

ROYAUME DU MAROC

Ministère de l'Industrie, de l'Investissement,
du Commerce et de l'Economie numérique
Secrétariat d'Etat
Chargé du Commerce Extérieur



المملكة المغربية

وزارة الصناعة والاستثمار والتجارة
والاقتصاد الرقمي
كتابة الدولة
المكلفة بالتجارة الخارجية

Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l'export

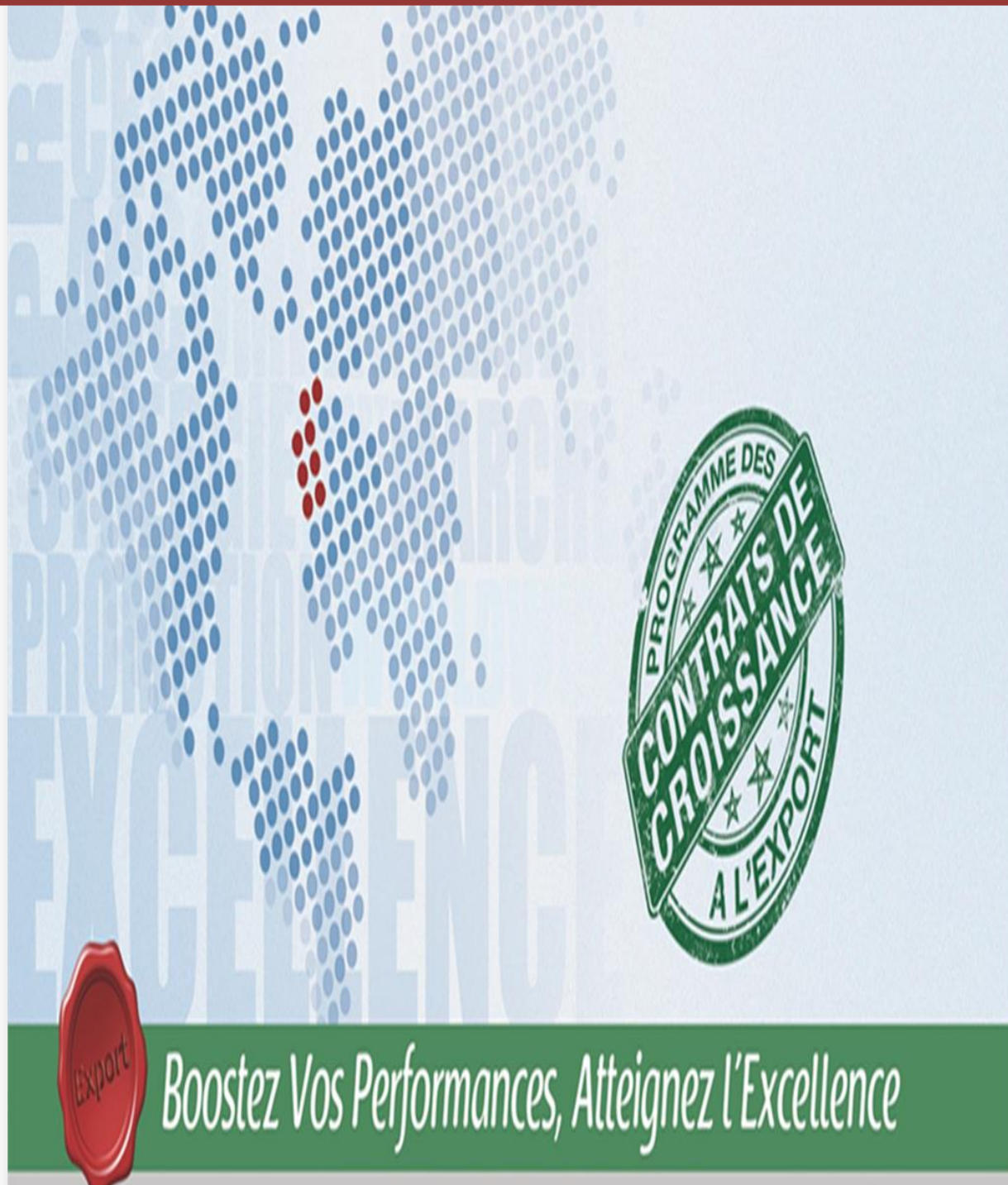




Table des matières

I.	Consistance, objectifs et champs d’application	2
1.	Consistance	2
2.	Objectifs du Programme de Contrat de Croissance à l’Export	2
3.	Champs d’application.....	2
a.	Hors champs d’application.....	2
b.	Actions éligibles.....	3
II.	Cible du Programme de Contrat de Croissance à l’Export.....	4
1.	Entreprises ciblées par le Programme de Contrat de Croissance à l’Export.....	4
2.	Critères d’éligibilité des entreprises	4
III.	Modalités d’appui du Programme de Contrat de Croissance à l’Export	5
1.	Montant de l’appui.....	5
2.	Plafond de la contribution de l’état.....	5
3.	Modalités d’attribution des dotations annuelles aux entreprises bénéficiaires.....	6
IV.	Engagement des parties	6
1.	Engagements de l’Etat	6
2.	Engagements de l’entreprise	6
V.	Modalités d’adhésion au programme des Contrats de Croissance à l’Export.....	7
1.	Conditions pour soumissionner au programme	7
2.	Dossier de candidature.....	7
3.	Processus de sélection des entreprises	8
VI.	Modalités de pilotage et de suivi de l’exécution du contrat de croissance à l’export	9
VII.	Dépôt et retrait des dossiers de candidature.....	10



I. Consistance, objectifs et champs d’application

1. Consistance

Un appui financier destiné, sur la base d’un appel à manifestation d’intérêt, à apporter le soutien de l’Etat aux entreprises de droit marocain porteuses d’un business plan ambitieux à l’export pour la réalisation dudit plan.

