que les commissaires aux comptes.

- **Commissaires aux comptes** : Obligation de nommer au moins un commissaire aux comptes.

♦ Société À Responsabilité Limitée (S.A.R.L.)

- **Associés** : Le nombre des associés d'une société à responsabilité limitée ne peut être supérieur à cinquante, elle peut être constituée en société à associé unique.

- **Responsabilité** : Les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports, ils sont toutefois solidairement responsables de la valeur attribuée aux apports en nature lorsqu'il n'y a pas eu de commissaire aux apports ou lorsque la valeur retenue est différente de celle proposée par le commissaire aux apports.

- **Capital social** : Le capital doit être de 10.000 Dh au moins. Il est divisé en parts sociales égales, dont le montant nominal ne peut être inférieur à cent dirhams.

- **Parts sociales** : Les parts sociales doivent être intégralement souscrites et libérées dès la constitution ou à l'occasion d'une augmentation du capital, elles ne peuvent pas être représentées par des titres négociables. La cession des parts à des tiers est soumise au consentement de la majorité des associés et le consentement des associés représentant les 3/4 du capital. Entre associés, la cession est libre sauf clause contraire des statuts.

- **Gérance** : La société à responsabilité limitée est gérée par une ou plusieurs personnes physiques. Les gérants peuvent être choisis en dehors des associés. Ils sont nommés et la durée de leur mandat est fixée par les associés dans les statuts ou par un acte postérieur. En l'absence de dispositions statutaires, le gérant, associé ou non, est nommé pour une durée de 3 ans.

- **Le commissaire aux comptes** : Obligatoire lorsque le chiffre d'affaires est supérieur à 50 Millions de dirhams (5 Millions d'euros).

♦ Société Anonyme (S.A.)

- **Actionnaires** : La SA doit comporter un nombre suffisant d'actionnaires lui permettant d'accomplir son objet et d'assurer sa gestion et son contrôle, sans que ce nombre soit inférieur à cinq.

- **Responsabilité des actionnaires** : Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

- **Le Capital** : est divisé en actions négociables représentatives d'apports en numéraire ou en nature à l'exclusion de tout apport en industrie. Le capital minimum est fixé à 300.000 DH sans appel public à l'épargne et à 3.000.000 DH avec appel public à l'épargne; les actions représentatives d'apports en numéraire doivent être libérées lors de la souscription du quart au moins de leur valeur nominale et le surplus dans un délai maximum de 3 ans ; les actions représentatives d'apports en nature sont libérées intégralement lors de leur émission.

- **Les actions** : Représentant le capital social, elles peuvent revêtir la forme nominative ou au porteur, la valeur minimale de l'action est de 100 DH.

- **Administration** : 2 modes de gestion :

Le Conseil de surveillance et le directoire.

Le conseil exerce le contrôle permanent de la gestion de la société par le directoire, ce dernier est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société.

- **Le conseil d'administration** composé d'au moins trois administrateurs et de 12 membres au plus; ce nombre est porté à 15 lorsque les actions de la société sont inscrites à la Bourse des valeurs.

- **La mission du ou des commissaires aux comptes** : Les commissaires aux comptes sont nommés par les statuts de création de la société et par l'assemblée générale ordinaire des actionnaires durant la vie juridique de l'entreprise, ils ont pour mission le contrôle et le suivi des comptes sociaux.

♦ Société en Commandite Simple

- **Associés** : La société en commandite simple est constituée d'associés commandités (portant la qualité de commerçant) et d'associés commanditaires.

- **Responsabilité** : Les associés commanditaires répondent des dettes sociales seulement à concurrence du montant de leur apport. Les commandités répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.

- **Gérance** : L'associé commanditaire ne peut faire aucun acte de gestion engageant la société vis-à-vis des tiers, même en vertu d'une procuration. Tous les commandités sont gérant sauf stipulation contraire des statuts qui peuvent désigner un ou plusieurs gérants commandités ou non, ou en prévoir la désignation par un acte ultérieure.

- **Commissaires aux comptes** : la nomination des commissaires aux comptes n'est pas obligatoire sauf dans les sociétés dont le chiffre d'affaire à la clôture de l'exercice social, dépasse le montant de cinquante millions de dirhams hors taxe (5 millions d'Euros)..

♦ Société en Nom Collectif

- **Associés** : Deux au minimum, personnes physiques ou morales. Les associés portent la qualité de commerçant.

- **Responsabilité** : Les associés répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales.

- **Capital social** : la loi ne prévoit aucun montant minimum pour le capital social.

- **La gérance** : Tous les associés sont gérants, sauf stipulation contraire des statuts, qui peuvent désigner un ou plusieurs gérants, associés ou non, ou en prévoir la désignation par un acte ultérieure.

- **Commissaires aux comptes** : la nomination des commissaires aux comptes n'est pas obligatoire sauf dans les sociétés dont le chiffre d'affaire à la clôture de l'exercice social, dépasse le montant de cinquante millions de dirhams hors taxe.

9. Elaboration du dossier financier

Il s'agit dorénavant de traduire en termes financiers les différentes données que vous venez de présenter et d'examiner un certain nombre d'équilibres que tout financier ou banquier recherche.

Pour cela, vous devez élaborer successivement, dans les cadres qui vous sont fournis :

- Le plan de financement initial;
- Le compte de résultat sur 3 ans;
- Le plan de trésorerie sur douze mois;
- Le calcul du point mort
- Le plan de financement à 5 ans.

Cette démarche doit conduire à la construction d'un projet cohérent et viable puisque chacune des options prises trouve sa traduction financière et sa répercussion sur les

équilibres financiers.

✓Évaluer l'investissement

Pour évaluer l'investissement, nous vous conseillons de dresser la liste de tous les éléments qui vont permettre à votre entreprise de fonctionner. Pour ce faire, n'hésitez pas à vous rendre chez vos concurrents ou à questionner un fournisseur, ensuite vous devez quantifier le montant de cet investissement

.Vous devez être capable de cadrer votre projet, et de savoir par exemple, Comment :

> Vous allez produire (construction d'une usine, sous-traitance, importation, etc...);

> Vous allez distribuer (réseau de franchise, boutiques propres, V.P.C., etc...).

✓Trouver des financements

Ce stade du projet, il convient de réunir les capitaux qui seront nécessaires pour financer les différents besoins durables identifiés dans les étapes précédentes.

En effet, le financement correct d'un projet est une des conditions de pérennité de la future entreprise.

Il est donc nécessaire d'identifier les différentes ressources financières adaptées aux besoins.

Ils comprennent :

- Les frais d'établissement : honoraires de conseil juridique, de fiscaliste, de conseil en brevet, frais de constitution de l'entreprise, éventuellement frais de première publicité.

- Les investissements : par exemple, l'achat ou la construction d'un local, les frais d'installation, l'acquisition de machines, matériels, véhicule, ordinateurs, pas de porte ou droit au bail, etc...

- Les dépôts et cautionnements à verser : par exemple les loyers versés en garantie pour le local,

- Le besoin en fonds de roulement (BFR), c'est à dire le montant d'argent utilisé en permanence, tant pour l'achat et la détention du stock nécessaire à tout moment pour que l'entreprise fonctionne correctement (montant diminué des facilités de paiement consenties en permanence par les fournisseurs) que pour accorder des délais de paiement.

C. LES FINANCEMENTS À CONSTITUER

Le financement correct d'un projet est une de ses conditions de réussite. Il convient de réunir suffisamment de capitaux pour que tous les besoins durables de l'entreprise soient financés intégralement par des ressources financières adaptées à la durée de ces besoins.

Le chapitre "Les Mesures Incitatives/Financement des entreprises" vous donne les différentes lignes de financement existantes au Maroc.

D. PARCOURS ADMINISTRATIFS

1/ Centre Régional d'Investissement

Suite à la Lettre Royale datant du 9 janvier 2002, l'aide à la création d'entreprises est gérée au niveau des Centres Régionaux d'Investissement.

Le Guichet d'aide à la création d'entreprises centralise l'ensemble des administrations concernées : l'Office Marocain de la Propriété Industrielle, la subdivision des Impôts, le Tribunal de 1^{ère} Instance, la CNSS, l'Inspection du Travail et le service de légalisation.

Un formulaire unique est mis à la disposition de l'investisseur au sein du CRI. Il vaut donc la demande d'inscription à la patente, la déclaration d'immatriculation au Registre du Commerce, la déclaration d'identité fiscale et la demande d'affiliation à la Caisse nationale de Sécurité Sociale.

Formalité	Entreprises concernées	Administration ou Organe concernés	Documents ou renseignements	Frais
Certificat négatif *1	Toutes les sociétés commerciales sauf pour les entreprises individuelles qui n'optent pas pour une enseigne	Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale, représenté au sein du CRI	Présenter une demande sur imprimé à retirer auprès du CRI ; Carte d'identité nationale ou passeport; photocopie de la carte d'identité nationale ou passeport si l'investisseur se fait représenter par une autre personne	30 Dhs pour la recherche; 100 Dhs pour le certificat négatif; timbre de quittance de 20 Dhs
Etablissement des statuts (Acte notarié ou sous seing privé)	Toutes les sociétés commerciales	Cabinet Juridique : fiduciaires, notaires, avocats, experts comptables conseillers juridiques etc.	A définir avec le cabinet juridique chargé du dossier	20 Dhs de frais de timbres pour la légalisation par page + honoraires du cabinet juridique
Etablissement des bulletins de souscription et le cas échéant, des actes d'apport	Les sociétés commerciales particulièrement les SA, SAS et SCA	Cabinet juridique : fiduciaires, notaires, avocats, experts comptables conseillers juridiques etc....	Bulletins de souscription signés par les souscripteurs	Honoraires du cabinet juridique
Blocage du montant du capital libéré *2	Les sociétés commerciales particulièrement les SA, SARL, SAS, SNC, SCA	Banque	Les statuts, certificat négatif, pièces d'identité, les bulletins de souscription et les montants du capital libéré.	- - -
Etablissement de la déclaration de souscription et de versement *3	SA, SAS, SCA	Cabinet Juridique : fiduciaires, notaires, avocats, experts, comptables, conseillers juridiques, etc.	Les bulletins établis par le notaire et l'attestation de blocage du capital libéré de la banque	honoraires du notaire ou fiduciaire
Dépôt des actes de création de société et formalités d'enregistrement	SA, SARL, SNC, SCS, SCA	Direction Régionale des Impôts représentée au sein du CRI	Pour les sociétés autres que la SA : Dans le mois de l'acte (30 jours); Pour toutes les sociétés : le contrat de bail ou l'acte d'acquisition doivent être enregistrés dans le mois de leur établissement.	0,5% du capital, avec un minimum de 1000 dhs plus timbre de 20 dhs par page pour les statuts de la société ; PV de nomination du gérant : 100 Dhs pour toutes les sociétés
Inscription à la patente et identifiant fiscal (IS - IGR -TVA)	Pour les entreprises individuelles : Patente, IGR, TVA ; Pour les sociétés commerciales (à l'exception de la SNC sur option): Patente, IS, TVA	Direction Régionale des Impôts, représentée au sein du CRI	Pour la Patente : demande précisant l'activité ; agrément ou diplôme pour les activités réglementées ; accord de principe pour les établissements classés ; le contrat de bail ou l'acte d'acquisition ou attestation de domiciliation par une personne morale	Néant
Immatriculation au registre de commerce *4	Toutes les sociétés commerciales	Tribunal de Commerce représenté au sein du CRI	- - -	Dépôt des statuts : 200 Dh ; Immatriculation au RC : 150 Dh
Publication au journal d'annonces légales et au bulletin officiel *5	Toutes les sociétés commerciales	Journal d'annonces légales (JAL) et Bulletin Officiel (BO)	- - -	variable
Affiliation à la CNSS	Toute société	Caisse Nationale de la Sécurité Sociale représentée au sein du CRI	- - -	Néant
Déclaration d'existence à l'inspection du travail	Toute entreprise	Inspection du travail représentée au sein du CRI	- - -	Néant

Par ailleurs et pour faciliter les démarches au créateur d'entreprise, le CRI est doté d'un service de légalisation. Quant à la publicité légale au Bulletin Officielle, le CRI reçoit le texte intégral à publier et le transmet par fax à l'Imprimerie Officielle. Sur la base de ce document, l'imprimerie officielle transmet au CRI le devis dont le montant est versé à la Trésorerie Générale moyennant une déclaration de recette, même envoyée à l'imprimerie officielle aux fins de publication.

Remarques:

*1 - Passé un délai d'un mois, les certificats négatifs non retirés seront annulés;

- Passé un délai d'un an, les certificats négatifs retirés et non déposés pour inscription au registre du commerce seront annulés.

*2 Le dépôt doit être effectué dans un délai de 8 jours à compter de la réception des fonds par la société. Une attestation de blocage de capital libéré doit être délivrée par la banque.

