

الاستثمار بالمملكة المغربية دليل

Guide de l'investissement au Royaume du Maroc

Jamal Amimi

جمال عميمي

الاستثمار في المملكة المغربية

Guide de l'investissement au Royaume du Maroc

© 2026 Jamal Amimi. All rights reserved.
First edition, 2026.

No part of this book may be reproduced without written
permission.

2026 جمال عميمي. جميع الحقوق محفوظة. الطبعة الأولى، 2026.

عن هذا الكتاب

مع نصائح عملية وتحذيرات تحميكم من الأخطاء التي ترفض بسببها الملفات. المنح والقروض والضمانات في القطاع الصناعي والفلاحي والسياحي والخدمات، 30، نظام المقاولات الصغيرة والمتوسطة الجديد، كيفية التقديم والوثائق المطلوبة، في جميع القطاعات: ميثاق الاستثمار الجديد القانون 2203 ومنح الدعم حتى كتاب ثنائي اللغة العربية والفرنسية يرافقكم خطوة بخطوة في الاستثمار بالمغرب دليل الاستثمار بالمملكة المغربية

À propos de ce livre

Le Guide de l'investissement au Royaume du Maroc est un livre bilingue (arabe-français) qui vous accompagne pas à pas pour investir au Maroc dans tous les secteurs : la nouvelle Charte de l'investissement (loi-cadre 03-22) et ses primes jusqu'à 30 %, le nouveau dispositif TPME, les démarches et les documents requis, les primes, crédits et garanties dans l'industrie, l'agriculture, le tourisme et les services, avec des conseils pratiques et des avertissements contre les erreurs qui font rejeter les dossiers.

المحتويات

Contents

مقدمة: لماذا هذا الكتاب، ولماذا الآن؟	7
Introduction : pourquoi ce livre, pourquoi maintenant ?	7
الفصل 1: خريطة الاستثمار في المغرب الأرقام والطموح والجهات الفاعلة	17
Chapitre 1 : Le paysage de l'investissement marocain — chiffres, ambitions et acteurs	17
الفصل 2: ميثاق الاستثمار القانون الإطار 2203 الأنظمة الأربعة للدعم	29
Chapitre 2 : La Charte de l'investissement (loi-cadre 03-22) — les quatre dispositifs de soutien	29
الفصل 3: النظام الرئيسي من يحق له؟ وكيف تتراكم المنح حتى 30؟	40
Chapitre 3 : Le dispositif principal — qui est éligible, et comment les primes se cumulent jusqu'à 30 %	40
الفصل 4: نظام دعم المقاولات النظام المصنوع لك	52
Chapitre 4 : Le dispositif TPME — le système fait pour vous	52
الفصل 5: المشاريع الاستراتيجية واللجنة الوطنية للاستثمار	65
Chapitre 5 : Les projets stratégiques et la Commission Nationale de l'Investissement	65
الفصل 6: أين تقدّم ملفك؟ المراكز الجهوية للاستثمار والشباك الموحد	76
Chapitre 6 : Où déposer ? CRI, AMDIE et guichet unique	76
الفصل 7: إنشاء شركة خطوة بخطوة: الوثائق والتكاليف الحقيقية	87
Chapitre 7 : Créer une SARL pas à pas : documents et coûts réels	87
الفصل 8: المقاول الذاتي: أسرع بداية وحدودها	100
Chapitre 8 : L'auto-entrepreneur : le démarrage le plus rapide — et ses limites	100
الفصل 9: التعاونية القانون 12112: عندما يكون المشروع جماعياً	111
Chapitre 9 : La coopérative (loi 112-12) : le véhicule collectif	111
الفصل 10: توظيف أول أجراء و	122
Chapitre 10 : Recruter vos premiers salariés — ANAPEC, TAHFIZ et IDMAJ	122
الفصل 11: كيف يعمل المال العمومي المنحة ليست قرضاً، والضمان ليس مالا	134

Chapitre 11 : Comment marche l'argent public — une prime n'est pas un crédit, une garantie n'est pas de l'argent	134
الفصل 12: ضمانات التي تجعل البنك يقول نعم	144
Chapitre 12 : Tamwilcom — les garanties Damane qui font dire oui à la banque	144
الفصل 13: قروض بـ 1.75 و 2 دون ضمان شخصي	154
Chapitre 13 : Intelaka — des crédits à 2 % et 1,75 % sans garantie personnelle	154
الفصل 14: البرنامج المغلق، وما الذي ما زال مفتوحاً لأصحابه	165
Chapitre 14 : Forsa — le programme fermé, et ce qui reste ouvert à ses bénéficiaires	165
15: و دعم المقاولات والشركات الناشئة	175
الفصل	
Chapitre 15 : Maroc PME et Innov Invest — Istitmar, Mouwakaba et financement des startups	175
الفصل 16: مغاربة العالم و	186
Chapitre 16 : Marocains du monde — MDM Invest et MDM Tamwil	186
صندوق محمد السادس، القرض المصغر، البنك العادي، التمويل التشاركي والإيجار	197
الفصل 17: مصادر أخرى	
Chapitre 17 : Autres sources — Fonds Mohammed VI, microcrédit, banque classique, finance participative et leasing	197
مناطق التسريع الصناعي، صندوق الحسن الثاني، والحصول على الأرض	209
الفصل 18: الصناعة	
Chapitre 18 : L'industrie — Zones d'Accélération Industrielle, Fonds Hassan II et accès au foncier	209
الفصل 19: الفلاحة: «الجيل الأخضر» ومنح صندوق التنمية الفلاحية	220
Chapitre 19 : L'agriculture : Génération Green et les aides du Fonds de Développement Agricole (FDA)	220
20: السياحة: ، التصنيف الجديد، وقانون المؤسسات السياحية	237
الفصل	
Chapitre 20 : Le tourisme : Go Siyaha, la nouvelle classification et la loi 80-14	237
21: الخدمات والرقمي والترحيل: عرض 20302025 و«مغرب الرقمي 2030»	250
الفصل	
Chapitre 21 : Services, digital et offshoring : l'Offre 2025-2030 et Maroc Digital 2030	250