Il est mis en œuvre à travers des contrats de croissance Etat-Entreprise d’une durée de 3 ans et consiste à prendre en charge certaines actions de marketing et de commercialisation à destination des marchés étrangers pour le développement à l’export des entreprises bénéficiaires, selon des modalités de financement et des critères d’éligibilité du programme.

L’adhésion à ce programme nécessite un engagement fort de la part de l’entreprise exportatrice, car il s’agit de la volonté et de la capacité de celle-ci à définir et à mettre en œuvre son projet à l’export.

2. Objectifs du programme des contrats de croissance à l’export

Le programme des contrats de croissance à l’export a pour objectifs de :

- ✓ Générer des exportations additionnelles ;
- ✓ Permettre aux entreprises exportatrices d’accéder à certains moyens nécessaires au développement de leurs produits sur les marchés cibles ;
- ✓ Renforcer le positionnement des entreprises exportatrices sur les marchés cibles ;
- ✓ Convertir des entreprises exportatrices occasionnelles en entreprises exportatrices professionnelles et régulières.

3. Champs d’application

a. Hors champs d’application

L’appui de l’Etat porte sur la participation dans les frais de réalisation et de mise en œuvre du plan d’actions marketing ou commerciales visant à développer les exportations de l’entreprise bénéficiaire dans ses marchés cibles, **à l’exclusion des :**

- Salaires du personnel de l’entreprise anciennement ou nouvellement recruté ;
- Investissements matériels (immobilisations matérielles : locaux, machines, ...).

Cet appui n’est pas cumulable avec tout autre appui, de même nature, alloué par un organisme public.