*3 Forme juridique de la déclaration de souscription et de versement

- Suivant acte authentique établi par un notaire;

- Suivant acte sous seing privé établi par le cabinet juridique;

- Devant être déposé au greffe de tribunal du lieu du siège social.

*4 Pour les SA : publication dans un Journal d'annonces légales avant immatriculation au RC puis une 2^{ème} publication dans un Journal d'annonces ce légales et au Bulletin Officiel.

Pour les autres formes de sociétés commerciales : publication dans un Journal d'annonces légales et au Bulletin Officiel avant immatriculation au RC.

*5 Au sein de la Wilaya de la Région, il s'agit des tribunaux de première instance.

2. Formalités pour la création d'une personne morale

Etape 1

Formalités : Certificat négatif (Dahir n°1-96-83 du 15 Rabi I 1417 portant promulgation de la loi 15 ' 95 formant code du commerce)

Pièces à fournir :

Demande faite sur imprimé fourni par l'OMPIC contenant les informations suivantes

- Qualité du déposant s'il s'agit d'un mandataire;
- 3 dénominations, abréviations s'il y a lieu, par ordre de préférence;
- Nature de l'activité à exercer;
- Adresse commerciale;
- Forme juridique de l'entreprise;
- Nature de la demande (création);
- Photocopie de :
 - Carte nationale d'identité du demandeur;
 - Carte d'immatriculation pour les étrangers résidents;
 - Passeport ou toute autre pièce d'identité;
 - Cachet du cabinet dans le cas où le demandeur est une personne morale.
- Frais : 30 DH frais de recherche- timbres de quittance de 20,75DH (20+0,5+0,25)- 100 DH frais de l'attestation
- Administration concernée : OMPIC.

Etape 2

Formalités : Enregistrement des Statuts (Décret n° 2-58-1151 du 24 décembre 1958)

Pièces à fournir :

Statut et PV en exemplaires suffisants dont un est gardé par

le service pour les archives.

• Frais :

- 0,5% du capital avec minimum de 1000 Dh;

- Timbre de 20 DH pour chaque feuille;

- Sont enregistrés à un droit fixe de 50 Dh les statuts et les PV de constitution.

• Administration concernée : Direction des Impôts (Bureau de l'Enregistrement).

Etape 3

Formalités : Inscription à la Patente (Dahir n° 1-61-442 du 30.12.1961)

Pièces à fournir :

• Demande manuscrite d'inscription à la patente précisant l'activité et l'adresse du local professionnel. Justificatif de l'occupation du local professionnel.

• Copie de la CIN du représentant légal de la société

• Statut + PV de l'assemblée constitutive.

• Frais : Pas de frais

• Administration concernée : Direction des Impôts (services des assiettes)

Etape 4

Formalités : (Loi n° 17-89 instituant l'IGR, Loi 24-86 instituant l'IS, Loi n°30- 85 instituant la TVA)

Pièces à fournir :

• Déclaration de l'existence (formulaire délivré par le service) + demande d'option pour l'impôt.

• Frais : Pas de frais

• Administrations concernées : Direction des Impôts.

Etape 5

Formalités : Registre de Commerce

Pièces à fournir :

• Déclaration d'immatriculation

• Certificat négatif

• Statut légalisé et enregistré.

• Procès Verbal de l'assemblée générale constitutive pour les SA et SNC.

• Déclaration de souscription et de versement pour les sociétés anonymes

• Attestation de blocage délivrée par la banque

• Déclaration de conformité.

• Frais : Taxe judiciaire de 200 DH

• Administration concernée : Tribunal de Commerce.

Etape 6

Formalités : Annonce au Journal (pour la SA, la publicité au BO se fait après l'immatriculation au RC)

Pièces à fournir :

• Qualité du déposant s'il s'agit d'un mandataire.

• Statuts

• Procès Verbal de l'assemblée générale constitutive pour les SA et SNC.

• N° de dépôt au Registre du Commerce.

• Frais : une moyenne de 500 DH

• Administration concernée :

Journal d'annonces légales (Presse) Imprimerie officielle.

Etape 7

Formalités : CNSS (Dahir n° 1-72-184 du 27 juillet 1972 relatif au régime de la sécurité sociale)

Pièces à fournir :

• Demande d'affiliation sur formulaire (en deux exemplaires);

- Demande d'immatriculation en un exemplaire pour les salariés non immatriculés accompagnée d'une copie de la carte nationale du salarié et de deux photos d'identité;
 - Déclaration de salaire en deux exemplaires à partir de l'engagement du premier salarié;
 - Relevé du personnel sur formulaire en trois exemplaires;
 - Copie de la CIN du responsable juridique;
 - Certificat d'inscription à la patente;
 - Certificat d'inscription au registre de commerce;
 - Statut;
 - PV de l'assemblée générale constitutive;
 - L'identifiant fiscal;
- Outre les pièces citées ci-dessus il faut ajouter pour :
- Association de faits ou de participation - contrat de gérance libre ou contrat d'association;
 - Coopérative : liste du bureau constitué;
 - Frais : Sans frais;
 - Chèque de règlement des cotisations en fonction des salaires.
 - Administration concernée : Caisse Nationale de Sécurité Sociale.

Etape 8

Formalités : Inspection du Travail (Dahir du 2 juillet 1947 portant réglementation du travail)

Pièces à fournir :

- Statut;
- Lettre de déclaration;
- Bordereau de la CNSS contenant la liste des salariés;
- Frais : Pas de frais;
- Administration concernée : Inspection du travail.

Etape 9

Pièces à fournir:

- Livre de paie vierge portant nom et adresse de l'établissement;
- Frais : Pas de frais;
- Administrations concernées Inspection du Travail.

Etape 10

Pièces à fournir :

Formalités : Tribunal

- Les registres vierges;
- Frais : Pas de frais;
- Administration concernée : Tribunal de première instance ou de Commerce.

3. Formalités pour la création d'une personne physique

Etape 1

Dans le cas où la personne opérerait pour une enseigne ou dénomination.

Formalités : Certificat négatif (Dahir n°1-96-83 du 15 Rabi I 1417 portant promulgation de la loi 15 ' 95 formant code de commerce)

Pièces à fournir :

- Demande faite sur imprimé fourni par L'OMPIC contenant les informations suivantes :
 - Qualité du déposant s'il s'agit d'un mandataire;
 - 3 dénominations, abréviations s'il y a lieu, par ordre de préférence;
 - Nature de l'activité à exercer;
 - Adresse commerciale;
 - Nature de la demande (création).
- Photocopie de :

- Carte nationale d'identité du demandeur;
 - Carte d'immatriculation pour les étrangers résidents;
 - Passeport ou toute autre pièce d'identité
- Cachet du cabinet dans le cas où le demandeur est une personne morale;
- Frais : 30 DH frais de recherche;
 - Timbres de quittance de 20,75 DH (20+0, 5+0,25);
 - 100 DH frais de l'attestation;
 - Administration ou Organisme concerné OMPIC.

Etape 2

Formalités : Inscription au rôle de l'impôt de la patente (Dahir n° 1-61-442 du 30.12..1961)

Pièces à fournir :

- Demande manuscrite d'inscription à la patente précisant l'activité et l'adresse du local professionnel.
- Justificatif de l'occupation du local professionnel.
- Photocopie de la carte d'identité nationale;
- Frais : Pas de frais;
- Administration ou Organisme concerné : Direction des Impôts (Service Assiettes).

Formalités : Déclaration d'existence à l'IGR/TVA (Loi n° 17-89 instituant l'IGR article 31) (Loi n°30-85 instituant la TVA article 34)

Pièces à fournir :

- Déclaration d'existence. (formulaire délivré par le service même).
- Demande d'option pour :
- L'imposition forfaitaire;
- Le résultat net simplifié;
- Frais : Pas de frais;
- Administration ou Organisme concerné : Direction des Impôts.

Formalités : Déclaration d'identité fiscale

(Loi 17-89 instituant l'IGR article 5 bis)

Pièces à fournir :

- Déclaration d'identité fiscale; (Formulaire délivré par le service même)
- Frais : Pas de frais;
- Administration ou Organisme concerné : Direction des Impôts.

Etape 3

Formalités : Immatriculation au Registre du commerce (Dahir n°1-96-83 du 15 Rabi I 1417 portant promulgation de la loi 15 ' 95 formant code de commerce Arrêté du Ministre de la Justice n° 106-97 du 9 ramadan 1417)

Pièces à fournir :

- Certificat négatif en cas de l'utilisation d'enseigne ou d'un nom commercial;
- Attestation d'inscription à la patente (modèle 1220);
- Photocopie de la carte d'identité nationale;
- Autorisation donnée en cas d'un mineur ou d'un tuteur testamentaire ou datif exploitant les biens du mineur dans le commerce;
- Photocopie de l'autorisation, du diplôme ou du titre nécessaire à l'exercice de l'activité;
- Photocopie de la pièce d'identité pour le fondé de pouvoir de l'assujéti ayant procuration générale;
- Extrait de l'acte de mariage indiquant le régime matrimonial pour les commerçants étrangers
- Autorisation du président du tribunal si les commerçants étrangers sont mineurs;

- Déclaration modèle no. 1 (3 exemplaires);
- Pièces justificatives pour le régime matrimonial;
- Frais : 150 DH;
- Administration ou Organisme concerné : Tribunal de Commerce.

Etape 4

Formalités : Affiliation à la CNSS (Dahir n° 1-72-184 du 27 juillet 1972 relatif au régime de la sécurité sociale)

Pièces à fournir :

- Demande d'affiliation sur formulaire (en deux exemplaires);
- Demande d'immatriculation en un exemplaire pour les salariés non immatriculés accompagnée d'une copie de la carte nationale des salariés et de deux photos d'identité;
- Déclaration de salaire en deux exemplaires à partir de l'engagement du premier salarié;
- Relevé du personnel sur formulaire en trois exemplaires;
- Certificat d'inscription à la patente;
- Certificat d'inscription au registre de commerce;
- Copie de la CIN du demandeur;
- L'identifiant fiscal;
- Frais : sans frais chèque de règlement des cotisations en fonction des salaires;
- Administration ou Organisme concerné : Caisse Nationale de Sécurité Sociale.

Etape 5

Formalités : Déclaration d'existence à l'inspection du travail (Dahir du 2 juillet 1947 portant réglementation du travail)

Pièces à fournir :

- Copie de la CIN;
- Lettre de déclaration;
- Bordereau de la CNSS contenant la liste des salariés
- Frais : Pas de frais;
- Administrations ou Organismes concernés Inspection de travail.

Etape 6

Formalités: Paraphe du livre de paie

Pièces à fournir :

- Livre de paie vierge portant nom et adresse d'établissement;
- Frais : Pas de frais;
- Administrations ou Organismes concernés Inspection de travail.

Etape 7

Formalités: Paraphe du registre de l'inventaire et du journal

Pièces à fournir :

- Les registres vierges;
- Frais: Pas de frais;
- Administrations ou Organismes concernés Tribunal de commerce.

4. Le Formulaire Unique de création d'entreprises

Instituée par le décret n°2-02-350 du 17 juillet 2002, le formulaire unique regroupe l'ensemble des déclarations et formalités prescrites par la législation et la réglementation en vigueur en vue de la création d'entreprises.

Le formulaire, dûment rempli par les demandeurs et accompagné des pièces et documents justificatifs exigés par

la législation et la réglementation en vigueur pour la création d'entreprises, vaut demande d'inscription à la patente, déclaration d'immatriculation au Registre du Commerce, déclaration d'identité fiscale et demande d'affiliation à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale.

Le guichet d'aide à la création d'entreprises auprès des Centres Régionaux d'Investissement, accomplit toutes les démarches nécessaires pour recueillir auprès des administrations et organismes compétents, les documents ou attestations exigés par la législation ou la réglementation en vigueur et nécessaires à la création d'entreprises.

Après un délai d'une semaine, le dit guichet met le demandeur en possession des attestations, délivrées par administrations et organismes, justifiant :

- L'inscription au rôle d'imposition à l'Impôt des Patentes;
- L'immatriculation au Registre du Commerce; l'identité fiscale; l'affiliation à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale.



Annexes
Annexes

I. PLAN D'AFFAIRES (Business Plan)

Avant d'entreprendre la création d'une entreprise, mais également à l'occasion du développement d'une nouvelle activité, il est absolument conseillé d'élaborer un business plan.

Le business plan est un document qui décrit le projet, fixe ses objectifs, définit les moyens à mettre en place pour atteindre ces objectifs (investissement, ressources humaines, financement, emprunt, etc.)

L'élaboration d'un business plan a pour objectif de déterminer la faisabilité et la rentabilité du projet. Il constitue une pièce indispensable pour l'entrepreneur, les actionnaires et les banques pour toute recherche de financement.

1. Résumé

Le résumé ou présentation synthétique du projet est réalisé à la fin de la démarche lorsque toutes les données du problème sont connues.