الفصل 22: الأخطاء القاتلة وأسباب رفض الملفات	261
Chapitre 22 : Erreurs fatales et causes de rejet des dossiers	261
خاتمة: خطتك في 90 يومًا وقوائم التحقق النهائية	270
Conclusion : votre plan en 90 jours — et les check-lists finales	270
عن المؤلف	279
À propos de l'auteur	279

المقدمة

Introduction

مقدمة: لماذا هذا الكتاب، ولماذا الآن؟

Introduction : pourquoi ce livre, pourquoi maintenant ?

بقلم: جمال عميمي

كتاب وُلد من سؤال يتكرر

«عندي مشروع صغير من أين أبدأ؟ وهل الدولة تساعد فعلاً؟ وبكم؟»

المشترك بينهم جميعاً: الحماس موجود، والفكرة موجودة، لكن الخريطة مفقودة. يريد أن يضع مدخراته في مشروع ببلده بدل أن تبقى نائمة في حساب بنكي. القاسم ضيعته بالري بالتنقيط، سيدة في فاس تحلم بمطبخ إنتاجي، ومغربي مقيم في فرنسا شاب في أكادير يريد ورشة لصناعة الألمنيوم، فلاح في سوس يفكر في تجهيز هذا السؤال يصلني منذ سنوات، بصيغ مختلفة:

وبترتيب عملي: من الفكرة، إلى إنشاء الشركة، إلى التمويل، إلى القطاع الذي تعمل فيه. كتب ليجمع تلك الخريطة في مكان واحد، بلغة يفهمها صاحب المشروع لا المحامي، عشرات المواقع، ومكتوبة بلغة إدارية صعبة، وأحياناً قديمة أو متناقضة. هذا الكتاب في الحقيقة في القوانين والمراسيم والبوابات الرسمية لكنها مبعثرة بين الأجوبة موجودة

لمن هذا الكتاب؟

هذا الكتاب لك إذا كنت واحداً من هؤلاء:

- يمكن أن يحصل عليه من دعم قبل أن يصرف أول درهم. المقيم في المغرب الذي يريد إطلاق مشروع أو توسيع نشاط قائم، ويريد أن يعرف ما الذي
- الفلاحية ولا يعرف الشروط ولا الخطوات ولا لماذا رُفض ملف جاره. الفلاح الصغير أو المتوسط الذي يسمع عن دعم صندوق التنمية
- عن أول تمويل ولا يفرق بعدُ بين المنحة والقرض والضمان. الشاب المقاول الذي يبحث

- النساء وأن هذه ليست شعارات بل بنود مكتوبة. المرأة صاحبة المشروع تمنح نقاطاً إضافية أو نسب ضمان أعلى للمقاولات التي تشغل النساء أو تديرها التي تريد أن تعرف أن بعض الأنظمة
 - من البنك؟ من المركز الجهوي للاستثمار؟ من وكالة؟ مغربي العالم يريد الاستثمار في بلده عبر برامج مصممة له خصيصاً، ولا يعرف من أين يدخل: المقيم بالخارج الذي
- هذه الصفحات مشروط بمشروع حقيقي، ومناصب شغل حقيقية، وفواتير حقيقية. مال الدولة دون مشروع حقيقي»، فأغلق هذا الكتاب من الآن: كل درهم عمومي في هؤلاء، فأنت في المكان الصحيح. أما إذا كنت تبحث عن «أسهل طريقة للحصول على إذا كنت تنتمي إلى أي فئة من

ما الذي تغير منذ 2022؟

- المغربي. في 9 دجنبر 2022 صدر الظهير المنقذ للقانون الإطار رقم 2203 بمثابة جذرياً: **ميثاق الاستثمار الجديد** سنة 2022 ليست سنة عادية في تاريخ الاستثمار، فألغى ميثاق 1995 القديم ودخلت البلاد منظومة دعم مختلفة
- ضريبية متناثرة لا يراها المستثمر إلا بعد سنوات، أصبح النظام قائماً على وتتراكم حتى سقف 30. منح مالية مباشرة بدل إعفاءات تحتسب كنسبة من مبلغ الاستثمار،
 - الجهات. مناصب شغل مستقرة أصبح الدعم مشروطاً بما يخلقه المشروع فعلاً: الوطني للضمان الاجتماعي، واندماج محلي، وتنمية مستدامة، وتوازن بين مصرح بها لدى الصندوق
 - **550 مليار درهم** وضعت أهداف وطنية معلنة لمرحلة 2022-2026: تعبئة الإجمالي في أفق 2035. **500.000** منصب شغل من الاستثمار الخاص وخلق، مع طموح أبعد: أن يصبح الاستثمار الخاص ثلثي الاستثمار
- تهم أغلب قراء هذا الكتاب: في يونيو 2025 صدر المرسوم رقم 2.25.342 المنشئ بالمقاولات الصغيرة جداً والصغرى والمتوسطة ثم جاءت القطعة التي من الدولة. هذا تغيير في الفلسفة قبل أن يكون تغييراً في الأرقام. لنظام دعم خاص مشروع بمليون درهم واحد نعم، مليون واحد قادراً على طلب منحة استثمار منح الميثاق محفوظة عملياً للمشاريع الكبرى 50 مليون درهم فأكثر. بعده، أصبح نشرت في الجريدة الرسمية عدد 7454 بتاريخ 6 نونبر 2025. قبل هذا النظام، كانت، ودخل حيز التنفيذ الفعلي بقرارات
- و وعلى الجانب القطاعي ظهرت أو تجددت برامج مهمة: برنامج لدعم المقاولات السياحية عبر وكالة ،
- حيز التنفيذ في فاتح يوليوز 2025، واستراتيجية عرض الترحيل **2025-2030** الفلاحية، وعروض ضمان وتمويل عبر الجيل الأخضر للخدمات والرقي الذي دخل الكتاب. وبرنامج للفلاحة بدعم صندوق التنمية