b. Actions éligibles

Types des actions	Description
Soutien à l'identification et la prise en charge de relais commerciaux	Permet d’identifier et de prendre en charge les frais liés aux services des relais commerciaux dans les marchés cibles.
Missions de prospection	Permet de prendre en charge les frais relatifs à la réalisation de missions de prospection commerciale dans des marchés étrangers définis.
Etudes de marché détaillées	Permet de prendre en charge les frais relatifs à la réalisation et /ou acquisition d’études relatives aux marchés cibles (Etude de faisabilité de projet, analyse détaillée de marchés, veille sur les marchés, ...).
Actions de communication / publicité sur les marchés cibles	Permet de prendre en charge les frais de réalisation d’actions de marketing opérationnel (réalisation de supports de communication (Brochures, site Web, films, ...), insertion dans les médias spécialisés, (spot TV et radio, ...).
Participation à des événements non couverts par les organismes publics de promotion (salons, conférences, foires, ...)	Permet de prendre en charge les frais de participation ou d’organisation d’événements de promotion non pris en charge par les organismes publics de promotion.
Participation dans les missions B2B spécifiques	Permet de prendre en charge les frais de participation ou d’organisation de missions B2B spécifiques.
Acquisition d'outils CRM (Customer Relationship Management : Gestion de la relation client)	Permet de couvrir les frais liés à l’acquisition d’outils CRM servant, entre autres, au suivi et à la gestion de la relation client à l’export et au reporting commercial. Ces frais peuvent couvrir l’acquisition de licences ou l’abonnement à des applications CRM web.
Acquisition ou abonnement à des bases de données commerciales	Permet de couvrir les frais d’acquisition des bases de données commerciales ou d’abonnement à : <ul style="list-style-type: none"> • Bases de données de veille commerciale • Bases de données d’appels d’offres internationaux • publications et newsletters de marchés cibles ...
Référencement dans les chaînes de distribution	Permet de participer aux frais de réalisation d’actions de référencement dans la grande distribution au sein des marchés cible (campagnes de lancement de produits référencés, animation sur les lieux de vente, ...).



Financement des plateformes de stockage et de distribution au niveau des marchés cibles	Permet de prendre en charge les frais de location des plateformes de stockage et de distribution au niveau des marchés cibles.
Prise en charge des frais d’assurance à l’export	Permet de prendre en charge les frais d’assurance à l’export. Les rubriques prises en charge sont : assurance de risques commerciaux (Défaut de paiement prolongé, insolvabilité de l’acheteur étranger).
Frais d’interprète	Permet de prendre en charge les frais relatifs à l’interprétariat d’une langue à une autre ou l’intermédiation, dans une conversation, entre des personnes parlant des langues différentes.
Frais de traduction des documents commerciaux	Permet de prendre en charge les frais relatifs à la traduction des documents commerciaux.
Accès aux services de designers	Permet de prendre en charge les frais d’accès aux services des designers.
Soutien aux procédures d’AMM (autorisation de mise en marché) dans les marchés cibles	Permet de fournir un appui pour la prise en charge d’une partie des frais d’AMM (autorisation de mise en marché).
Conception de packaging	Permet de prendre en charge les frais de conception, design et études techniques pour les emballages.
Soutien à la certification pour accéder à certains marchés cibles	Permet de prendre en charge les frais de certification afin de répondre aux normes spécifiques pour accéder à certains marchés cibles.
Enregistrement des marques, brevets, licences et designs à l’international	Permet de prendre en charge les frais de protection des marques, brevets, licences et les designs sur les marchés internationaux.

II. Cible du programme des contrats de croissance à l’export

1. Entreprises ciblées par le programme de contrats de croissance à l’export

Les Contrats de croissance sont destinés à toute entreprise de droit marocain, résidente au Maroc et dont le chiffre d’affaires à l’export moyen est supérieur à 5 millions de dirhams et inférieur ou égal à 500 millions de dirhams sur les trois dernières années.

2. Critères d’éligibilité des entreprises

Peuvent soumissionner au programme Contrats de croissance à l’Export les entreprises satisfaisant à tous les critères suivants :

- Les entreprises de droit marocain ayant au minimum deux années d’activité au moment du dépôt de la demande ;



Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l'export

- Les entreprises, personnes morales uniquement, soumissionnant à titre individuel, ou dans le cadre d'un consortium ou d'un groupement d'entreprises ;
- Avoir un chiffre d'affaires moyen à l'export supérieur à cinq (5) Millions de Dirhams et inférieur ou égal à cinq cents (500) millions de dirhams sur les trois dernières années ;
- Les entreprises inscrites au registre de commerce (à l'exception des coopératives¹), et ayant une situation régulière vis-à-vis du de l'administration fiscale et de la CNSS.

Tous les secteurs d'activités sont éligibles au programme des contrats de croissance à l'export.