Il vise à donner à l'interlocuteur, en une ou deux pages, une vue synthétique du projet. Il doit susciter son intérêt en lui montrant les potentialités du produit sur le marché, le domaine d'activité, l'innovation ou l'originalité du produit, son état de développement (nature du risque) et les enjeux financiers.

Ceci sera clôturé par le montage financier d'où découlera la demande de financement en capital et en financement bancaire éventuel.

- Description résumée du projet.
- Montage financier proposé.

2. Informations sur le projet et les entrepreneurs

- Historique du projet.
- Présentation promoteurs.

Il s'agit de raconter brièvement le début de l'histoire et d'aller chercher dans les C.V. des promoteurs les éléments pertinents par rapport au projet. Ceci permettra de mettre en évidence "l'adéquation entre l'homme et le projet". Les C.V. complets seront mis en annexes.

La plupart des investisseurs en capital à risque ont pratiquement leur décision prise après lecture de ces deux premières parties... c'est dire l'intérêt de les soigner.

3. L'offre : produit/service.

Définir le produit "physiquement" même si c'est un service c'est-à-dire ce qu'il réalise avec ses fonctionnalités mais également le définir en tant que solution à un problème (donc en tant que service apporté).

Faire état de l'état d'avancement du produit (prototype déjà testé prêt à l'industrialisation ...) afin de montrer le degré du risque.

Situer le produit dans son contexte technologique (produit innovant) et décrire ses potentialités d'évolution (programme R&D).

Quelles sont les protections éventuellement envisagées (brevet, marque,...)?

Quelle est le "core business" de l'entreprise?

Cette définition a des implications sur l'avenir de la société. La meilleure définition est celle qui positionne le produit en tant que service apporté ou solution à un problème.

C'est de l'examen de l'environnement qui change que se détectent les opportunités.

Celles-ci seront d'autant plus pertinentes qu'elles seront supportées par un courant profond et durable de cette

évolution de l'environnement.

Cet examen peut se faire d'un triple point de vue :

- . Evolution de la société globale et du marché
- . Evolution de la technologie
- . Position de l'entrepreneur (ou des entrepreneurs).

4. Marché

Ce chapitre concerne toutes les informations dont on dispose sur le marché à savoir la rencontre entre la demande et l'offre d'un bien ou d'un service.

- Caractéristiques générales et évolution.

Comment fonctionne le marché de manière générale? Quel en est le climat? Y a-t-il ou non un leader? Les petits peuvent-ils y opérer? Le marché est-il fortement réglementé (législation contraignante et susceptible d'évoluer) ...?

Quel est le processus d'achat ? L'acheteur est-il le consommateur? Y a-t-il un prescripteur...?

Il est important de connaître le marché global et ses potentialités qui influera bien évidemment sur la croissance du chiffre d'affaires de la société.

- Les clients

Quelles sont les caractéristiques essentielles des clients? Le consommateur est-il l'acheteur? Quelles sont ses habitudes d'achat? La fréquence d'achat? Etc....

- Les concurrents

Il y a forcément des concurrents, fussent-ils génériques. Un bon projet est celui qui reconnaît leur existence mais en se positionnant différemment.

- Les avantages concurrentiels

Puisqu'il y a des concurrents, il faut montrer en quoi l'offre est différente et plus avantageuse pour le client. Pourquoi les clients viendraient-ils plutôt chez moi que chez les concurrents ?

5. Objectifs long terme

- Objectifs à long terme.

Une fois l'opportunité identifiée, on doit prendre de la distance par rapport au projet et se projeter dans le futur. Comment voit-on son entreprise dans cinq, dix, vingt ans : sa part du marché, son positionnement, etc...

- Ambitions et motivations

Vise-t-on le leadership mondial ou le marché national?

Qu'est ce qui vous pousse à faire cela?

- Axes stratégiques forts

Privilégie-t-on certains axes pour assurer le développement de l'entreprise?

Par exemple, la technologie (toujours devant car on a de l'avance sur les poursuivants) ou le partenariat (on a besoin de partenaires pour un développement à l'étranger).

Quelle sera l'évolution du portefeuille produit et/ou service de la société.

6. Objectifs moyen/court terme

- Objectifs à moyen/court terme

En fonction des objectifs long terme fixés, on doit se concentrer sur les objectifs court et moyen terme et les moyens à mettre en place pour les atteindre.

On doit connaître pour chaque produit/service le chiffre

d'affaire et son évolution pendant les cinq premières années. Quant à la première année, on doit se fixer des objectifs de vente mensuels. Ces objectifs nous donneront une idée sur la quantité de produit/service à vendre.

7. Moyens à mettre en place

A partir des objectifs fixés, on doit déterminer les objectifs de vente et donc les objectifs de production.

Les objectifs de vente vont nous fournir :

- Le nombre de commerciaux à recruter ;
- Les budgets de communication et de commercialisation nécessaires

Quant aux objectifs de production, ils nous fourniront :

- Les budgets d'achats de produits finis, semi-finis ou de matières premières;
- Les budgets de productions et d'exploitation, à savoir :
 - * Le personnel nécessaire (ouvriers, techniciens, ingénieurs, etc.);
 - * Le matériel nécessaire (locaux, équipements, etc.).

8. Montage du projet

A partir des moyens mis en place, on déterminera les coûts correspondants (investissement, exploitation, charges fixes, charges variables, etc.).

Le programme d'investissement, nous fournira le coût global pour démarrer le projet et si tout se passe bien atteindre donc les objectifs fixés.

Il ne restera plus à l'entrepreneur qu'à trouver le financement nécessaire et la structure juridique la mieux adaptés pour le démarrage de son projet (apports, subventions, emprunts, etc.).

Si le coût global devient important, on doit revoir les objectifs fixés pour les ramener à des objectifs réalistes. Il est conseillé de réaliser plusieurs scénarios possibles (optimiste, conservateur, etc.) pour avoir des alternatives différentes afin d'adopter pour le bon scénario au moment opportun.

9. Risque du projet

Il est très important d'étudier tous les risques que le projet risque de rencontrer tout au long de sa vie. Cela permettra à l'entrepreneur de bien réfléchir aux solutions ou scénarios à mettre en place et donc de se lancer, de revoir ou éventuellement abandonner son projet.

- Analyse S.W.O.T

Faire un examen objectif et critique des points forts et faibles du projet.

On a toujours tendance à "en rajouter" sur les points forts et à sous-estimer ses faiblesses. La vision d'une personne extérieure peut être utile lors de cet examen.

- Points forts

Quels sont les points forts du projet? Technologique, capacité à gérer des promoteurs du projet, expérience commerciale, réseau de relations pertinentes,...

- Points faibles

Méconnaissance des langues étrangères si on envisage un développement international. Nécessité de créer un marché de toutes pièces...

- Opportunités.

Y a-t-il à l'horizon des "vents favorables" pour le projet? Par exemple une disposition législative créant une pression sur

le marché (Obligation d'analyser la viande de tous les bovins de plus de 30 mois pour un nouvel équipement d'analyse).

- Menaces

Y a-t-il à l'horizon des "vents contraires" au projet?

- Si on peut ne pas voir les "vents favorables", il est capital d'identifier les menaces qui peuvent ruiner le projet : concurrence, multiplication des solutions au problème.

- Facteurs-clés de succès

Déterminer ce qui doit bien marcher pour réussir. Cela peut être la vitesse de la présence sur les marchés mondiaux ou la réussite d'un partenariat pour s'installer à l'étranger...

10. Prévisions financières

L'établissement des prévisions consiste à traduire, en termes financiers, tous les éléments réunis au cours des étapes précédentes et à vérifier la viabilité de son entreprise en projetant ces éléments sur une période pertinente et suffisamment lisible : 5 ans.

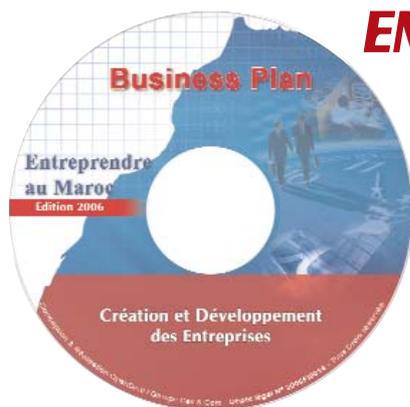
Pour les gros projets il n'est pas rare que les prévisions soient réalisées sur 5 ans.

Les prévisions financières devront pour l'essentiel regrouper 5 axes:

- L'évolution du marché, des parts du marché et du portefeuille produit/service;
- L'élaboration du programme d'investissement;
- Le plan de financement à 5 ans;
- Le plan de trésorerie;
- L'élaboration du compte de résultat prévisionnel;
- L'élaboration du bilan prévisionnel;
- Le calcul du point mort et du seuil de rentabilité.

Cette démarche doit conduire à la construction d'un projet cohérent et viable puisque chacune des options prises trouve sa traduction financière et sa répercussion sur les équilibres financiers.

Si le déséquilibre est trop important, le projet doit être remanié et sa structure financière adaptée en conséquence.



EN VENTE CHEZ LES LIBRAIRES

OU

www.entreprendre-ma.com

Logiciel Business Plan

Business Plan vous propose de vivre le rêve de la réussite, partir de rien et arriver à construire votre projet.

Le logiciel vous guidera à travers un processus pour définir :

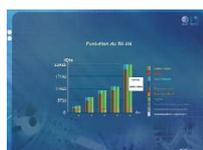
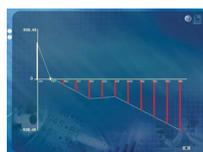
- Votre environnement global et sectoriel
- Votre offre et vos objectifs de vente
- Votre politique d'achat
- Vos charges du personnel et vos charges externes
- Investissement nécessaire
- Financements disponibles (apports et emprunts)

Le logiciel calculera et vous fournira, sous forme graphique, un tableau de bord simple à lire, contenant :

- Evolution du portefeuille produits/services sur 5 ans
- Echéanciers d'emprunts et les charges du personnel
- Trésorerie mensuelle de la première année
- Programme d'investissement sur cinq ans
- Plan de financement sur cinq ans
- Evolution du Compte des Produits/Charges et TVA sur cinq ans
- Evolution du Bilan sur cinq ans
- Ratios financiers et le calcul du point mort
- Evaluation du projet à long terme

Les options du logiciel :

- Langue : française
- Prévisions sur cinq années
- Etats graphiques : Vente, Trésorerie, CPC et Bilan.
- Multi - Scénarios
- Sauvegardes des données
- Actualisations sur le site www.entreprendre-ma.com



Configuration minimale

- | | |
|----------------------|-------------------------------|
| ■ Windows XP ou 2000 | ■ MAC OSX |
| ■ PIV ou équivalent | ■ 128 M de RAM |
| ■ Cd Rom 4x | ■ 40 Mo libres sur disque dur |
| ■ Connexion Internet | ■ Kit multimédia |



Etude de cas de la société MARTECH

Etude de cas de la société MARTECH

II. ETUDE DECAS DE LA SOCIETE MARTECH

A. Business Plan - Hypothèses

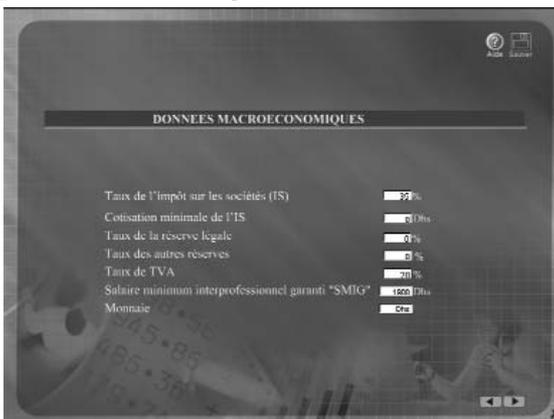
Pour étudier ce cas, nous allons utiliser le logiciel BusinessPlan développé par la société Call&Com dans le cadre du produit «Entreprendre au Maroc» et nous allons voir pas à pas l'ensemble des informations que nous devons saisir pour obtenir un plan d'affaire complet.