بفوائد مخفضة للمقاولات الشابة. كل هذا مفصل في فصول

تنبيه صريح من الصفحة الأولى

لن أبيعك الوهم أتعهد لك بشيء واحد في هذا الكتاب:

يُمَيِّزُ بدقة بين أربعة أشياء يخلط بينها كثير من المحتوى المتداول على الإنترنت: لذلك ستجد منذ هذه المقدمة أن الكتاب

: برنامج قائم الآن ويمكنك التقديم إليه. **المفتوح. 1.**

كثيرة، تضليلٌ للقارئ: برنامج انتهى، أشهر مثال عليه برنامج **المغلق. 2.** مفتوحاً لأصحابه لأن الاستمرار في تقديمه كفرصة مفتوحة، كما تفعل مواقع السابقين. ستجد فصلاً كاملاً الفصل 14 يشرح حقيقة وما بقي 2026؛ ما ظهر في 2025 هو مجرد تأجيل اختياري لسداد القروض للمستفيدين 21.160 مستفيداً، ولم يصدر أي إعلان رسمي عن إصدار جديد لسنة 2025 أو الذي أغلق إصداريه 2022 و2023 بعد

مركز جهوي للاستثمار، ، **المؤكد. 3.**

: رقم أو شرط ورد في نص رسمي أو دليل مؤسسة رسمية

الاستثمار قرار بالمال، والمال لا يُبنى على أرقام مشكوك فيها. **غير المؤكد بعد. 4.** تختلف، تحقق لدى المركز الجهوي « بدل تقديم رقم متردد وكأنه يقين. يُعثر له على نص رسمي. في هذه الحالات يكتب الكتاب ذلك صراحة «المصادر : رقم تختلف فيه المصادر الثانوية أو لم

الذي سألته أنا أثناء الكتابة: من أي نص جاء؟ وستجد الإحالة أو التحفظ بجانبه. تغيرت، وشروط تفتحت. حيثما وجدت في هذا الكتاب رقماً، أسأل نفسك السؤال المواقع والمنتديات قديمة: نسب ضريبة تجاوزها إصلاح قانون المالية، سقوف برامج وبالمثل، كثير من الأرقام المتداولة على

كيف تستعمل هذا الكتاب؟

الكتاب مبني في خمسة أجزاء، وطريقة قراءته تعتمد على وضعك:

- إلى المشاريع الاستراتيجية، وأين تقدّم ملفك. **الجزء الأول الفصول 61** **قطاعك.** يرسم الخريطة: ميثاق الاستثمار وأنظمتها، من نظام المقاولات **اقرأها مهما كان**
- التعاونية، ودعم التوظيف لدى. **الجزء الثاني الفصول 107** شركة خطوة بخطوة بكلفتها الحقيقية، صفة المقاول الذاتي وحدودها، **يعلمك إنشاء أداة العمل:**
- وصندوق محمد السادس والتمويل الأصغر. **الجزء الثالث الفصول 1711** و، حقيقة ، دعم ، برامج مغاربة العالم، **أيضاً يفتح ملف المال:** الفرق بين المنحة والضمان والقرض،

في تسلسل التمويل هو أكثر ما يقتل المشاريع الجيدة. اقرأه مهما كان قطاعك فالخطأ

- والرقمي، وتصفح الباقي للثقافة العامة. الجزء الرابع الفصول 2118 قطاعي: اقرأ فصل قطاعك بتمعن الصناعة، الفلاحة، السياحة، الخدمات
 - أي ملف، ثم أعد قراءته قبل التقديم الثاني. الجزء الخامس الفصل 22 الملفات كما تحدث فعلاً، من جهة القواعد ومن جهة البنوك. اقرأه قبل تقديم هو فصل «الأخطاء القاتلة»: أسباب رفض
- يتضمن، حيثما أمكن، قوائم وثائق وإجراءات مرقمة خطوة بخطوة، ويُختم بصناديق نفسها ومن أخطاء تتكرر في الملفات الحقيقية. تحذيرات و نصائح كل فصل مستخلصة من القواعد

القاعدة الذهبية التي سترها في كل فصل

لا تنفق قبل الموافقة.

الكتاب منح الميثاق، دعم صندوق التنمية الفلاحية، دعم تدفع فواتير نهائية، والإنفاق الذي يتم بعد الإنجاز هذه ليست عبارة أدبية. أغلب منح هذا مؤهل الموافقة المسبقة أو قبل توقيع الاتفاقية يكون في الغالب قبل وعلى أساس اشتروا المعدات قبل أسابيع من إيداع الملف. ترتيب الخطوات الصحيح دائماً: غير للدعم، مهما كان مشروعاً. آلاف المقاولين خسروا منحنًا كانوا يستحقونها لمجرد أنهم عادة لديك. الموافقة أولاً، ثم القرض إن احتجته، ثم الإنفاق، ثم طلب المنحة أخيراً . ستجد هذا التسلسل يتكرر في الكتاب حتى يصبح