Les entreprises membres des écosystèmes industriels retenus dans le cadre du plan d'accélération industrielle bénéficient d'un accès prioritaire au programme.

Ces entreprises sont exemptées du dépôt de dossier administratif.

NB : Dans le cadre d'un consortium d'entreprises, ces critères doivent être applicables à chaque entreprise du consortium.

III. Modalités d'appui du Programme de Contrat de Croissance à l'Export

1. Montant de l'appui

La participation annuelle de l'Etat aux charges de réalisation du projet de développement à l'export de l'entreprise est calculée en fonction de la croissance du chiffre d'affaires à l'export réalisée par l'entreprise, selon le barème suivant :

Taux de croissance annuelle du CAE	CAE ≤ 3%	3% < CAE ≤ 10%	10% < CAE ≤ 20%	CAE > 20%
Part de contribution annuelle de l'Etat au montant des dépenses validées	0%	60%	80%	90%
		Plafonné à 5MDH		

2. Plafond de la contribution de l'état

Le montant annuel de l'appui augmente en fonction du chiffre d'affaires à l'export additionnel réalisé par l'entreprise dans la limite de 5 MDH.

Cet appui est accordé en fonction de réalisation, par l'entreprise bénéficiaire, de son plan d'actions relatif à son projet de développement à l'export.

¹ Peuvent soumissionner aussi à ce programme les coopératives disposant d'un agrément, ayant une situation régulière vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS et étant en activité depuis au moins deux années au moment du dépôt de la demande.



3. Modalités d’attribution des dotations annuelles aux entreprises bénéficiaires

A la fin de chaque année et après évaluation de l’évolution de son chiffre d’affaires à l’export et vérification des pièces justificatives relatives aux actions réalisées, l’entreprise bénéficie du remboursement des dépenses éligibles effectuées dans le cadre de son projet de développement à l’export pour l’année écoulée selon le degré d’atteinte de ses objectifs de croissance à l’export et ce conformément aux modalités d’appui du programme.

IV. Engagement des parties

1. Engagements de l’Etat

A travers le programme des contrats de croissance à l’export, l’Etat s’engage à :

- ✓ Participer au financement des frais de réalisation et de mise en œuvre du business plan à l’export visant à développer les exportations de l’entreprise bénéficiaire dans ses marchés cibles conformément aux modalités d’appui du programme.
- ✓ Assurer l’évaluation et le suivi de la réalisation du plan de développement à l’export susvisé.

2. Engagements de l’entreprise

L’engagement de l’entreprise bénéficiaire du programme consiste à :

- ✓ Mettre en œuvre son business plan conformément aux actions prévues dans le plan d’actions validé par le comité d’attribution et d’évaluation ;
- ✓ Promouvoir, autant que possible, la synergie et la complémentarité entre le plan de développement à l’export proposé et les programmes de promotion des partenaires publics ;
- ✓ Respecter les quotités convenues entre le financement du fonds d’appui et les paiements finançables sur ses propres deniers ;
- ✓ Ne pas financer doublement une activité ayant déjà fait l’objet d’un financement public ;
- ✓ Présenter au MDCCE les rapports trimestriels sur l’état d’avancement de son plan de développement à l’export ainsi que les rapports de synthèse annuels des activités réalisées et les justifications des dépenses y afférentes ;
- ✓ Respecter les délais de dépôt des dossiers de reporting et des pièces justificatives des dépenses éligibles réalisées dans le cadre du plan de développement à l’export ;
- ✓ Communiquer et fournir au cabinet, mandaté par le MDCCE pour assurer le suivi de l’exécution des contrats de croissance à l’export, les informations et les documents nécessaires



Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l’export

pour mener à bien sa mission d’examen et d’évaluation des dossiers de reporting ;

- ✓ Notifier au MDCCE tout évènement affectant l’exécution et la mise en œuvre du projet de développement à l’export et ce, avant la clôture de l’exercice objet de la notification.