1- Informations sur le projet



- Nom du projet ou de la société : Martech
- Adresse : Rabat
- Version : 1
- Activité : Vente de matériel informatique
- Type de société : SARL
- Capital : 100 000,00 Dh (100% en nature et 0% en numéraire)
- Date de démarrage : 01/03/2006

2- Environnement générale



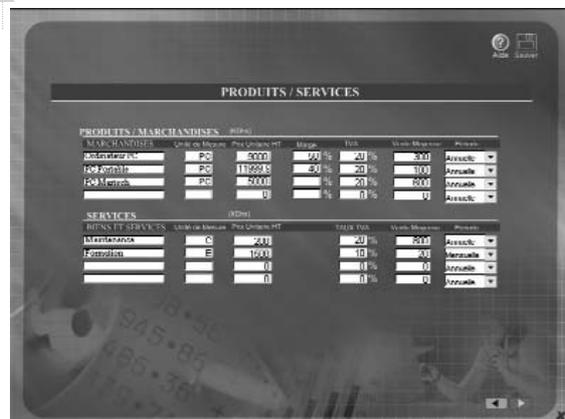
- Taux IS : 35%
- Taux TVA : 20%
- Monnaie : Dh

3- Environnement du secteur



- Stock de produits finis : 60 jours
- Délais clients : 30 jours
- Délais fournisseurs : 60 jours
- Mois travaillés : 10 mois (fermé mois de juillet/août)
- Marché global : 1.000.000 (KDhs), croissance + 10% par an

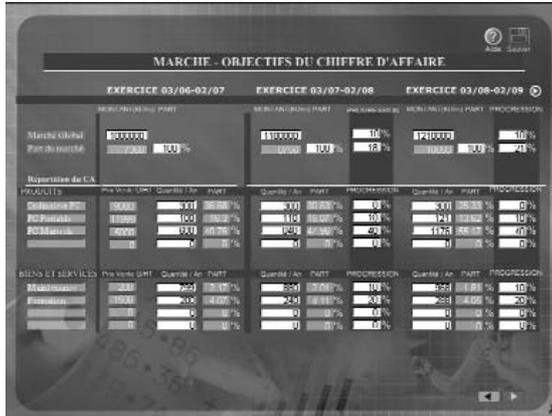
4- Offre : produits et services



PRODUITS / MARCHANDISES (Dhs)									
Code	Libre de Marque	Prix Unitaire HT	Marge	Taux	Unité	Quantité	Précise	Unité	Précise
PC	PC	5000	20%	20%	PC	100	Assaché		
PC	PC	10000	20%	20%	PC	100	Assaché		
PC	PC	2000	20%	20%	PC	100	Assaché		
SERVICES (Dhs)									
Code	Libre de Marque	Prix Unitaire HT	Taux	Taux	Unité	Quantité	Précise	Unité	Précise
M	M	200	20%	20%	M	100	Assaché		
F	F	1000	10%	10%	F	100	Assaché		

- Produit revendu 1 : Ordinateur PC
- Produit revendu 2 : Ordinateur Portable
- Produit fabriqué 3 : Ordinateur Martech
- Service 1 : Maintenance
- Service 2 : Formation

5- Evolution des parts du marchés

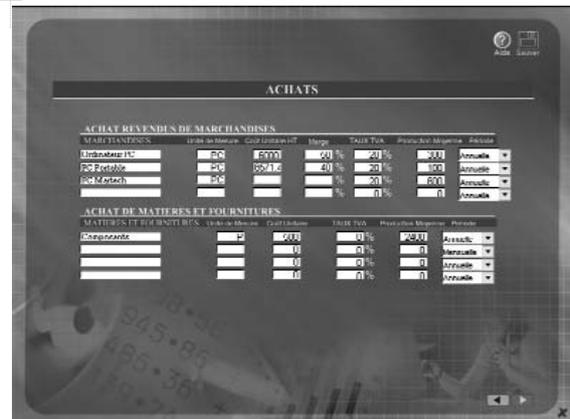


- Part du marché : 10%, croissance +5% par an
- Politique prix :
 - **Produit revendu 1** : Prix : 9.000 Dhs / unité, Marge : 50%, Tva : 20%,
 - **Produit revendu 2** : Prix : 11.999 Dhs, Marge : 40%, Tva : 20%
 - **Produit fabriqué 3** : Prix : 5.000 Dhs, Marge : 0% (fabriqué), Tva : 20%
- **Service 1** : Prix : 200 Dhs, Tva : 20%, +20% par an,
- **Service 2** : Prix : 1.500 Dhs/an, Tva : 10%,
- **Objectifs de vente annuels** :
 - **Ordinateur PC** : 300 unités/an, Evolution : 0%/an
 - **Ordinateur Portable** : 100 unités/an, Evolution : 10%/an
 - **Ordinateur Martech** : 600 unités/an, Evolution : +40%/an
 - **Maintenance** : 799 contrats/an (1 PC/5 possède un contrat de maintenance) – Evolution : +10%/an
 - **Formation** : 20 étudiants/mois, Evolution : +20%/an

7-Evolution des ventes de services

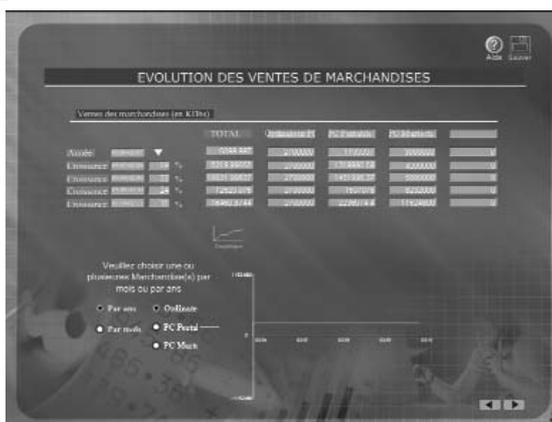


8- Achats



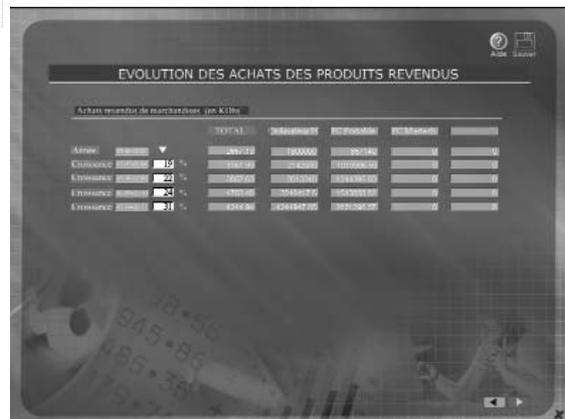
- **Ordinateur PC** : 300 unités/an soit 10% achetés par mois – Prix : 6.000 Dhs
- **Ordinateur Portable** : 100 unités/an soit 10% par mois – Prix : 10.000 Dhs
- **Matières Premières** : 2400 composants/an, achetés 100% en février de chaque année – Prix : 500 Dhs/composant, Tva : 0%

6- Evolution des ventes de marchandises



- **Ordinateur PC** : Fév/Mars/Avr : 5%, Mai/Juin : 10%, Juillet/août : 0%, Sep : 20%, Oct/Nov : 10%, Déc : 15%.
- **Ordinateur Portable** : 10%/mois
- **Ordinateur Martech** : 10%/mois
- **Maintenance** : 80 contrats/mois
- **Formation** : 20 étudiants/mois

9-Evolution des achats des produits revendus



10- Evolution des achats consommés

EVOLUTION DES ACHATS CONSOMMES	
Ajouter consommation de matières et fournitures (en KDhs)	
	TOTAL
Année:	2008
Croissance:	15%
Croissance:	15%
Croissance:	15%
Croissance:	11%

11-charges d'exploitation

CHARGES D'EXPLOITATION								
Ajouter charges courantes (en Dhs)								
	TOTAL	Loyer	Tél/Fax	Energie	Transport	Entretien	Honoraires	Publicité
Année:	2008	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Croissance:	10%	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000
Croissance:	10%	24200	24200	24200	24200	24200	24200	24200
Croissance:	10%	26620	26620	26620	26620	26620	26620	26620
Croissance:	10%	29282	29282	29282	29282	29282	29282	29282

- Loyer (100 m²) : 5.000 Dhs/mois
- Tél/Fax : 2.000 Dhs/mois
- Energie : 2.000 Dhs/mois
- Transport : 3.000 Dhs/mois
- Entretiens : 1.000 Dhs/mois
- Honoraires : 2.000 Dhs/mois
- Publicité : 5.000 Dhs/mois

12-Charges du personnel

CHARGES DU PERSONNEL						
Charges du personnel (Dhs)						
Catégories	Salaires mensuels, base	CROISSANCES				
		01/07 01/08	01/08 01/09	01/09 01/10	01/10 01/11	
Directeur Général	10000	11	0	0	0	
Secrétaire	3000	11	0	0	0	
Commercial	4000	2	0	0	0	
Technicien	3000	2	0	0	0	
Ouvrier	2000	2	0	0	0	
Total Salaires	22000	18	0	0	0	

- Directeur : 10.000 Dhs/mois, évolution 10% par an
- Secrétaire : 3.000 Dhs/mois, évolution 5% par an
- Commerciaux : 2 commerciaux à 4.000 Dhs/mois, évolution 20% par an
- Formateurs: 2 formateurs à 4.000 Dhs/mois, évolution 5% par an
- Techniciens : 2 techniciens à 3.000 Dhs/mois, évolution 5% par an
- Ouvriers : 3 ouvriers 2.000 Dhs/mois, évolution 5% par an

13- Investissement

INVESTISSEMENT PHYSIQUE (en KDhs)						
	PROG (AMORTISSEMENT)					TOTAL
	01/07/08	01/08/08	01/09/08	01/10/08	01/11/08	
Frais de Démarrage						
Frais de Construction						
Matériel et Fournitures						
Matériel de production	0	0	0	0	0	0
Matériel industriel	0	0	0	0	0	0
Agencement et outillage général	0	0	0	0	0	0
Matériel de transport	0	0	0	0	0	0
Matériel matériel de bureau et informatique	0	0	0	0	0	0
Matériel divers	0	0	0	0	0	0
TOTAL						

- Locaux/Equipements/Divers
- Frais de démarrage : 30.000 Dhs, amortissable sur 5 ans.
- Voiture : 100.000 Dhs, amortissable sur 5 ans
- Aménagement : 20.000 Dhs, amortissable sur 3 ans
- Equipement : 100.000 Dhs, amortissable sur 5 ans

14- Financement

FINANCEMENT (EN KDhs)					
PROGRAMME D'INVESTISSEMENT					
	01/08/08	01/09/08	01/10/08	01/11/08	01/12/08
Appels de souscription	100	0	0	0	0
Appels de souscription	0	0	0	0	0
Crédit de l'exploitant	50	0	0	0	0
Aides financières	0	0	0	0	0
Emprunts	150	50	0	0	0
TOTAL	250	50	0	0	0

Montage du projet

Le logiciel calculera le programme d'investissement, en prenant en compte tous les coûts (investissements et fonds de roulement) nécessaires au démarrage du projet.

Il est de :

Les moyens financiers à mettre en place sont :

- Capital : 100.000 Dhs
- Compte courant : 50.000 Dhs
- Emprunt de démarrage : 100.000 Dhs, Taux 6,88% remboursable mensuellement sur 5 ans
- Emprunt 2ème année : 50.000 Dhs, Taux 6,88% remboursable mensuellement sur 3 ans

B. LES ÉTATS DE SORTIE

Après la saisie de l'ensemble des hypothèses récoltés et fixés par l'entrepreneur, le logiciel fournira l'ensemble des états financiers suivants sous forme de chiffres et de graphiques :

1- Analyse du chiffre d'affaire



Cet état donne l'évolution du chiffre d'affaire et du portefeuille des produits/services du projet.

2- TVA

	03/06	03/07	03/08	03/09	03/10	02/11	TOTAL
TVA déductible sur ventes	0	0	152,27	0	0	0	202,27
TVA déductible sur achats	0	0	5,14	0	0	0	5,14
TVA à payer	0	0	147,13	0	0	0	197,13

Cet état donne l'état mensuel de la TVA à payer en fonction des ventes et achats réalisés.

3- Programme d'investissement

	03/06	03/07	03/08	03/09	03/10	02/11
Total emplois	173,22	222,21	124,43	122,22	122,22	122,22
Total ressources	173,22	222,21	124,43	122,22	122,22	122,22
Programme d'investissement	173,22	222,21	124,43	122,22	122,22	122,22

Cet état calcule le programme d'investissement à financer.

4- Plan de financement

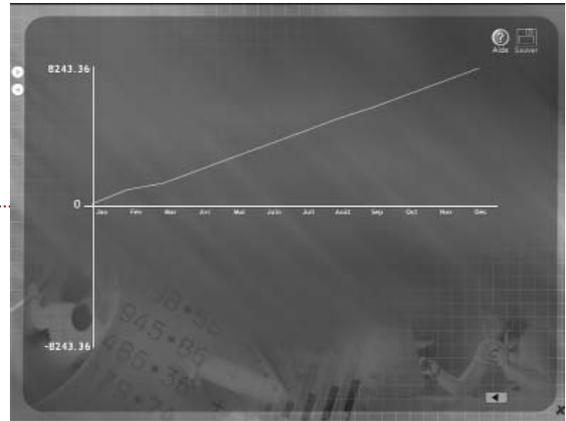
	03/06	03/07	03/08	03/09	03/10	02/11
Total Ressources	173,22	222,21	124,43	122,22	122,22	122,22
Total Emplois	173,22	222,21	124,43	122,22	122,22	122,22
ECART ANNUEL CUMULE	0	0	0	0	0	0

Cet état donne l'évolution du plan de financement du projet.