يُبنى في أسبوع التقديم؛ يُبنى ورقة ورقة منذ أول يوم في المشروع. نصيحة: البنكية، تصاريح، عروض الأسعار، المراسلات. ملف الاستثمار الناجح لا احتفظ بكل ورقة منذ اليوم الأول الفواتير الأصلية، إثباتات الأداء

شيء؛ و«ضمان المنحة مقابل نسبة» شيء آخر اسمه الاحتيال. تحذير: يطلبون رسوماً مسبقة. الاستشارة المهنية المشروعة محاسب، مكتب دراسات الموافقات، و يحذر بانتظام من «مقرضين» وهميين لا تدفع أبداً لوسيط «يضمن» لك منحة أو قرضاً. لا توجد جهة رسمية تبيع

كلمة أخيرة قبل أن نبدأ

ويحترم الترتيب، ويقدم ملقا كاملاً. هذا الكتاب كتب ليُجعلك واحداً من هؤلاء. للفلاح الصغير إلى 100. لكن هذا المال لا يترك الأبواب؛ هو لمن يقرأ القواعد، الشابة، ضمانات تجعل البنك يقول نعم، ودعمًا قطاعيًا يصل في حالات كالري بالتنقيط منحنًا قد تصل إلى 30 من مبلغ استثمارك المؤهل، قروضاً بفائدة 2 للمقاولات الدولة المغربية وضعت، منذ 2022، مالا حقيقياً على الطاولة:

فلنبداً بالخريطة.

منهج هذا الكتاب وكيف تتحقق بنفسك

الذي أنصحك أن تطبقه على أي معلومة استثمارية تصلك من أي مصدر، بما فيه أنا: حتى لا تبقى أسير هذا الكتاب نفسه، إليك منهجه في التحقق، وهو المنهج

- أي شرح لهذا يفتتح كل فصل مرجعي في هذا الكتاب بنصوصه. النص أولاً : القوانين والمراسيم منشورة في الجريدة الرسمية. رقم النص وتاريخه أهم من العملي للإجراءات والوثائق، لأنها هي من يستقبل ملفك ويدرسه. المؤسسة ثانياً. الجهوية للاستثمار ووكالات و هي المرجع

: أدلة المراكز

- لمقاولات المغرب يفيد في فهم التطبيق، لكنه لا يصنع قاعدة. الممارسة ثالثاً : ما تنشره الصحافة الاقتصادية والهيئات المهنية كالكونفدرالية العامة
- النص الرسمي، ويترك لك التحقق الأخير لدى المؤسسة المعنية. وعند التعارض : يكتب الكتاب التعارض بصراحة ويرجح المصدر الأقرب إلى

ولا محاسبية ولهذا الكتاب حدود يجب أن تعرفها أيضاً: هو دليل عملي للمستثمر، المتخصص وأنت تفهم الأسئلة الصحيحة، لا أن يحل محله. ليس استشارة قانونية يطالع على وثائقك أنت، لا على صفحات كتاب. ودور الكتاب أن يجعلك تصل إلى ذلك ضريبية معقدة، شركاء أجنب، أرض ذات وضعية عقارية مركبة تحتاج متخصصاً . الحالات الخاصة منازعة سابقة، وضعية

تعدل نسباً ضريبية، والقرارات قد تحدث اللوائح والسقوف. القاعدة التي تحميك دائماً: أرقام لحظة كتابته من مصادرها الرسمية والثانوية الموثقة. قوانين المالية السنوية قد من الرقم في مصدره الرسمي يوم تقديم ملفك وأخيراً: الأرقام في هذا الكتاب هي وستجد في نهاية الكتاب قائمة بالمصادر والبوابات التي ترجع إليها لذلك. تحقق

بلا بوصلة قرأ كل شيء ولم يخرج بشيء؛ ومن دخلها بهذه الأسطر خرج بخطة. وباب تمويلك في الجزء الثالث، وفصل قطاعك في الجزء الرابع. من دخل الكتاب الأسطر الثلاثة هي بوصلتك داخل الكتاب كله: بها ستعرف نظامك في الجزء الأول، هو، مبلغ مشروعك التقريبي هو، عدد مناصب الشغل التي أتوقع خلقها هو. هذه تقلب الصفحة، تمرين صغير من دقيقة واحدة: اكتب على ورقة ثلاثة أسطر نشاطي وقبل أن

جمال عميمي

Introduction : pourquoi ce livre, pourquoi maintenant ?

Par Jamal Amimi

Un livre né d'une question qui revient sans cesse

« J'ai un petit projet... Par où commencer ? L'État aide-t-il vraiment ? Et combien ? »

Cette question m'arrive depuis des années, sous des formes différentes : un jeune d'Agadir qui veut un atelier d'aluminium, un agriculteur du Souss qui envisage d'équiper son exploitation en goutte-à-goutte, une femme de Fès qui rêve d'une cuisine de production, un Marocain résidant en France qui veut placer ses économies dans un projet au pays plutôt que de les laisser dormir sur un compte. Le point commun : l'enthousiasme est là, l'idée est là — mais la carte manque.

Les réponses existent pourtant — dans les lois, les décrets et les portails officiels — mais elles sont dispersées entre des dizaines de sites, rédigées dans un langage administratif difficile, et parfois périmées ou contradictoires. Ce livre a été écrit pour rassembler cette carte en un seul endroit, dans une langue que comprend le porteur de projet et non le juriste, et dans un ordre pratique : de l'idée, à la création de la société, au financement, puis à votre secteur.

À qui s'adresse ce livre ?

