

**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

---

# PROGRAMME D'APPUI AUX PRIMO-EXPORTATEURS

---

**Règlement de l'appel à candidature**

# Table des matières

---

1. Objet du programme .....	2
2. Consistance du programme.....	2
3. Cible du programme .....	3
4. Critères d'éligibilité au programme.....	4
5. Modalités d'appui au programme.....	4
6. Dépenses éligibles et part de participation de l'Etat.....	4
7. Processus de sélection des entreprises .....	5
8. Modalités de reconduction annuelle du contrat d'appui aux primo-exportateurs .....	5
9. Modalités d'adhésion au programme .....	5

## 1. Objet du programme.

Le programme d'appui aux primo-exportateurs consiste en un accompagnement sur mesure sur une période de 3 ans, à travers un soutien financier et technique de l'Etat aux entreprises et aux coopératives de droit marocain qui ont un potentiel à l'export et désireuses de se lancer dans l'exportation ou d'en faire une activité régulière.

L'Etat à travers ce programme permettra aux entreprises bénéficiaires d'identifier leur potentiel à l'export, de s'approprier d'une stratégie export adéquate, de maîtriser les étapes clefs de la démarche export à travers des formations ciblées et de bénéficier d'un coaching durant toute la période de mise en œuvre de leurs stratégies export.

En outre, l'Etat accompagnera les entreprises en leur assurant la prise en charge de certaines actions de prospection, de promotion et de commercialisation à destination des marchés étrangers et ce, selon des modalités de financement et des critères d'éligibilité définis par la convention de partenariat relative au programme d'appui aux primo-exportateurs.

## 2. Consistance du programme.

L'appui aux primo-exportateurs repose sur :

- Un diagnostic de l'entreprise ainsi que la conception de sa stratégie export sur une période de 3 ans.
- Un accès à des formations visant à acquérir des compétences et des outils dans les différentes thématiques du développement de l'export (marketing, finance, commercial, dédouanement, transport...)
- Un appui à la mise en œuvre de la stratégie de développement à l'export à travers une palette d'actions éligibles financées dans le cadre du programme.
- Un accompagnement sur mesure par des actions de coaching effectués par des consultants à l'export.

Cet appui se déroule en trois phases :

### **Phase 1 : Diagnostic et élaboration du plan de développement à l'export.**

- Recrutement des consultants qui seront chargés d'assurer la mission de diagnostic et de l'élaboration du plan de développement à l'export ainsi que le coaching durant toute la période de mise en œuvre dudit plan.
- Diagnostic de l'entreprise pour mettre en exergue les forces, les faiblesses, les opportunités et les risques.
- Formalisation du plan de développement à l'export sur 3 ans : l'entreprise se verra proposer des recommandations d'ordre organisationnelles, opérationnelles et stratégiques afin de favoriser une démarche structurée à l'export, identifier un plan d'actions export et cibler des profils de marché adéquats à son offre à l'export.

À l'issue de cette étape, un rapport global doit être établi par le consultant à l'export. Ce rapport comporte le diagnostic établi, les actions et recommandations pratiques pour l'amélioration et/ou la mise en valeur du potentiel à l'exportation et les besoins en formation identifiés ainsi que le calendrier de réalisation des formations.

### **Phase 2 : Formation export.**

L'entreprise fera appel à des experts spécialisés ou recourir à des centres de formation, sous la supervision de son consultant à l'export, pour assurer une formation export complète et orientée selon les résultats du diagnostic export préétabli.

Plus concrètement, l'entreprise pourra présenter un maximum de 5 ateliers de formation, qui seront pris en charge dans le cadre du programme, de deux jours chacun définis suivant les recommandations de son conseiller à l'export qui peut, éventuellement, orienter l'entreprise vers d'autres formations assurées par d'autres organismes.

### **Phase 3 : Mise en place du plan de développement à l'export.**

L'Etat assure un coaching et un accompagnement de l'entreprise pour la mise en œuvre de son plan de développement à l'export à travers le soutien au financement de certaines actions de prospection, de promotion et de commercialisation à destination des marchés étrangers.