V. Modalités d’adhésion au programme des contrats de croissance à l’Export

1. Conditions pour soumissionner au programme

Les entreprises souhaitant manifester leur intérêt au programme des contrats de croissance à l’export doivent remplir les conditions suivantes :

- Répondre aux critères d’éligibilité du programme de Contrat de Croissance à l’Export (**Cf. partie II.2.**) ;
- Disposer d’un projet de croissance à l’export : l’entreprise doit présenter un projet de croissance à l’export qui doit comprendre les parties suivantes :
 - Présentation de l’entreprise ;
 - Projet de croissance à l’export, constitué des éléments suivants :
 - Une présentation du projet ;
 - Une analyse de marché cible ;
 - La stratégie marketing et commerciale de pénétration du/des marchés cibles et son planning de réalisation ;
 - Le Business plan du projet de croissance à l’export contenant un plan d’actions budgétisé par année du projet de croissance à l’export

NB : Les modèles à remplir sont fournis dans les annexes de cet appel à candidature.

2. Dossier de candidature

Le dossier de candidature que présentera l’entreprise doit comprendre les parties suivantes :



Un dossier administratif

- Formulaire de candidature téléchargeable sur le site web du Secrétariat d’Etat Chargé du Commerce Extérieur **www.mce.gov.ma**;
- Lettre de motivation selon le modèle téléchargeable sur le site web du Secrétariat d’Etat Chargé du Commerce Extérieur **www.mce.gov.ma**;
- Le présent cahier de charges dûment paraphé et cacheté ;
- Une note de présentation de l’entreprise et de sa situation actuelle (Annexe 1) ;



Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l’export

- Présentation sommaire du projet de croissance à l’export (Annexe 2) ;
- Attestation des pouvoirs des signataires agissant au nom de l’Entreprise légalisée et ce, selon le modèle téléchargeable sur le site web du Secrétariat d’Etat Chargé du Commerce Extérieur www.mce.gov.ma;
- Statut de l’Entreprise ;
- Attestation fiscale originale datant de moins d’un 1 an ou une copie certifiée conforme ;
- Attestation de CNSS originale datant de moins d’un 1 an ou une copie certifiée conforme ;
- Certificat d’immatriculation au registre du commerce (modèle 7) ou agrément pour les coopératives (original ou copie certifiée conforme) ;
- PV des Assemblées Générales Ordinaires (2 derniers exercices) ;
- Une attestation délivrée par la banque de l’entreprise attestant l’état de santé financière de l’entreprise ;
- Une attestation de RIB originale ;
- Les comptes certifiés des deux derniers exercices ainsi que le rapport d’audit du commissaire aux comptes en cas d’éligibilité par rapport à la législation en vigueur.



Un dossier technique du projet de croissance à l’export

- Présentation détaillée du projet de croissance à l’export (Annexe 3) ;
- Présentation et analyse des marchés cibles (Annexe 4) ;
- Stratégie globale et stratégie commerciale et marketing relatives au projet de croissance (Annexe 5) ;
- Business plan du projet de croissance à l’export (Annexe 6) y compris le plan d’actions budgétisé par année du projet de croissance à l’export (Annexe 7).

3. Processus de sélection des entreprises

Le processus de sélection est constitué de trois phases : présélection, sélection et contractualisation.

- **La phase de présélection** est la phase durant laquelle sera évaluée la conformité administrative de l’entreprise soumissionnaire.
 - ▶ Principaux critères de présélection :
 - Structure de l’entreprise (notamment l’ancienneté de l’entreprise) ;
 - Transparence sociale et fiscale ;
 - Chiffre d’affaires à l’export ;
 - Plan de croissance à l’export (Description sommaire du projet à l’export) ;
- **La phase de sélection** est la phase au cours de laquelle seront évaluées la pertinence, l’ambition et la faisabilité du business plan à l’export de l’entreprise. Ainsi l’entreprise devra obtenir une notation positive sur la base d’une grille d’analyse prédéfinie.
 - ▶ Critères de sélection : l’entreprise doit satisfaire deux familles de critères :
 - Structure et solidité financière de l’entreprise :
 - Solidité financière de l’Entreprise



Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l'export

- CA à l'export sur les 3 dernières années
 - Comptes certifiés annuellement
 - Ancienneté
 - Expérience dans l'export
 - Maturité organisationnelle
 - Existence d'une entité dédiée à l'export
 - Formalisme des processus
 - Maturité SI (Système d'information)
 - Existence d'un SMQ (Système de Management de la Qualité)
- **Projet de croissance à l'export :**
 - Qualité de la stratégie commerciale et marketing relative au projet de croissance à l'export
 - CA prévisionnel à l'export sur les trois prochaines années
 - Adéquation du couple produit/marché
 - Analyse de la concurrence
 - Qualité de l'analyse de marché
 - Cohérence du plan d'action
 - Pertinence du plan d'action
 - Réalisme du Business Plan
- **La phase de Contractualisation** permet d'élaborer le cadre contractuel liant l'Entreprise à l'Etat et de signer le contrat de croissance à l'export.

VI. Modalités de pilotage et de suivi de l'exécution du contrat de croissance à l'export

Le pilotage et le suivi des étapes d'exécution du contrat sont confiés à trois structures : le Comité de pilotage, le Comité d'évaluation et d'attribution et la Cellule de gestion et de suivi du programme afférent aux contrats de croissance assistée par un cabinet externe, recruté sur la base d'un appel d'offres, pour assurer l'examen et l'évaluation des dossiers de reporting communiqués par les entreprises bénéficiaires.

Les modalités et moyens d'évaluation des étapes d'exécution du plan d'actions conformément aux objectifs fixés dans le business plan, s'appuient sur les informations et les pièces justificatives fournies par l'entreprise sous forme de dossiers de reporting trimestriels et annuels.



VII. Dépôt et retrait des dossiers de candidature

Les entreprises intéressées doivent déposer leurs dossiers de candidature chez les partenaires régionaux :

- Conseil de la Région Guelmim Oued-Noun
- Centre Régional d’Investissement Guelmim Oued-Noun
- Chambre de Commerce d’Industrie et de services de Tantan
- Confédération Générale des Entreprises du Maroc Régions Sud

Pour plus d’information veuillez contacter :

Secrétariat d’Etat Chargé du Commerce Extérieur

Direction de la Défense et de la Réglementation Commerciale

**Business Center Aile Nord, immeuble parcelle 14, Boulevard Erriad,
Hay Riad Rabat.**

Pour plus d’information et téléchargement du dossier de candidature consulter :

www.mce.gov.ma/ accompagnement à l’export.

Tél. : +212 5 37 70 18 46 / +212 5 37 20 11 93

Fax. : +212 5 37 72 71 50

Email :

mouhtadi@mce.gov.ma;

housti@mce.gov.ma ; elbassri@mce.gov.ma; boaddi@mce.gov.ma



Annexes



Annexe 1: Présentation générale de l'entreprise

Informations générales	
Nom/ Raison sociale	
Forme juridique	
Date de création	
Date de début d'activité	
Capital social	
N° du RC	
N° de l'identifiant fiscal	
N° CNSS	
Banque partenaire principale de l'Entreprise et N° du compte bancaire (RIB sur 24 Chiffres)	
Siège social	
Tél	
FAX	
Email	

Appartenance à un groupe	
Indique si l'entreprise est filiale d'un groupe	Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/>
Si oui, lequel?	

Principales activités



Principaux marchés (pays)

Principaux produits/services commercialisés par marché	
Marchés (pays)	Produits/Services commercialisés
Nombre d'année de l'export (ancienneté)

Chiffre d'affaires global des 3 derniers exercices		
Années	CA (en DH)	Taux de croissance
N-1		
N-2		
N-3		

Chiffre d'affaires à l'export des 3 derniers exercices clos		
Années	CA export (en DH)	Taux de croissance
N-1		
N-2		
N-3		



Capacité de production (fin du dernier exercice clos)		
Année	Capacité de production	Taux de croissance
N		

Prévisions d'Investissement		
Année	Prévision	Nature
N+1		

Effectif total (fin du dernier exercice clos)		
Années	Effectif	Taux de croissance
	Total: Nombre des Femmes: Nombre des Permanents:	

Commentaires



Annexe 2: Présentation sommaire du projet de croissance à l’export

Description du projet

Description des marchés ciblés (pays)