Ce livre est pour vous si vous êtes l'un de ceux-ci :

- Le résident au Maroc qui veut lancer un projet ou étendre une activité existante, et savoir, avant de dépenser le premier dirham, à quelles aides il peut prétendre.
- L'agriculteur, petit ou moyen, qui entend parler des aides du Fonds de Développement Agricole sans connaître les conditions, les étapes, ni pourquoi le dossier de son voisin a été refusé.
- Le jeune entrepreneur qui cherche un premier financement et ne distingue pas encore une prime d'un crédit, ni un crédit d'une garantie.
- La femme porteuse de projet, qui doit savoir que certains dispositifs accordent des points supplémentaires ou des quotités de garantie plus élevées aux entreprises qui emploient des femmes ou sont dirigées par des femmes — ce ne sont pas des slogans, ce sont des clauses écrites.
- Le Marocain du monde — le résident à l'étranger — qui veut investir dans son pays grâce à des programmes conçus spécialement pour lui, et qui ne sait pas par quelle porte entrer : la banque ? le Centre Régional d'Investissement ?

L'AMDIE ?

Si vous vous reconnaissez dans l'un de ces profils, vous êtes au bon endroit. Si en revanche vous cherchez « le moyen le plus facile d'obtenir l'argent de l'État sans projet réel », refermez ce livre dès maintenant : chaque dirham public décrit dans ces pages est conditionné à un projet réel, des emplois réels et des factures réelles.

Ce qui a changé depuis 2022

L'année 2022 n'est pas une année ordinaire dans l'histoire de l'investissement marocain. Le 9 décembre 2022, le dahir promulgant la loi-cadre n° 03-22 formant Charte de l'investissement a abrogé l'ancienne charte de 1995 et fait entrer le pays dans un système de soutien radicalement différent :

- Au lieu d'exonérations fiscales éparées, que l'investisseur ne « voit » qu'après des années, le système repose désormais sur des primes financières directes, calculées en pourcentage du montant d'investissement éligible et cumulables jusqu'à un plafond de 30 %.
- Le soutien est conditionné à ce que le projet crée réellement : des emplois stables déclarés à la CNSS, de l'intégration locale, du développement durable, et un rééquilibrage entre les territoires.
- Des objectifs nationaux ont été affichés pour 2022-2026 : mobiliser 550 milliards de dirhams d'investissement privé et créer 500 000 emplois, avec une ambition plus lointaine : porter l'investissement privé aux deux tiers de l'investissement total à l'horizon 2035.

Puis est arrivée la pièce qui concerne la plupart des lecteurs de ce livre : en juin 2025, le décret n° 2.25.342 a créé un dispositif de soutien spécifique aux très petites, petites et moyennes entreprises (TPME), entré effectivement en vigueur par des décisions publiées au Bulletin officiel n° 7454 du 6 novembre 2025. Avant ce dispositif, les primes de la Charte étaient, en pratique, réservées aux grands projets (50 millions de dirhams et plus). Depuis, un projet d'un seul million de dirhams — oui, un million — peut demander une prime d'investissement à l'État. C'est un changement de philosophie avant d'être un changement de chiffres.

Côté sectoriel, des programmes importants sont apparus ou ont été relancés : Go Siyaha, opéré par Maroc PME pour les entreprises touristiques ; l'Offre offshoring 2025-2030 pour les

services et le digital, entrée en vigueur le 1er juillet 2025 ; la stratégie Génération Green pour l'agriculture, adossée au Fonds de Développement Agricole ; et les mécanismes de garantie et de financement de Tamwilcom, dont le programme Intelaka à taux réduits pour les jeunes entreprises. Tout cela est détaillé dans les chapitres du livre.

Un avertissement franc, dès la première page

Je vous fais une seule promesse dans ce livre : ne pas vous vendre d'illusions.

C'est pourquoi, dès cette introduction, le livre distingue soigneusement quatre choses que beaucoup de contenus circulant en ligne confondent :

1. L'ouvert : un programme actif aujourd'hui, auquel vous pouvez candidater.
2. Le fermé : un programme terminé. L'exemple le plus célèbre est Forsa, qui a clos ses deux éditions (2022 et 2023) après 21 160 bénéficiaires, sans qu'aucun appel officiel à une nouvelle édition n'ait été publié pour 2025 ou 2026 ; la seule nouveauté de 2025 est un moratoire optionnel d'un an sur le remboursement pour les anciens bénéficiaires. Un chapitre entier (le chapitre 14) explique la réalité de Forsa et ce qui reste ouvert à ses bénéficiaires — car continuer à le présenter comme une opportunité ouverte, comme le font tant de sites, c'est tromper le lecteur.
3. Le confirmé : un chiffre ou une condition tiré d'un texte officiel ou du guide d'une institution officielle (Centre Régional d'Investissement, Maroc PME, Tamwilcom...).
4. Le non confirmé : un chiffre sur lequel les sources secondaires divergent, ou pour lequel aucun texte officiel n'a pu être retrouvé. Dans ces cas, le livre l'écrit noir sur blanc — « les sources divergent, vérifiez auprès de votre CRI » — au lieu de présenter un chiffre hésitant comme une certitude. L'investissement est une décision d'argent, et l'argent ne se décide pas sur des chiffres douteux.

De même, beaucoup de chiffres qui circulent sur les sites et les forums sont périmés : des taux d'impôt dépassés par les réformes des lois de finances, des plafonds de programmes modifiés, des conditions révisées. Chaque fois que vous lirez un chiffre dans ce livre, posez-vous la question que je me suis posée en l'écrivant : de quel texte vient-il ? Vous trouverez la référence — ou la réserve — juste à côté.