L'Etat prendra en charge les frais du coaching assuré par le conseiller à l'export durant toute la période de la mise en œuvre du plan de développement à l'export.

En outre, l'Etat prendra en charge des actions de prospection et de promotion qui couvrent principalement les mesures suivantes :

#### **Actions de prospection.**

- Missions de prospection dans les marchés cibles.
- Participation aux foires et salons non couverts par d'autres établissements publics.
- Participation aux missions B2B spécifiques non couverts par d'autres établissements publics.
- Études de marché détaillées dans les marchés cibles.

#### **Actions liées à la commercialisation.**

- Soutien à la prise en charge des frais de relais commerciaux dans les marchés cibles.
- Actions de communication et de publicité sur les marchés cibles.
- Référencement dans les chaînes de distribution.
- Acquisition ou abonnement à des bases de données commerciales.
- Abonnement aux *Virtual Market Place* (VMP).
- Frais liés à la conception ou à l'adaptation du packaging et emballages.

#### **Actions liées à l'accès aux marchés.**

- Prise en charge des frais d'assurance-crédit commercial à l'export.
- Frais de certification pour accéder aux marchés cibles pour les produits nécessitant une certification.

Les actions énumérées ci-dessus ne sont pas exhaustives. D'autres actions peuvent être prises en charge en fonction de leur pertinence, et après approbation du comité de suivi.

Cet appui n'est pas cumulable avec tout autre appui, de même nature, alloué par un organisme public. Seules les dépenses éligibles qui ne sont pas financés dans le cadre d'un autre programme, seront prises en charge par l'État.

### **3. Cible du programme.**

Le programme d'appui aux primo-exportateurs est destiné à toute entreprise ou coopérative de droit marocain domiciliée au Maroc quel que soit son profil, sa taille ou son secteur d'activité. Deux catégories d'entreprises sont identifiées :

- **Les entreprises non-exportatrices** : entreprises qui n'ont jamais réalisé une opération d'exportation.
- **Les entreprises exportatrices irrégulières** dont le chiffre d'affaires moyen à l'export sur les trois dernières années ne dépasse pas 5 millions de Dhs.

Le programme cible **100** entreprises sur la période **2016-2020**, réparties par année comme suit :

Année	2017	2018	2019	2020
Nombre d'entreprises bénéficiaires	50	50	-	-
Nombre cumulé d'entreprises bénéficiaires	50	100	-	-

#### 4. Critères d'éligibilité au programme.

Outre la régularité de sa situation vis-à-vis de l'Administration fiscale et de la CNSS, l'entreprise doit :

- Etre constituée depuis au moins deux années au moment de dépôt de sa candidature ;
- Avoir le statut de personne morale ou de coopérative ;
- Avoir un chiffre d'affaires moyen à l'export sur les trois dernières années ne dépassant pas 5 millions de Dhs.

#### 5. Modalités d'appui du programme.

Le montant de l'appui est plafonné à 3 millions de Dhs par entreprise sur toute la durée du programme qui est de 3 ans et il est limité annuellement selon le tableau suivant :

Année	Plafond par entreprise et par année (en Dhs)
Première	1.000.000
Deuxième	1.000.000
Troisième	1.000.000
<b>Total</b>	<b>3.000.000</b>

#### 6. Dépenses éligibles et part de l'Etat.

<b>Diagnostic et élaboration du plan d'action à l'export</b>	L'Etat prend en charge la totalité des frais de diagnostic et d'élaboration du plan de développement à l'export : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>40.000 Dirhams (TTC)</b> par entreprise bénéficiaire, pour les entreprises situées dans les régions : Rabat-Salé-Kenitra/Casablanca-Settat/Tanger-Tétouan-Al Hoceima/Fès-Meknès/Marrakech-Safi/Béni Mellal-Khénifra.</li> <li>▪ <b>50.000 Dirhams (TTC)</b> par entreprise bénéficiaire, pour les entreprises situées dans les régions : L'Oriental/Drâa-Tafilalet/Souss-Massa/Guelmim-Oued Noun/Laâyoune-Sakia El Hamra/Dakhla-Oued Eddahab.</li> </ul>
<b>Formation export</b>	Frais de la formation plafonnés à 10 000,00 Dhs par module de 2 jours à hauteur de cinq modules par entreprise.
<b>Coaching</b>	Au titre de chaque année, l'Etat prend en charge les frais du coaching et du suivi de la mise en œuvre du plan de développement à l'export assuré par le consultant à l'export. Ces frais sont fixés à hauteur de :