5- Trésorerie

PLAN DE TRESORERIE (EN KDhs)

	01/03/08	01/04/08	01/05/08	01/04/08	01/05/08	01/06/08
ENCASSEMENTS						
Apports en numéraire et en nature	0	0	0	0	0	0
Crédits de fournisseurs	0	0	0	0	0	0
Subventions d'investissement	0	0	0	0	0	0
Emprunts	0	0	0	0	0	0
Charges	0	0	0	0	0	0
Subventions d'exploitation	0	0	0	0	0	0
Produits financiers	0	0	0	0	0	0
Produits exceptionnels	0	0	0	0	0	0
DECAISEMENTS						
Financement des immobilisations	0	0	0	0	0	0
Remboursement d'emprunts	0	0	0	0	0	0
Financements	0	0	0	0	0	0
Remboursement de personnel	0	0	0	0	0	0
Charges sociales	0	0	0	0	0	0
Charges fiscales	0	0	0	0	0	0
Écarts financiers à ajuster	0	0	0	0	0	0
Charges exceptionnelles	0	0	0	0	0	0
TVA à payer	0	0	0	0	0	0
EFFET						
ECART CUMULE	0	0	0	0	0	0



Cet état donne l'évolution du plan de trésorerie la première année. Sous forme graphique, l'entrepreneur a une vision sur l'évolution de sa trésorerie afin qu'il puisse ajuster les objectifs au cas où elle est négative.

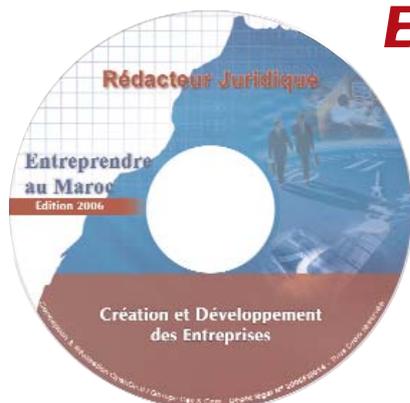
6- Compte des produits et charges

COMPTE DES PRODUITS ET DES CHARGES (EN KDhs)

	01/04/07	01/01/08	01/04/08	01/01/08	01/04/08	01/01/08
EXPLOITATION						
Produits d'exploitation						
Total Produits d'exploitation	224172	220000	224172	224172	224172	224172
Charges d'exploitation						
Total Charges d'exploitation	174519	168421	174519	174519	174519	174519
Résultat d'exploitation	49653	51579	49653	49653	49653	49653
FINANCIER						
Produits financiers						
Total Produits financiers	0	0	0	0	0	0
Charges financières						
Total Charges financières	0	0	0	0	0	0
Résultat financier	0	0	0	0	0	0
Résultat courant	49653	51579	49653	49653	49653	49653
NON COURANT						
Produits non courants						
Total Produits non courants	0	0	0	0	0	0
Charges non courantes						
Total Charges non courantes	0	0	0	0	0	0
Résultat non courant	0	0	0	0	0	0
Résultat avant impôts	49653	51579	49653	49653	49653	49653
Impôts sur le résultat	0	0	0	0	0	0
RÉSULTAT NET						
Déduction aux amortissements	0	0	0	0	0	0
Résultat net provisionné	49653	51579	49653	49653	49653	49653
CASH FLOW						
	174519	168421	174519	174519	174519	174519



Sous forme chiffrée et graphique, l'entrepreneur a l'évolution de son chiffre d'affaire et les dépenses générées par l'exploitation, les frais financiers et l'amortissement. Le résultat de l'entreprise et l'évolution du cash flow sont des indicateurs importants à la réussite de son projet.



EN VENTE CHEZ LES LIBRAIRES

OU

www.entreprendre-ma.com

Logiciel Assistant Juridique SARL

Assistant juridique propose à l'entrepreneur une aide précieuse pour le choix de la structure juridique correspondante à son projet.

Le logiciel vous guidera à travers un processus pour définir :

- Les informations générales à votre entreprise
- Les informations liées aux associés de votre projet
- Le capital de la société et sa répartition
- Le contrôle et la gestion de votre entreprise

Le logiciel calculera et fournira pour vous, les documents administratifs et juridiques nécessaires pour la création :

- Certificat négatif
- Statuts
- Annonce au journal
- Formulaire unique
- Formalités
- Liste des documents à fournir lors de chaque étape

Les options du logiciel :

- Langue : française
- Prévisualisation des documents
- Impression des documents
- Multi - Scénarios
- Sauvegardes des données



Configuration minimale

- | | |
|----------------------|-------------------------------|
| ■ Windows XP ou 2000 | ■ MAC OSX |
| ■ PIV ou équivalent | ■ 128 M de RAM |
| ■ Cd Rom 4x | ■ 40 Mo libres sur disque dur |
| ■ Connexion Internet | ■ Kit multimédia |



Dossier Juridique : l'outil

Dossier Juridique : l'outil

B. JURIDIQUE - HYPOTHÈSES

Pour étudier ce cas, nous allons utiliser le logiciel Simulateur Juridique développé par la société Call&Com dans le cadre du produit « Entreprendre au Maroc » et nous allons voir pas à pas l'ensemble des informations que nous devons saisir pour obtenir un plan d'affaire complet.

1. Informations sur la société

- Nom de la société : Martech SARL
- Adresse du siège : Avenue de France Agdal Rabat
- Objet social principal : Achat/Vente de matériel informatique
- Objet social élargi : (proposé par le logiciel-modifiable)
- Durée de la société : 99
- Nombre d'associés : 2
- Capital social : 10.000 Dhs divisé en 100 parts de 10 Dhs chacune.

2. Les associés

- Associé 1 :**
- Nom : Reda
 - Prénom : Reda
 - Adresse : Rue Oued ziz
 - Code postal : 10000
 - Ville : Rabat
 - CIN : D xyzxyz

- Né le : 27/06/1982
 - Apport : 60.000 Dhs en numéraire
- Associé 2 :**
- Nom : Karima
 - Prénom : Karima
 - Adresse : Avenue Med V
 - Code postal : 10000
 - Ville : Rabat
 - CIN : D xyzxyz
 - Né le : 27/06/1983
 - Apport : 40.000 Dhs en nature

3. Pouvoirs

- Nom : Reda
- Prénom : Reda
- Durée de la gérance : 3 ans
- Limitation des pouvoirs : Signature bancaire pour tous montants supérieur à 5.000 Dhs

4. Les documents générés

Cet état donne accès direct à tous les documents juridiques, à imprimer, nécessaires pour la création. En outre, l'entrepreneur trouvera :

- Le statut juridique
- Le formulaire unique
- Le certificat négatif et l'annonce au journal.

CERTIFICAT NEGATIF

ROYAUME DU MAROC
OFFICE MAROCAIN DE LA PROPRIETE
INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE

DEMANDE DE CERTIFICAT NEGATIF

(veuillez remplir cet imprimé en lettre capitales ou dactylographiées)

N°d'ordre.....N° DE SIPIC.....N° de quittance.....

Demandeur.....CIN N°.....

Bénéficiaire.....CIN N°.....(obligatoire)

Dénomination (par ordre de préférence) :

1/

2/

3/

4/

5/

Sigles (s'il y a lieu) (? obligatoire ? facultatif) :

1/.....2/.....3/.....

4/.....5/.....

Activité principale.....

Code (NAM).....

Adresse commerciale

Tél.....Ville :.....Tribunal :.....

Nature juridique : SA SARL SARL(A.U) SNC SCS SCI

SCA Enseigne Succursale GIE SAS

Pièce jointes : certificat négatif original certificat de radiation autorisation

copie du registre de commerce déclaration de perte

autres , (à préciser).....

Type de la demande :

Création

Renouvellement

Duplicata

Rectification de :

Changement de :

Adjonction de :

Fait à :..... le :...../...../200.....

Signature :

DREAM CALL S.A.R.L.
SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE
AU CAPITAL SOCIAL DE 10 000,00 DH

SIEGE SOCIAL : 29 avenue de france Agdal Rabat

STATUTS

DREAM CALL S.A.R.L.
SOCIETE A RESPONSABILITE LIMITEE
AU CAPITAL SOCIAL DE 10 000,00 DH
SIEGE SOCIAL : 29 avenue de france Agdal Rabat

STATUTS

LES ASSOCIE(E)S :

-M (Qdne) xxxxx xxx, n(e) le 25/02/1962, C.I.F. B°UC 12456, demourant au Avenue El fsth rabat
-M (Qdne) yyyyy yyyyy, n(e) le 12/09/1964, C.I.F. B°A 235356, demourant au Rue Beuchtaeuf B° 25 Cas

Ont convenus d'établir ainsi qu'il suit, les Statuts d'une S.A.R.L.

TITRE PREMIER : FORME - DENOMINATION - OBJET - SIEGE - DUREE

ARTICLE 1 : FORME
Il est formé entre les propriétaires des parts ci-après créées et de celle qui pourront l'être ultérieurement, une Société Commerciale à Responsabilité Limitée « S.A.R.L. », qui sera régie par les lois actuellement en vigueur au Maroc et notamment le Dahir n° 1-97-49 du 13 Février 1997 portant promulgation de la loi n°5-96 et par les présents statuts.

ARTICLE 2 : DENOMINATION SOCIALE
La dénomination sociale de la société est : **DREAM CALL S.A.R.L.**

Dans tous les actes et documents émis par la société, quels qu'ils soient, doit figurer un en-tête indiquant la dénomination sociale suivie de la mention "société à responsabilité limitée" ou de l'abréviation "SARL", du montant du capital social, du siège social et du numéro d'inscription au registre du commerce.

ARTICLE 3 : OBJET
L'objet de la société consiste en : **Agence de Communication**

La participation de la société à toutes opérations susceptibles de se rattacher audit objet par voie de création de sociétés nouvelles, apport, commandite, souscription ou rachat de titres ou droits sociaux, fusion, acquisition, location ou location-gérance de fonds de commerce, alliance, association en participation ou groupement d'intérêts économiques. Ainsi que toutes opérations industrielles, commerciales et financières, mobilières et immobilières se rattachant directement ou indirectement audit objet, ou à tous objets similaires ou connexes.

ARTICLE 4 : SIEGE SOCIAL
Le siège de la société est fixé au : **29 avenue de france Agdal Rabat**
Il pourra être transféré en tout autre endroit sur décision des associés prise par une majorité représentant plus de la moitié du Capital Social.

ARTICLE 5 : DUREE
La durée de la société est fixée à **99 ans**, ce à compter de sa constitution, sauf les cas des dissolution anticipée ou de prorogation prévus par la loi.

TITRE DEUXIEME : APPORTS - CAPITAL SOCIAL

ARTICLE 6 : APPORTS

6.1 Apports en numéraire
Le montant total des apports en numéraire s'élève à ***** DH**, lesquels ont été déposés sur un compte ouvert au nom de la société en formation à la banque.

— *Aucun apport en numéraire n'a été enregistré* —

6.2 Apports en nature
Les associés, apportent à celle-ci, sous les garanties de fait et de droit, les biens suivants :
Les biens susmentionnés ont été évalués à la somme de ***** DH** suivant rapport de commissariat aux apports joints aux présents statuts conformément à l'article 53 de la loi sur les sociétés à responsabilité limitée.

— *Aucun apport en nature n'a été enregistré* —

6.3 Total des apports
Les apports en numéraire s'élevant à la somme de ***** DH** et ceux en nature à ***** DH**, le montant total des apports consentis est de **10000 DH**.

ARTICLE 7 : CAPITAL SOCIAL
Le capital social est fixé à la somme de **10000 DH**, lequel est divisé en **1000** parts d'une valeur nominale de **10 DH** chacune, intégralement et entièrement libérées, numérotées de **1 à** et réparties entre les associés de la manière suivante :

Soit un total de **Parts**

ARTICLE 8 : AUGMENTATION DU CAPITAL SOCIAL
Le capital social peut être augmenté par des nouveaux versements effectués par les associés ou par l'admission de nouveaux associés.
Les parts représentant l'augmentation du capital doivent être souscrites et libérées immédiatement soit, en numéraire, soit par compensation avec les créances liquidées et exigibles sur la société, soit par l'incorporation des réserves ; bénéfices ou primes d'émission.
En cas d'augmentation en numéraire ou en nature, les dispositions du dernier alinéa de l'article 51 du Dahir du 13 Février 1997 sur les S.A.R.L. sont applicables.
Elles peuvent également être libérées par des apports en nature selon les dispositions du premier alinéa de l'article 53 du Dahir du 13 Février 1997 sur les S.A.R.L.
L'assemblée des associés peut décider de créer de nouvelles parts avec primes. Elle en fixe alors le montant et l'affectation.