Comment utiliser ce livre

Le livre est organisé en cinq parties, et votre lecture dépend de votre situation :

- La partie 1 (chapitres 1 à 6) dresse la carte : la Charte de l'investissement et ses dispositifs, du régime TPME aux projets stratégiques, et où déposer votre dossier. À lire quel que soit votre secteur.
- La partie 2 (chapitres 7 à 10) vous apprend à créer votre véhicule : la SARL pas à pas et à son coût réel, le statut d'auto-entrepreneur et ses limites, la coopérative, et les aides à l'embauche de l'ANAPEC.
- La partie 3 (chapitres 11 à 17) ouvre le dossier de l'argent : la différence entre prime, garantie et crédit ; Tamwilcom et Intelaka ; la vérité sur Forsa ; les programmes de Maroc PME ; les dispositifs dédiés aux Marocains du monde ; le Fonds Mohammed VI et le microcrédit. À lire aussi quel que soit votre secteur — car l'erreur de séquence dans le financement est ce qui tue le plus de bons projets.
- La partie 4 (chapitres 18 à 21) est sectorielle : lisez en profondeur le chapitre de votre secteur (industrie, agriculture, tourisme, services et digital), et parcourez les autres pour votre culture générale.
- La partie 5 (chapitre 22) est le chapitre des « erreurs fatales » : les causes de rejet des dossiers telles qu'elles se produisent réellement, côté règles et côté banques. Lisez-le avant de déposer un dossier — puis relisez-le avant le deuxième.

Chaque chapitre comprend, chaque fois que possible, des check-lists de documents et des procédures numérotées pas à pas, et se termine par des encadrés □ Conseils et □ Avertissements tirés des règles elles-mêmes et des erreurs qui reviennent dans les dossiers réels.

La règle d'or que vous retrouverez dans chaque chapitre

Ne dépensez jamais avant l'accord.

Ce n'est pas une formule littéraire. La plupart des primes de ce livre — primes de la Charte, aides du Fonds de Développement Agricole, aides Go Siyaha — sont versées après réalisation, sur factures définitives, et la dépense engagée avant l'approbation préalable ou avant la signature de la convention est, en principe,

inéligible, quel que soit le projet. Des milliers d'entrepreneurs ont perdu des primes auxquelles ils avaient droit pour avoir acheté leur équipement quelques semaines avant de déposer leur dossier. La bonne séquence est toujours la même : l'accord d'abord, le crédit ensuite si nécessaire, la dépense après, et la demande de prime en dernier. Vous verrez cette séquence revenir dans tout le livre, jusqu'à ce qu'elle devienne un réflexe.

Conseil : conservez chaque pièce dès le premier jour — factures originales, preuves de paiement bancaires, déclarations CNSS, devis, correspondances. Un dossier d'investissement réussi ne se construit pas la semaine du dépôt ; il se construit pièce par pièce, dès le premier jour du projet.

Avertissement : ne payez jamais un intermédiaire qui vous « garantit » une prime ou un crédit. Aucune institution officielle ne vend d'approbations, et Bank Al-Maghrib alerte régulièrement contre de faux « prêteurs » exigeant des frais d'avance. Le conseil professionnel légitime (expert-comptable, bureau d'études) est une chose ; la « garantie de prime contre pourcentage » en est une autre — elle s'appelle une escroquerie.

Un dernier mot avant de commencer

Depuis 2022, l'État marocain a mis de l'argent réel sur la table : des primes pouvant atteindre 30 % de votre montant d'investissement éligible, des crédits à 2 % pour les jeunes entreprises, des garanties qui font dire oui à la banque, et des aides sectorielles qui atteignent, dans des cas comme le goutte-à-goutte pour le petit agriculteur, 100 %. Mais cet argent ne frappe pas aux portes ; il va à ceux qui lisent les règles, respectent l'ordre des étapes et déposent un dossier complet. Ce livre a été écrit pour faire de vous l'un d'eux.

Commençons par la carte.

Jamal Amimi

الجزء الأول الإطار العام: ميثاق الاستثمار الجديد

Partie 1 : Le cadre général — la nouvelle Charte de l'investissement

الأرقام والطموح والجهات الفاعلة الفصل 1: خريطة الاستثمار في المغرب

Chapitre 1 : Le paysage de l'investissement marocain — chiffres, ambitions et acteurs

لاحقاً لكن توجد فيه الإجابة عن السؤال الأول الذي يجب أن يطرحه كل مستثمر: الكبرى التي سنبني عليها كل الفصول التالية. لا توجد فيه إجراءات تقديم تلك تأتي الخريطة كاملة: من وضع المال؟ ولماذا؟ ومن يدير ماذا؟ هذا الفصل يمنحك الصورة أي باب أطرق؟ قبل أن تطلب أي دعم، عليك أن ترى

لماذا 2022 نقطة تحول؟

ضريبية وجمركية عامة. في 9 دجنبر 2022 صدر الظهير رقم 76221 المنقذ استثمار صدر سنة 1995 القانون 9518، كان يعتمد أساساً على امتيازات بمثابة ميثاق الاستثمار الجديد لمدة تقارب ثلاثة عقود، اشتغل المغرب بميثاق 2023 الذي نظم النظامين الرئيسي والاستراتيجي. للقانون الإطار رقم 2203 الفعلي منذ مارس 2023، وتبعها المرسوم التطبيقي رقم 1232 بتاريخ 16 فبراير ، فألغى الميثاق القديم، ودخلت المنظومة الجديدة حيّز التطبيق ، الفلسفة الجديدة مختلفة في ثلاث نقاط جوهرية:

للمنح»، وتدفع لك بعد الإنجاز على فواتير نهائية. من الإعفاء إلى المنحة 1. تدفعها، بل منحاً مالية مباشرة تحسب كنسبة مئوية من مبلغ استثمارك «المؤهل : الدعم لم يعد فقط ضرائب لا

تنمية مستدامة، أو الاستثمار في جهات أقل حظاً. من العام إلى المشروع 2. اجتماعي أو ترابي أو بيئي: مناصب شغل مستقرة، تشغيل النساء، اندماج محلي، : لكل منحة ثمن