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>40.000 Dirhams (TTC)</b> par entreprise bénéficiaire, pour les entreprises situées dans les régions : Rabat-Salé-Kenitra/Casablanca-Settat/Tanger-Tétouan-Al Hoceima/Fès-Meknès/Marrakech-Safi/Béni Mellal-Khénifra</li> <li>▪ <b>50.000 Dirhams (TTC)</b> par entreprise bénéficiaire, pour les entreprises situées dans les régions : L'Oriental/Drâa-Tafilalet/Souss-Massa/Guelmim-Oued Noun/Laâyoune-Sakia El Hamra/Dakhla – Oued Eddahab</li> </ul>
<b>Mise en œuvre du plan d'action</b>	L'Etat prend en charge 80% des frais liées aux actions de prospection et de promotion inscrites dans le plan d'action de l'entreprise bénéficiaire.

### 7. Processus de sélection des entreprises

- **La phase de sélection** est la phase durant laquelle sera évaluée la conformité administrative de l'entreprise soumissionnaire. Les dossiers de candidature sont évalués au regard de la grille de notation établie à cet effet, en tenant compte de certains critères, avant d'être présentés au Comité de suivi pour validation.
- **La phase de contractualisation** permet d'élaborer le cadre contractuel liant l'entreprise à l'Etat conformément aux dispositions de la présente convention.

### 8. Modalités de reconduction annuelle du contrat d'appui aux primo-exportateurs.

A l'issue du premier trimestre qui suit la signature du contrat d'appui au programme, l'entreprise bénéficiaire est tenue de présenter :

- Un rapport diagnostic qui identifie les forces, les faiblesses, les risques et les opportunités ;
- Un plan de développement à l'export avec un plan d'action budgétisé étalé sur 3 ans ;
- Un rapport sur les besoins en formation ainsi que le calendrier de réalisation des formations.

Après validation de ces rapports par le Ministère, l'entreprise doit exécuter son calendrier des formations et procéder à la mise en œuvre de son plan de développement à l'export triennal.

A la fin de chaque année, l'entreprise doit présenter un rapport sur l'état d'avancement de son plan de développement à l'export ainsi que les justificatifs des dépenses éligibles réalisées.

Après l'examen desdits rapports et la vérification des pièces justifiant la réalisation des actions éligibles, l'entreprise bénéficiera d'un remboursement et ce conformément aux modalités d'appui du programme.

### 9. Modalités d'adhésion au programme.

Les entreprises souhaitant manifester leur intérêt au programme d'appui aux primo-exportateurs doivent présenter un dossier de candidature comprenant les pièces suivantes :

- Lettre de motivation.
- Attestation d'affiliation et de régularité de la situation vis-à-vis de l'administration fiscale datant de moins d'un 1 an (copie certifiée conforme) ;
- Attestation d'affiliation et de régularité de la situation auprès du CNSS datant de moins d'un 1 an (copie certifiée conforme) ;
- Certificat d'immatriculation au registre du commerce (modèle 7) ou agrément pour les coopératives (copie certifiée conforme) ;
- Statuts de l'entreprise ;

- Liasse fiscale certifiée par l'administration fiscale ;
- Dossier de candidature de l'entreprise selon le modèle téléchargeable sur le site web du Secrétariat d'Etat Chargé du Commerce Extérieur dûment remplie et signée (sur support papier et électronique).

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/](http://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](mailto:mouhtadi@mce.gov.ma);

[housti@mce.gov.ma](mailto:housti@mce.gov.ma) ; [elbassri@mce.gov.ma](mailto:elbassri@mce.gov.ma); [boaddi@mce.gov.ma](mailto:boaddi@mce.gov.ma)