ARTICLE 9 : REDUCTION DU CAPITAL SOCIAL
Le Capital Social peut être diminué soit pour résorber les pertes cumulées, soit par reprise totale ou partielle des apports effectués par les associés, conformément aux dispositions de l'article 79 du Dahir du 13 Février 1997 sur les S.A.R.L.

TITRE TROISIEME : GERANCE

ARTICLE 10 : GERANCE DE LA SOCIETE

10.1 Nomination et pouvoirs du gérant
La société est gérée par :

Formulaire Unique

Annexe : Etude de cas

ROYAUME DU MAROC
CENTRE REGIONAL D'INVESTISSEMENT
DE LA WILAYA DE

ROYAUME DU MAROC
CENTRE REGIONAL D'INVESTISSEMENT
DE LA WILAYA DE

CADRE RESERVE AU CENTRE

Raison sociale ou dénomination
Date de dépôt des pièces au Centre
N° de dépôt
N° du Registre de Commerce
du (tribunal)
N° de patente
N° d'inscription fiscal
N° d'affiliation à la CNS

DECLARATION DE CREATION D'ENTREPRISE
PERSONNES MORALES

Cet imprimé constitue une demande d'inscription à la patente, une déclaration d'immatriculation au Registre de Commerce, une déclaration d'existence fiscale et une demande d'affiliation à la CNS

Numéro de dépôt.....
Raison sociale ou dénomination.....
Nombre de pièces jointes.....
Date.....

Cachez du Centre et signature de l'agent

INFORMATIONS SUR L'ETABLISSEMENT

Société commerciale, succursale, représentation ou agence commerciale étrangère
Succursale ou agence de société commerciale installée au Maroc

Raison sociale ou dénomination : DREAM CALL S.A.R.L.

Enseigne : sigle

N° certificat néantif délivré en date du

Forme juridique de la société
SA SARL SNC GIE
société en commandite simple société en commandite par action
Autres préciser

Montant du capital social 10000 DH
Si capital variable montant minimum

Durée de la personne morale Début de l'activité ou d'installation
99 ans au Maroc

Activité principale de la société
Agence de communication

Adresse du siège social de la société à inscrire
29 Avenue de France Aetel Rabat

Code postal Commune
Ville Préfecture ou province
Wilaya

Contacts Téléphone GSM Fax e-mail

S'IL S'AGIT D'UNE SUCCURSALE, AGENCE OU REPRESENTATION COMMERCIALE

Adresse du principal établissement ou du siège social de la société mère
Code Postal Commune
Ville
Pays
RC ou tenant lieu

Adresse de la collectivité ou de l'établissement public étranger par laquelle ou pour laquelle l'entreprise est exploitée. (article 37 du Code de Commerce)
Code Postal Ville
Pays

IDENTITE DES DIRIGEANTS**
Si le nombre de dirigeants est supérieur à un, veuillez noter le surplus dans l'intercalaire ci-joint

Personnes physiques	Personnes morales
Nom/ Prénom	Raison sociale
Date et lieu de naissance	Forme juridique
Qualité	Activité de la société
Nationalité	Représentant permanent
CIN	N° du RC/tribunal
Carte d'immatriculation ou passeport	Siège social
Délivré le	
Adresse personnelle	
POB AT	

AUTRES ASSOCIES
Si le nombre des autres associés est supérieur à un, veuillez noter le surplus dans l'intercalaire ci-joint

Personnes physiques	Personnes morales
Nom/Prénom	Raison sociale
Qualité	Forme juridique
Date et lieu de naissance	Activité
Nationalité	Représentant permanent
CIN	N° RC/tribunal
Carte d'immatriculation ou passeport	Siège social
Délivré le	
Adresse personnelle	
CAJA	

**Etude de SARL ou SNC qui entrent en commandite ou société en dénomination à responsabilité, acte et date: plus la société a des et les succursales étrangères. Indiquer le nom, le numéro de dossier et les données relatives à la date de la société.

INFORMATIONS SUR LES PERSONNES LIEES A L'ETABLISSEMENT

Nombre de salariés de l'entreprise (s'il y a lieu)
Date d'engagement du premier salarié (s'il y a lieu)

Pour les sociétés étrangères, veuillez indiquer la personne physique ou morale résidente au Maroc accréditée auprès de l'administration fiscale.

Raison sociale ou
Nom
Prénom
Activité
Adresse
Code Postal Commune
Ville
Wilaya

SUCCURSALES, AGENCES OU ETABLISSEMENTS SECONDAIRES
Si le nombre est supérieur à un, veuillez noter le surplus dans l'intercalaire ci-joint

Succursales, agences ou établissements secondaires au Maroc

Dénomination
Adresse
Code Postal Commune
Ville
Préfecture ou province
Wilaya
N° de patente
Taux d'édilité
Activité

Succursales, agences ou établissements secondaires à l'étranger

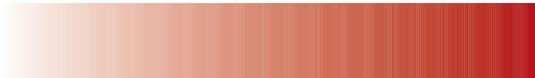
Dénomination
Adresse
Code Postal Ville
Pays
Activité

OPTIONS RELATIVES A LA TVA « article 6 de la loi 30 -85 »		PJ/PH.4 /4	
Assujettissement à la TVA	de plein droit	sur option	
Régime adopté par l'entreprise au regard de la TVA			
	à l'encaissement	au débit	
OPTION POUR L'IS (ces des sociétés visées à l'article 2, I-A, 1 ^{er} de la loi 24 - 86)			
	oui	non	
OPTION POUR L'IMPOSITION FORFETAIRE (ces des sociétés étrangères) « article 15 de la loi 24-86 »			
	oui	non	
DIVERS			
Brevet d'invention déposé le	n° de délivrance
Marque déposée le	sous le n°
CADRE RESERVE AU SECRETARIAT GREFFIER			
Numéro de dépôt..... Déclaration d'immatriculation déposée le..... à..... Sous le n°..... du registre chronologique N° analytique.....			
PERSONNE CHARGÉE DE L'ACCOMPLISSEMENT DES FORMALITES DE CONSTITUTION			
DECLARATION ETABLIE PAR..... AGISSANT EN QUALITE DE..... ADRESSE PERSONNELLE..... TEL..... FAX..... GSM..... E-MAIL..... FAIT A..... LE.....			
			Cachet du Centre et signature de l'agent

INTERCALAIRES			
DIRIGEANTS			
Personne physique	1	2	
Nom/Prénom			
Justifié			
Date et lieu de naissance			
Nationalité			
IN			
Art de étranger /			
ou agent			
Niveau la à			
adresse personnelle			
Personne morale	1	2	
Raison sociale			
Forme juridique			
Statut de la société			
Représentant personnel			
N° de RI / RI social			
Régime social			
AUTRES ASSOCIES			
Personne physique	1	2	
Nom/Prénom	
Justifié			
Date et lieu de naissance	04 03 1970		
Nationalité			
IN	E 1 23 50		
Art de étranger /			
ou agent			
Niveau la à			
adresse personnelle	CASA		
Personne morale	1	2	
Raison sociale			
Forme juridique			
Statut de la société			
Représentant personnel			
N° de RI / RI social			
Régime social			

AUTRES SUCCURSALES, AGENCES OU ETABLISSEMENTS SECONDAIRES	
Succursales, agences ou établissements secondaires au Maroc	
Dénomination
Adresse
Code Postal	Commune
Ville
Préfecture ou province
Wilaya
N° de patente
Activité
	Taxe d'édition ^(*)
Succursales, agences ou établissements secondaires à l'étranger	
Dénomination
Adresse
Code Postal	Ville
Pays
Activité
Dénomination
Adresse
Code Postal	Ville
Pays
Activité

ROYAUME DU MAROC		PJ/PH-EN	
CENTRE REGIONAL D'INVESTISSEMENT DE LA WILAYA DE			
BULLETIN DE NOTIFICATION DES IDENTIFIANTS			
Raison sociale	DREAM CALL
Activité	Agence de communication
Adresse	29 Avenue de France Aerial Rabat
IDENTIFIANTS(*)			
N° du Registre du Commerce du (tribunal)	N° de patente
N° d'identifiant fiscal	N° d'affiliation à la CNSS
			Cachet du Centre et signature de l'agent



Contact

Contact

MINISTÈRES

Ministre de l'Industrie, du Commerce et de Mise Niveau de l'Economie

Quartier administratif, Chellah-Rabat
Tél : + 212 37 76 01 92/76 89 33/76 62 65
Fax : + 212 37 76 66 98/76 57 43 / 76 52 27/037 76 87 67
Site web : www.mcinet.gov.ma

Ministère des Finances et de la Privatisation

Quartier Administratif, chellah-Rabat
Tél : pas de fax
Fax : + 212 37 76 05 09 / 037 76 01 47
Site web : www.finances.gov.ma

Ministère chargé des Affaires Economiques et Générales

Nouveau quartier administratif Agdal-Rabat
Tél : + 212 37 77 47 76
Fax : + 212 37 68 73 00
Site web : www.miseaniveau.gov.ma

Ministère de la Modernisation des Secteurs Publics

Q. administratif - rue Ahmed Cherkaoui , BP 1076 Agdal-Rabat
Tél : + 212 37 77 84 38
Fax : + 212 37 77 12 09
Site web : www.mmmp.gov.ma

Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle

Quartier administratif-Chellah-Rabat
Tél : + 212 37 76 88 81/75 02 40/76 53 12
Fax : 037 76 05 21 à 27
Site web : www.dfp.ac.ma

Ministère du Commerce Extérieur

63, Avenue Moulay Youssef-Rabat
Tél : + 212 37 73 56 37
Fax : + 212 37 73 51 43/ 70 63 21/89
Site web : www.mce.mcinet.gov.ma

Ministère de l'Education Nationale, de l'Enseignement Supérieur, de la Formation des Cadres et de la Recherche Scientifique.

Rue Idriss Al Akbar - Hassan.BP : 4500-Rabat
Tél : + 212 37 73 72 40/77 48 39
Fax : + 212 37 73 72 26/77 90 01
Site web : www.dfc.gov.ma - www.men.gov.ma

Ministère des Affaires Etrangères et de la coopération

Avenue F. Roosevelt , rue Marrakech-Rabat
Tél : + 212 37 76 55 08/37 76 46 79
Fax : + 212 37 76 15 83/76 11 23/76 21 95
Site web : www.maec.gov.ma

Ministère de la Justice

Place El Mamounia, Rabat, Maroc
Tél : + 212 37 73 07 08
Fax : + 212 37 72 37 10
Site web : www.justice.gov.ma

Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Eau et de l'Environnement

Quartier Administratif rue Ourzazate, Hassan, Habat
Tél : + 212 37 76 10 07/66 14 87
Fax : + 212 37 66 14 88
Site web : www.matee.gov.ma / www.minenv.gov.ma

Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et des Pêches Maritimes (MADRPM)

Avenue Mohamed V, Quartier administratif
Place Abdellah Chefchaouini, B.P. 607, Rabat
Tél. : + 212 37 76 01 02/76 09 93/76 09 33/ 76 13 99
Fax : + 212 37 77 64 11
Site web : www.madrpm.gov.ma/www.mpm.gov.ma

Ministère de la culture

1, rue Gandhi-Rabat, Maroc

Tél. : +212 37 20 94 27/20 94 60

Fax : +212 37 70 88 14

Ministère de l'Equipeement et du Transport

Rue Mae Al Ainine Agdal-Rabat BP 759
Tél: + 212 37 77 48 22/25/77 42 66/77 23 66
Fax: + 212 37 77 95 25

Site web : www.mtpnet.gov.ma/www.mtmm.gov.ma

Ministere de la Santé

335, Bd. Mohamed V
Tel. : + 212 037 76 10 25/ 76 14 03
/76 36 62/63/ 76 02 69/ 76 11 21

Site web : www.sante.gov.ma

Ministère de l'Energie et des mines

Rue Abou Marouane Essaadi – Haut Agdal-Rabat, Maroc,
B.P Rabat-Instituts 6208
Tél. : + 212 37 68 88 30

Fax : + 212 37 68 88 31

Site web : www.mem.gov.ma

Ministère de la Communication

Avenue Allal Al Fassi - Madinat Al Irfane, Souissi, Raba-Morocco
Tél. : +212 37 67 81 00/68 67 15

Fax : +212 37 68 67 16

Site Web : www.mincom.gov.ma

Ministère délégué auprès du Premier Ministre Chargé de l'Habitat et de l'Urbanisme

Rues Al Jouaze & Al Joumaize Hay Ryad Secteur 16 Rabat
10.000

Tél. : + 212 37 57 70 00

Fax : 212 37 57 73 73

Site web : www.mhu.gov.ma

OFFICES

Office National Marocain du Tourisme

Rue Oued Fès - Angle Avenue Al Abtal-Agdal-Rabat
Tél: + 212 37 68 15 31/32/33-68 15 41/42
Fax : + 212 37 77 74 37

E-mail : visitmorocco@onmt.org.ma

Office National des Postes et Télécommunications

Avenue Annakhil - Hay Riad-Rabat
Tél : + 212 37 71 26 26/71 44 28 à 30
Fax : + 212 37 70 62 27

Office National des Pêches

13, Rue Lieutenant Mahroud (Ex-Chevalier Bayard)-Casablanca
Tél : + 212 22 24 05 51/52

Fax : + 212 22 24 23 05

Office des Changes (O.C.)