(Produits/marchés) à exporter

Délais de réalisation du projet



Budget prévisionnel pour la réalisation du projet de croissance à l’export

--

Synthèse du plan d’actions et des moyens à mettre en place pour réaliser les objectifs fixés

--



Annexe 3 : Présentation détaillée du projet de croissance à l’export

Description détaillée du projet

Objectifs du projet

Les secteurs d’activités concernés par le projet

Les principaux impacts liés au projet



Les principaux risques liés au projet et les mesures préventives envisagées

--

Commentaires

--



Annexe 4: Présentation et analyse des marchés cibles

Historique

Principaux couples produits/marchés ciblés par le projet de croissance à l’export (historique des 3 dernières années)

Année 2015

Marchés (Pays)	Groupes de produits / services commercialisés	Chiffre d'affaires en Dhs
Total		
Total		
Total		
Total		
Total général		

Année 2014

Marchés (Pays)	Groupes de produits / services commercialisés	Chiffre d'affaires en Dhs
Total		



Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l’export

Total		
Total		
Total		
Total général		

Année 2013

Marchés (Pays)	Groupes de produits / services commercialisés	Chiffre d'affaires en Dhs
Total		
Total		
Total		
Total		
Total général		



Perspectives de croissance à l’export

Année 2017

Marchés (Pays)	Groupes de produits / services commercialisés	Chiffre d'affaires en Dhs
Total		
Total		
Total		
Total		
Total général		

Année 2018

Marchés (Pays)	Groupes de produits / services commercialisés	Chiffre d'affaires en Dh
Total		
Total		



Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l’export

Total		
Total		
Total général		

Année 2019

Marchés (Pays)	Groupes de produits / services commercialisés	Chiffre d'affaires en Dh
Total		
Total		
Total		
Total général		

Analyse des marchés ciblés et de la concurrence

	Marché ciblé (pays)	Principaux clients ciblés
Clients ciblés par marché		



Cahier des charges – Programme des contrats de croissance à l’export

	Année	Chiffre d'affaires global en Dhs	Volumes
Décrire l'évolution prévisionnelle globale de la demande			

Marchés (pays)	Concurrents

	Marché (pays)	Produits / Services similaires ou de substitutions
Décrire les produits / services similaires ou de substitutions présents sur chaque marché		

Commentaires



Annexe 5: Stratégie globale et stratégie commerciale et marketing relatives au projet de croissance

Stratégie globale relative au projet de croissance à l'export	
Les grandes lignes directrices de la stratégie de croissance à l'export	
Décrire les opportunités de marchés identifiées	
Décrire le positionnement visé et les facteurs de différenciation	

Stratégie commerciale et marketing du projet de croissance à l'export	
Les grandes lignes directrices de la stratégie commerciale et marketing du projet de croissance à l'export	

Commentaires :



Annexe 6: Business plan du projet de croissance à l'export

Prière de rédiger le business plan conformément au schéma ci-dessous :

I. Entreprise :

Présentation contenant les éléments ci-après :

- Structure organisationnelle (l'organigramme de l'entreprise)
- Bref aperçu sur :
 - L'entité dédiée à l'export
 - Le système de l'information
 - Le système de management de la qualité

II. Projet de croissance à l'export

- Description du projet
- Objectifs attendus
- Analyse de marché
- Analyse de la concurrence (*nombre de concurrents et leurs stratégies commerciales, situation de la concurrence.....*)
- Stratégie commerciale et marketing relative au projet de croissance à l'export
- Chiffre d'affaires prévisionnel à l'export des 3 prochaines années ainsi que les hypothèses de base pour son calcul.
- Le plan d'actions budgétisé par année du projet de croissance à l'export (Annexe 7)



Annexe 7: Plan d’action budgétisé par année du projet de croissance à l’export

Année	Description de l'action	Objectifs	Impacts	Marché (Pays)	Groupe ou famille de produits	Secteur	Coût en KDH	Prévision de réalisation de l'action	
								Date début	Date fin
Année N+1									
Année N+2									
Année N+3									

Commentaires :