المقاولات الصغيرة تدرس وتقرر جهويًا لا في الرباط. من المركز إلى الجهة 3. أصبحت الباب الأمامي للمستثمر، وملفات كثيرة في مقدمتها ملفات نظام : المراكز الجهوية للاستثمار

الأرقام الكبرى: ماذا تستهدف الدولة؟

كما تنشرها وزارة الاستثمار والتقائية وتقييم السياسات العمومية :
المنح بهذه الشروط، انظر إلى الأهداف المعلنة للميثاق في مرحلة 20262022
حتى تفهم لماذا صُممت

الهدف	المؤشر
550 مليار درهم	الاستثمار الخاص المعبأ 20262022
500.000 منصب	مناصب الشغل المستهدفة
الثلاثين في أفق 2035	حصة الاستثمار الخاص من الاستثمار الإجمالي

2. ولماذا تحصل الجهات الأقل نموًا على منحة ترابية أعلى من غيرها الفصل 3.
ليس أي تشغيل عابر بل منصبًا مستقرًا مصرحًا به سنفصل تعريفه في الفصل
الشغل هي أكبر المنح المشتركة حتى 10، ولماذا «منصب الشغل» المقصود
هذه الأرقام ليست للزينة: هي تفسر لماذا منحة

من يدير ماذا؟ الجهات الفاعلة الخمس

الخطأ. إليك الخريطة المؤسساتية باختصار، ولكل جهة فصل أو فقرة أعمق لاحقًا:
أكبر سبب لضياح المستثمرين الصغار هو طرق الباب

1. وزارة الاستثمار

للاستثمار. أنت كمستثمر صغير لن تتعامل معها مباشرة غالبًا، لكنها «صاحبة القواعد».
على الميثاق وإصلاح مناخ الأعمال. تنشر أخبار الميثاق ومصادقات اللجنة الوطنية
الوزارة الوصية

2. المركز الجهوي للاستثمار بابك الأمامي

الإلكترونية هي الشباك الموحد يوجد 12 مركزًا جهويًا، واحدًا في كل جهة. المركز هو
ملفات نظام من الميثاق، حلول العقار، والمواكبة بعد الإطلاق. منصبه
المسمى «دار المستثمر»: إنشاء المقاولات، ملفات الاستثمار،
من إيداع ملف أجل أقصاه 30 يومًا، ومواد المراكز تتحدث عن التزام بالبت داخل
مثال ذلك مركز فاس مكناس. الفصل 6 مخصص بالكامل لهذا الباب. كامل ابتداءً
المنصة. وتنشر عدة مراكز خلايا خاصة بالمغاربة المقيمين بالخارج بمراسلين مسمّين
عبر

3. الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات

أولاً؛ تهتمّ أساساً إذا كان مشروعك كبيراً أو أجنبياً أو موجهاً للتصدير. المستثمرين، وتدعم المصدرين. المستثمر المقيم الصغير يتعامل مع المركز الجهوي وهي أمانة اللجنة الوطنية للاستثمار والمسؤولة عن تتبع الاتفاقيات ومواكبة الوكالة الوطنية للترويج التي تروج لعلامة «»،

4. Maroc PME

الوكالة التي تدير برامج دعم المقاولات الصغرى والمتوسطة: برنامج مشروعك سياحياً أو إذا ظهر إعلان طلب مشاريع يناسبك على موقعها. للسياسة، وبرامج دعم الاستثمار من جيل «». بابل إذا كان

5. Tamwilcom

المقولة، وكانت تعرف بالصندوق المركزي للضمان . قاعدة ذهبية ستكرر: الوطنية للضمان وتمويل المقولة الاسم القانوني: الشركة الوطنية للضمان وتمويل 12 مخصص لمنتجاتها. لا تطلب القرض من مباشرة المؤسسة تمرّ عبر هيكل مواكبة موسومة في برامج الابتكار . الفصل تطلبه من بنكك، والبنك هو من يطلب الضمان. الاستثناء الوحيد: ملفات وما دون تلك العتبة يُعالج جهوياً. اللجنة الوطنية للاستثمار وخلف هؤلاء جميعاً تقف مبلغها 250 مليون درهم فأكثر، وتبتّ في الطابع الاستراتيجي للمشاريع الفصل 5. التي يرأسها رئيس الحكومة: توافق على اتفاقيات النظام الرئيسي التي يبلغ

القطاعات ذات الأولوية

ذات أولوية. القوائم المنشورة في المصادر الرسمية وشبه الرسمية تتقاطع حول: الميثاق منحة قطاعية 5 في النظام الرئيسي للمشاريع الواقعة في قطاعات الصيد البحري في المياه الضحلة تربية الأحياء المائية، والصناعة التقليدية يمنح الرقمي، الطاقات المتجددة، اللوجستيك والنقل، الترحيل الخدمات عن بُعد، فهي المرجع لا مواقع الإنترنت. الصناعة، السياحة والترفيه، الصناعة الثقافية، العملية: أسأل مركز الجهوي عن لائحة جهتك وقطاعك السارية وقت تقديمك، وتأمينها. لاحظ أن قوائم الأولوية تضبط بقرارات رسمية وقد تتحدث؛ والقاعدة وتضيف بعض القوائم تحويل استعمال المياه واسترداد النفايات

ما لا يدخل في النظام الرئيسي

حتى لا تبني أملاً في غير محله:

- بصفتها نشاطاً تجارياً صرفاً لا تدخل في النظام الرئيسي للمنح. التجارة
- وبرامج مشابهة. التطوير العقاري
- مستبعد وهو مستبعد أيضاً من قروض