Place Moulay Hassan - B.P. 71-Rabat
Tél : + 212 37 72 61 34/73 19 72
Fax : + 212 37 72 12 59

Office de Commercialisation et d'Exportation

45, Avenue des FAR - 13ème Etage B.P. 13259 Casablanca
Tél : + 212 22 31 41 03/17/31 45 40/31 15 25
Fax : + 212 22 31 39 79

Office Chérifien des Phosphates

Route El Jadida - Km 7 - B.P. 5196 -Casablanca
Tél : + 212 22 23 01 25/23 10 25
Fax : + 212 22 23 06 35

Office National de Recherches et d'Exploitation Pétrolière

34, Avenue Al Fadila - Quartier Industriel-Rabat

Tél : + 212 37 79 60 38/79 50 05

Office National des Chemins de Fer

8 Bis, Rue Abderrahmane El Ghafiki-B.P. 1029 -Agdal-Rabat

Tél : + 212 37 77 47 47

Fax : + 212 37 77 44 80

Office National des Aéroports

Aéroport Mohamed V -20250 Nouasseur B.P. 8101-Casablanca

Tél : + 212 22 33 90 40/33 91 40

Fax : + 212 22 33 99 01

Office d' Exploitation des Ports

175-177 Boulevard Zerktouni-Casablanca

Tél : + 212 22 23 23 24

Fax : + 212 22 23 23 35

Office du Développement Industriel

10, Rue Ghandi - B.P. 211-Rabat

Tél : + 212 37 70 84 60/70 76 35

Fax : + 212 37 70 76 95

Office National des Transports

Rue Al Fadila - Quartier industriel B.P. 596-Rabat

Tél : + 212 37 79 78 42/43

Fax : + 212 37 79 78 50

Office des Foires et Expositions de Casablanca

11, Rue Boukraa (Ex-. Jules Mauran)-Casablanca

Tél : + 212 22 29 30 71/27 15 45

Fax : + 212 22 26 49 49

Office de la Formation Professionnelle

et de la Promotion du Travail

231, Rue Boulevard Ibn Tachfine - B.P. 2119-Casa-Gare Casablanca 20300

Tél : + 212 22 40 22 50/53/89/90/40 32 36/40 35 90

Fax : + 212 22 40 36 50

Office Marocain de Propriété Industrielle

Route de Nouasseur - R.S. 114 Km 9,5 - Sidi Maârouf B.P. 8072 - Oasis-Casablanca

Tél : + 212 22 33 54 86

Fax : + 212 22 33 54 80

Office National du Thé et du Sucre

Route Tit Mellil-Boulevard Ahl Loughlam - B.P. 13618 Ain Sebaâ-Casablanca

Tél : 022 35 08 73/35 08 97

Fax : 022 35 09 11

Office du Développement de la Coopération

13, Rue Dayat Aoua - B.P. 1297-Agdal-Rabat

Tél : + 212 37 77 10 06/33/34

Fax : + 212 37 77 10 05

Office National de L'Electricité

65, Rue Othmane Ibnou Affane - B.P. 13498 - Casablanca

Tél : + 212 22 22 33 30/22 41 65

Fax : + 212 22 22 00 38

Office National de l'Eau Potable

6 Bis, Rue Patrice Lumumba-Rabat

Tél : + 212 37 72 12 81/ 82

Fax : + 212 37 73 13 55

Email : onepigi@mtds.com

CENTRES RÉGIONAUX D'INVESTISEMENT

CRI Agadir

125 Avenue Mohamed V, Imm Iguenouane-Agadir

Tél : + 212 48 82 69 77/82 91 10

Fax : + 212 48 82 69 81

Site web : www.cri-agadir.ma

CRI Safi

Avenue liberté, ville nouvelle, 46000-Safi

Tél : + 212 44 61 21 39/044 61 01 54/044 61 01 58

Fax : + 212 44 61 21 40

Site web : www.safiinvest.ma

CRI Rabat

23 Avenue de la victoire, BP 8248 Agdal-Rabat

Tél : + 212 37 77 64 00

Fax : + 212 37 77 63 88

Site web : www.rabatinvest.ma

CRI Al hoceima-Taounate

48, Alâalaouine-El Houceima

Tél : + 212 39 98 39 79

Fax : + 212 39 98 39 88

Site web : www.alhouceimainvest.ma

CRI Beni Mellal

Wilaya de la Région Tadla-Azilal Avenue Beyrouth-Beni Mellal

Tél : + 212 23 48 23 13

Fax : + 212 23 48 20 95/72

Site web : www.tadlazilalinvest.ma

CRI Casablanca

60 Avenue Hassan II, Casablanca 2000

Tél : + 212 22 48 21 15

Fax : + 212 22 48 18 88/07

Site web : www.casainvest.ma

CRI Dakhla

Siege de la Chambre des pêches maritimes, route du nouveau port,hay Arrahma-Dakhla

Tél : + 212 48 89 85 35

Fax : + 212 48 89 85 44/89 79 12

Site web : www.dakhlainvest.ma

CRI Fès-Boulmane

Place de la Résistance My youssef et Allal al fassi-Fès

Tél : + 212 55 65 20 57

Fax : + 212 55 65 16 46

Site web : www.crifes.ma

CRI Guelmim

Siège de la région, Bd Mohamed VI, 80000 Guelmim BP 202

Tél : + 212 48 77 17 77

Fax : + 212 48 77 14 44

Site web : www.cri-guelmim.ma

CRI Kénitra

19 Avenue des FAR-Kénitra

Tél : + 212 37 37 46 27

Fax : + 212 37 37 45 36

Site web : www.kenitrainvest.ma

CRI Lâayoune

BP 2266 Laayoune 70003

Tél : + 212 48 89 11 89

Fax : + 212 48 89 11 79

Site web : www.layouneinvest.ma

CRI Marrakech

BP529, Jnane El Harti, Gueliz-Marrakech

Tél : + 212 44 42 04 91/92/93

Fax : + 212 44 42 04 92

Site web : www.crimarrakech.ma

CRI Meknès-Tafilalet

Wilaya de la région de Meknès-Tafilalet Avenue Oqba Ibnou Nafii-Meknès
Tél : + 212 55 51 39 22
Fax : + 212 55 40 41 07
Site web : www.meknesinvest.ma

CRI Oujda

2 Bd Nations Unies-Oujda
Tél : + 212 56 68 28 27
Fax : + 212 56 69 06 81
Site web : www.orientalinvest.ma

CRI Settat

Province de Settat-Settat
Tél : + 212 23 40 24 26
Fax : + 212 23 72 36 81
Site web : www.settatinvest.ma

CRI Tanger

Wilaya de la région Tanger-Tétouan-Tanger
Tél : + 212 39 94 02 72
Fax : + 212 39 94 13 16
Site web : www.tanger-tetouaninvest.ma

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Chambre de Commerce et d'Industrie d'Agadir

Bd. Hassan II, BP.240, Agadir-80001
Tel: + 212 48 84 71 24/84 71 41
Fax: + 212 48 84 54 55

Chambre de Commerce et d'Industrie d'Al Hoceima

Avenue Union Africaine, BP. 76 C.P, Houceima-32000
Tel: + 212 39 98 21 29/98 37 98
Fax : + 212 39 98 49 04

Chambre de Commerce et d'Industrie de Beni Mellal

Avenue Beyrute, BP.271 CP-23001
Beni Mellal-23001
Tel: + 212 23 48 24 34/26 43 71
Fax : + 212 23 48 90 544

Chambre de Commerce et d'Industrie de Casablanca

98 Bd. Mohamed V, BP. 432, Casablanca-24001
Tel: + 212 22 26 43 71/26 43 27
Fax: + 212 22 26 84 36

Chambre de Commerce et d'Industrie d'ALJADIDA

AV. Fkih M'hamed Rafii, BP. 53, El Jadida-24001
Tel: + 212 23 34 23 02/34 37 85
Fax : + 212 23 34 10 04

Chambre de Commerce et d'Industrie d'El Kalaa

Avenue Youssef Ben Tachfine, BO.149, El Kalaa-43001
Tel : + 212 44 41 28 87/41 20 56
Fax : + 212 44 41 28 74

Chambre de Commerce et d'Industrie d'Errachidia

Bd. de l'Océan n°. 04, BP. 06, Errachidia-52001
Tel : + 212 55 57 31 06/57 35 13
Fax : + 212 55 57 04 48

Chambre de Commerce et d'Industrie d'Essaouira

Cité Administrative, Borj 1, Essaouira-44000
Tel : + 212 44 78 46 66
Fax : + 212 44 78 59 32

Chambre de Commerce et d'Industrie de Fès

Avenue des FAR, Immeuble Espace Saiss, 2ème étage Fes-30001
Tel: + 212 55 62 31 83
Fax : + 212 55 65 34 18

Chambre de Commerce et d'Industrie de Kénitra

PLACE Administrative, BP. 151, Kenitra-14001
Tel: + 212 37 37 10 80/37 10 81
Fax : + 212 37 37 15 44

Chambre de Commerce et d'Industrie de Khemisset

Avenue Hman Al Fatouaki, Khemisset-15001
Tel: + 212 37 55 21 13
Fax : +212 37 55 70 761

Chambre de Commerce et d'Industrie de Khouribga

Bd. Moulay Youssef, BP. 67, Khouribga-25001
Tel: + 212 23 56 34 34/56 12 15
Fax : +212 23 56 20 04

Chambre de Commerce et d'Industrie de Marrakech

Jenane El Harti Geuliz, BP. 529, Marrakech-40001
Tel: + 212 44 43 61 91/43 19 51
Fax : + 212 44 43 52 56

Chambre de Commerce et d'Industrie de Laâyoune

Avenue Meqa, Laayoune-70001
Tel: + 212 48 89 49 71
Fax: + 212 48 89 49 72

Chambre de Commerce et d'Industrie de Mouhammedia

2, rue Tripoli, BP. 164, Mohammedia-20650
Tel: + 212 23 31 43 30/31 43 31
Fax : + 212 23 31 43 32

Chambre de Commerce et d'Industrie de Meknès

PLACE Abdelaziz Ben Driss, BP. 325, Meknes-50001
Tel: + 212 55 52 12 72/51 09 37
Fax : + 212 55 51 09 51

Chambre de Commerce et d'Industrie de Settat

7, avenue Hassan II, Settat-26001
Tel : + 212 23 40 33 86/40 26 58
Fax : + 212 23 40 38 68/40 38 68

Chambre de Commerce et d'Industrie de Nador

Cité Administrative, Avenue Qaid Ahmed Rifi, BP. 37, Nador-62001
Tel: + 212 56 60 35 49/60 38 57
Fax : + 212 56 33 15 48

Chambre de Commerce et d'Industrie de Ouarzazate

Av. Moulay Abdellah, BP.51, Ouarzazate-45001
Tel: + 212 48 88 28 32/88 23 28
Fax : + 212 44-88 56 44

Chambre de Commerce et d'Industrie d'Oujda

Hay El Qods, BP. 413, Oujda-60001
Tel: + 212 56 50 06 97/98
Fax : + 212 56 50 06 99

Chambre de Commerce et d'Industrie de Oued Eddahab

BP. 83, Daakhla, Oued Eddahab
Tel: + 212 48 93 04 20
Fax : + 212 48 93 04 21

Chambre de Commerce et d'Industrie de Rabat

Rue Ghandi BP. 131, Rabat-10000
Tel : 212-37-70 31 85/70 64 66
Fax : 212-37-70 31 66

Chambre de Commerce et d'Industrie de Tanger

Cité Administrative, BP. 411, Tanger-90001
Tel: + 212 39 34 63 77 / 34 63 80
Fax : + 212 39 32 27 27

Chambre de Commerce et d'Industrie de Tan Tan

Avenue Hassan II, Tan Tan
Tel: + 212 48 87 89 49 /59
Fax : + 212 48 87 89 59

Chambre de Commerce et d'Industrie de Taza

Avenue Hassan II, BP. 293, Taza-35001
Tel: + 212 55 67 35 83/67 36 76
Fax : + 212 55 67 11 94

Chambre de Commerce et d'Industrie de Khénifra
Cité Administrative, route de tadla , Khénifra-54001
Tel: + 212 55 58 64 83/38 45 84
Fax : + 212 55 38 45 83

Chambre de Commerce et d'Industrie de Tetouan
33, avenue Mohamed V, BP. 691 ,Tetouan-93001
Tel: + 212 39 99 40 27/99 41 24
Fax : + 212 39 96 21

CHAMBRES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ÉTRANGÈRES AU MAROC

American Chamber of Commerce
Rond point Hassan II, Holiday Inn suite-Casablanca
Tel: + 212 22 29 49 49
Fax : + 212 22 49 18 80

Chambre Belgo-Luxembourgeoise
124, Av My Hassan 1^{er}-Casablanca
Tel : + 212 22 20 00 61
Fax : + 212 22 20 33 83

British Chamber of Commerce for Morocco
65,Avenue Hassan Seghir-Casablanca
Tel : + 212 22 44 88 60
Fax : + 212 22 44 88 68

Chambre de Commerce d'Espagne
6, rue Hsain Ramdan-Casablanca
Tel : + 212 22 30 56 02
Fax : + 212 22 30 31 65

Chambre Française de Commerce et d'Industrie au Maroc
15, Av. Mers Sultan-Casablanca
Tel : + 212 22 22 23 99
Fax : + 212 22 20 01 30

Chambre de Commerce d'Italie
Rue Kacem Amine - Immeuble du Consulat Général d'Italie-Casablanca
Tel : + 212 22 27 82 17
Fax : + 212 22 27 86 27

Chambre de Commerce de Suisse
Bd Bir Anzarane Ex Danton - Imm. Romandie II Tour Koweit-Casablanca
Tel : + 212 22 36 49 16
Fax : + 212 22 36 49 66

Chambre de Commerce Maroc Canada
Rond point Hassan II Holiday Inn suite 20100-Casablanca
Tel : + 212 22 29 49 49
Fax : + 212 22 29 50 28

Chambre de Commerce et d'Industrie Allemande (DIHK)
8, Bd Khouribga - Casablanca
Tel : + 212 22 44 98 22
Fax : + 212 22 44 96 93

ORGANISMES BANCAIRES ET FINANCIERS

BANK AL MAGHRIB
277, Av. Mohamed V - BP. 445 - 10000 - Rabat
Tél : +212 37 70 26 26
Fax : + 212 37 20 67 68
Site web : www.bankalmaghrib.ma

Banque Centrale Populaire du Maroc
101, bd Mohamed Zerktouni - BP. 10622 -. Casablanca
Tél : + 212 22 20 25 33
Fax : + 212 22 22 26 99
Site web : www.cpm.co.ma

Banque Marocaine pour l'Afrique et l'Orient
1, place Bandoeng BP. 11183 - Casablanca
Tél : + 212 22 30 16 73
Fax : + 212 22 30 70 70

Banque Marocaine du Commerce Extérieur
140, avenue Hassan II - BP. 13425 - Casablanca
Tél : + 212 22 26 62 37
Fax : + 212 22 47 10 55
Site web : www.e-bmcebank.ma

Banque marocaine pour le Commerce et l'Industrie
26, place Nations Unie - BP. 13573 - Casablanca
Tél : + 212 22 22 46 03
Fax : + 212 22 22 41 61
Site web : www.bmcinet.ma

Crédit Immobilier et Hôtelier
187, avenue Hassan II - Casa
Tél : + 212 22 47 93 63
Fax : + 212 22 47 90 00
Site web : www.cih.co.ma

CITYBANK MAGHREB
52, avenue Hassan II ? BP. 13362 - Casablanca
Tél : + 212 22 48 96 00
Fax : + 212 22 20 57 23

CREDIT DU MAROC
48, bd Mohamed V - BP. 13579 - Casablanca
Tél : + 212 22 47 70 00
Fax : + 212 22 27 71 27
Site web : www.creditudumaroc.co.ma

Société Générale Marocaine des Banques
55, bd Abdelmoumen, BP. 13090 - Casablanca
Tél : + 212 22 43 86 33/22 20 09 82
Fax : + 212 22 20 09 61

Attijary-WafaBank
2 Boulevard Moulay Youssef 20000 Casablanca
Tél : + 212 22 22 38 25
Fax : + 212 22 29 88 88/ 022 22 41 69
Site web : attijarywafabank.com

Caisse Centrale de Garantie
Hay Riyad -10000 Rabat
Tél : + 212 37 71 68 68
Fax : + 212 37 71 5715
Site web : www.ccg.org.ma

Caisse de Dépôt et de Gestion
Place My. Hassan - BP. 408 - Rabat
Tél : + 212 37 76 38 49
Fax : + 212 37 76 55 20
Site web : www.cdg.org.ma

Crédit Agricole
28 Rue Abou Faris Al Marini - Rabat
Tél : + 212 37 70 78 32
Fax : + 212 37 20 82 19 - 20 82 20 - 20 82 21
Site web : www.creditagricole.ma

DAR ADDAMANE
288, Bd. Mohamed Zerktouni BP. 15875
Tél : + 212 22 29 74 07
Fax : + 212 22 29 74 05
Site web : www.dardamane.ma

AMBASSADES ETRANGÈRES AU MAROC

Afrique du sud

34 rue As Sâadiyne Hassan RABAT
Tél : + 212 37 70 67 60
Fax : + 212 37 70 67 56

Algérie

46 BD Tarik Ibn Ziad RABAT
Tél : + 212 37 76 54 74
Fax : + 212 37 76 22 37

Allemagne

7 rue Madnine RABAT
Tél : + 212 37 70 96 62
Fax : + 212 37 70 68 51

Arabie Saoudite

43 pl de l'Unité Africaine RABAT
Tél : + 212 37 73 01 71
Fax : + 212 37 76 85 87

Argentine

12 rue Mekki Bittauri RABAT
Tél : + 212 37 75 51 20
Fax : + 212 37 75 54 10

Belgique

6 AV de Marrakech RABAT
Tél : + 212 37 76 47 46
Fax : + 212 37 76 70 03

Bésil

3 rue Cadi Benjelloun RABAT
Tél : + 212 37 75 51 51
Fax : + 212 37 75 52 91

Canada

13 bis rue Jâafar As Sadik RABAT
Tél : + 212 37 67 28 80
Fax : + 212 37 67 21 87

Chili

35 AV Ahmed Balafrej RABAT
Tél : + 212 37 63 60 65

Egypte

31 AV d'Alger RABAT
Tél : + 212 37 73 18 33
Fax : + 212 37 70 68 21

Emirats Arabes

11 BD Al Alaouiyne RABAT
Tél : + 212 37 70 20 35

Espagne

3 rue Madnine RABAT
TEL : + 212 37 26 80 00
Fax : + 212 37 70 73 87

France

3 rue Sahnoune RABAT
Tél : + 212 37 68 97 00
Fax : + 212 37 68 97 50

Grande Bretagne

17 BD Tour HASSAN RABAT
Tél : + 212 37 72 96 96
Fax : + 212 37 70 45 31

Inde

13 AV de Michlifen RABAT
Tél : + 212 37 67 13 39
Fax : + 212 37 67 12 69
Fax : + 212 37 65 91 18

Iran

AV Imam Malik RABAT
Tél : + 212 37 75 21 67
Fax : + 212 37 65 91 18

Italie

2 rue Idriss Al Azhar RABAT
Tél : + 212 37 70 65 98
Fax : + 212 37 70 57 58

Koweït

AV Imam Malik RABAT
Tél : + 212 37 75 17 75
Fax : + 212 37 75 35 91

Jordanie

Quartier Souissi 65 Villa Wafa RABAT
Tél : + 212 37 75 11 25
Fax : + 212 37 75 87 22

Pays Bas

4O rue de Tunis RABAT
Tél : + 212 37 73 35 12
Fax : + 212 37 73 33 33

Portugal

5 rue Thami Lamdouar Souissi RABAT
Tél : + 212 37 75 64 46
Fax : + 212 37 75 64 45

Qatar

4 rue Tarik Ibn Ziad RABAT
Tél : + 212 37 76 56 81
Fax : + 212 37 76 39 45

Japon

39 BD Ahmed Balafrej RABAT
Tél : + 212 37 63 17 82
Fax : + 212 37 75 00 78

Suisse

Square Berkane RABAT
Tél : + 212 37 70 69 74
Fax : + 212 37 70 57 49

Tunisie

6 AV Abdelkrim Benjelloun RABAT
TEL : + 212 37 73 06 36
Fax : + 212 37 73 06 37

USA

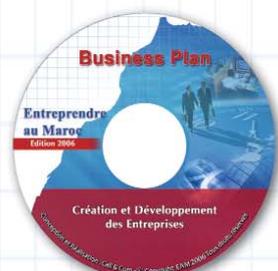
2 AV de Marrakech RABAT
Tél : + 212 37 76 22 65
Fax : + 212 37 76 56 61

Edition 2006 **Entreprendre au Maroc**

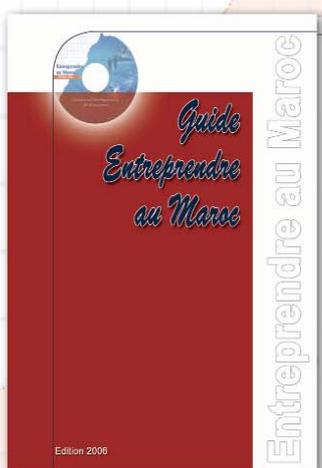
www.entreprendre-ma.com



Business Plan



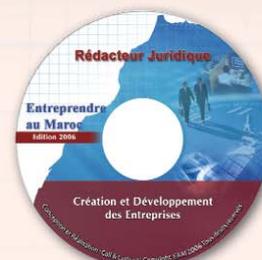
5 ans, Mensuel, Multi-projets, Etats graphiques, Tva, Charges de personnels, Programme d'investissement, Plan de financement, Trésorerie, Chiffre d'affaires et Comptes des Produits et Charges (CPC), Bilans, Ratios, Point mort, Evaluation, Impression de rapports, Didacticiel



Guide Entreprendre

Maroc, Régions, Secteurs économiques, Mesures incitatives, Opportunités d'affaires, Parcours de l'entrepreneur, Utilisation du rédacteur juridique et simulateur financier, Documents utiles, Contacts (version imprimée)

Assistant Juridique



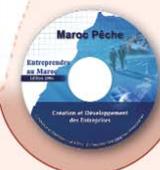
Multi-sociétés, Choisir votre statuts, Avantages/Inconvénients, Conditions, formalités, Impression de rapports, Statuts, Formulaire unique, Certificat négatif, Annonce journal, etc.



Maroc Economie



Maroc Industrie



Maroc Pêche



Parcours de l'Entrepreneur



Documents Utiles



66, Avenue des Champs Elysées, B46, 75008 Paris, France
Tél. : +33 1 45 75 63 97 - Fax : +33 1 45 62 01 12
E-mail : contact@groupecall.com
Site Web : www.groupecall.com

Entreprendre au Maroc : guichet électronique de bout en bout pour la création de projet au Maroc.

Un outil pratique, complet et indispensable aux professionnels, aux porteurs de projets, aux entrepreneurs et aux investisseurs de manière générale.

Son objectif est d'offrir toutes les informations et les traitements nécessaires à la concrétisation d'un projet de création d'entreprise.

Vous y trouverez toutes les informations économiques, sociales, géographiques, mesures incitatives, opportunités, acteurs, démarches et méthodes pour le choix et la mise en place de votre projet d'investissement.

Des guides logiciels financiers et juridiques sont également proposés pour vous guider dans la mise en place de votre business plan et dans la rédaction de vos documents nécessaires à la création.

En fin, de nombreux documents prêts à l'emploi et toutes les adresses indispensables, y compris site internet, des majeurs acteurs dans ce domaine vous sont proposés. En voici le sommaire :

- I- Maroc
- II- Secteurs économiques
- III- Régions
- IV- Mesures incitatives
- V- Acteurs
- VI- Financements
- VII- Opportunités d'affaires
- VIII- Parcours de l'Entrepreneur
- IX- Plan d'affaires
- X- Dossier juridique
- XI- Etude de cas
- XII- Carnet d'adresses



Mohammed AMRABT

Ingénieur ENSEEIHT à Toulouse et MBA ESSEC à Paris, Expert dans le domaine des NTIC et en organisation des entreprises, a mené, depuis plus de 20 ans, plusieurs grands projets en Europe (Espace, Pétrole, Télécommunication, Informatique, libéralisation des marchés, création / privatisation / fusion / acquisition d'entreprises , etc.). Consultant auprès d'organismes internationaux, Mohammed AMRABT est aussi l'auteur du programme *Entreprendre au Maroc* (Cd Roms, Guides, Trophée, Formations), et a participé au Maroc à des privatisations et a conduit plusieurs stratégies et campagnes de communication.

Dépôt légal N° 2006F10014 - ISBN : 9954-8683-0-5

Conception et édition :



7 bis Angle rue Aguelmane Sidi Ali et rue Aïn Asserdoune,
1 étage, appt. N° 1, Agdal - Rabat

Tél.: +212 37 77 42 82

Fax: +212 37 77 17 75

Site Web : opendeal.entreprendre-ma.com

E-mail : opendeal@entreprendre-ma.com