- ليست «منسية» بل لها نظامها الخاص الأقوى تاريخيًا: دعم الفلاحة
في الري الموضوعي للفلاح الصغير أو الجماعات. صندوق التنمية الفلاحية
الجيل الأخضر، وله الفصل 19 كاملاً بنسب قد تفوق منح الميثاق حتى 100
في إطار استراتيجية

أي باب أطرق؟ جدول القرار الأول

الجزء الأول كله. حدّد موقعك فيه الآن، وستعرف أي الفصول اللاحقة هي «فصولك»:
هذا الجدول هو خلاصة الفصل، وربما أهم جدول في

الفصل	النظام أو الباب	حجم مشروعك ووضعك
4	دعم المقاولات لدى المركز الجهوي نظام	أو في طور الإنشاء مقاولّة صغيرة أو متوسطة بين 1 و50 مليون درهم، مشروع
3	للميثاق النظام الرئيسي	منصب شغل دون حد للمبلغ مستقر على الأقل، أو 150 درهم 50 منصب شغل استثمار 50 مليون
5	المشاريع الاستراتيجية عبر اللجنة الوطنية نظام اتفاوض	مليار درهم أثر استراتيجي استثمار 2
19	التنمية الفلاحية الموحد الفلاحي صندوق عبر الشباك	فلاحي إنتاج، تجهيز، ري مشروع
20	ممكّن نظام	بالتنشيط، تنشيط، تأهيل سياحي إيواء مرتبط مشروع
21	الترحيل 2025 نظام عرض	خدمات رقمي ترحيل أنشطة
12-13	بنك بضمان كنت مؤهلاً أو إن	قرضاً أولاً مهما كان الدعم تحتاج

الفصل	النظام أو الباب	حجم مشروعك ووضعه
16	برنامجا الجهوي عبر البنك المركز	مغربي مقيم بالخارج

لا يجتمعان على الاستثمار نفسه قاعدتان تحكمان هذا الجدول كله: الأولى أن لنفس المشروع؛ والجمع المسموح به في نظام هو مع الدعم **نظامين وطنيين** أن لكل نظام **الجهوي** لا يمكنك أخذ منحة ومنحة النظام الرئيسي معاً من المبلغ المؤهل، كما سنرى بالتفصيل. **سققاً إجمالاً 30 فقط**. والثانية

مؤهل في سوس ماسة قد لا يكون مؤهلاً في الدار البيضاء سطات. نصيحة: في الاتجاه الخاطئ، لأن فرع النشاط المؤهل يختلف من جهة إلى أخرى مشروع مناصب الشغل المتوقعة، الموقع. ربع ساعة هناك قد توفر عليك شهوراً من السير «دار المستثمر» في مركز جهتك واعرض فكرتك في صفحة واحدة: النشاط، المبلغ، قبل أن تكتب أي دراسة جدوى، خذ موعداً استشارياً مجاناً لدى

والفصل الثاني يبدأ بالأساس القانوني الذي يقوم عليه البناء كله. تحذير: شروطه وسقته وبأبه وملقه. الفصول الأربعة التالية تفصل الأنظمة واحداً واحداً، المفرد في إعلان أو مكتب وساطة يختصر الحقيقة اختصاراً مخلاً: لكل نظام «منحة استثمار» واحدة تصلح للجميع. كل من يعرض عليك «المنحة» بصيغة لا توجد

خلاصة الفصل في خمسة أسطر

يعمل منذ 2023 بميثاق استثمار جديد القانون الإطار 2203 قوامه إلى 30 من المبلغ المؤهل، لا إعفاءات ضريبية فقط. **منح مباشرة 1**. المغرب تصل

في 2022-2026 ولهذا يكافأ خلق الشغل المستقر بسخاء أكبر من غيره. هدف الدولة المعلن: 550 مليار درهم استثماراً خاصاً و 500.000 منصب شغل 2.

تضمن قرضك عبر بنكك لا مباشرة. **المركز الجهوي للاستثمار 3**. بابك الأمامي هو و للبرامج القطاعية وخاصة السياحة، و جهتك، ومنصته. ؛ و للمشاريع الكبيرة والتصدير،

في

التقليدية وغيرها لكن لائحة جهتك الرسمية وقت التقديم هي المرجع. الصناعة، السياحة، الرقمي، الطاقات المتجددة، اللوجستيك، الترحيل، الصناعة 4. القطاعات ذات الأولوية معروفة على سبيل الحصر تقريباً

والفلاحة لها نظامها الخاص الذي قد يكون أكرم من الميثاق نفسه.
5. التجارة والتطوير العقاري خارج النظام الرئيسي،
نقرأ النص الذي يقوم عليه كل هذا البناء: القانون الإطار 2203 وأنظمتها الأربعة.
احتفظ بهذه الخريطة في ذهنك، وانتقل إلى الفصل التالي حيث

ملحوظة أخيرة: قد تطرق أكثر من باب لكن بترتيب

إن وجد للفلاحة، للسياحة. ما يُمنع ليس تعدد الأبواب، بل
لأن المنحة وحدها لا تمول الانطلاق، كما رأينا، ثم دعم قطاعي متخصص
ملفك الائتماني، ثم قرض بنكي بضمان أو عبر
تطرقها متسلسلة: اتفاقية منحة لدى المركز الجهوي أولاً لأن قرار المنحة يقوِّ
نفسه الأبواب في جدول القرار ليست بدائل متنافية دائماً؛ كثير من المشاريع الناجحة
يتكرر كإيقاع في كل فصول الكتاب. جمع نظامين وطنيين للمنع على الاستثمار
الموافقة، القرض، الإنفاق، المنحة هو موضوع الجزء الثالث بالتفصيل، وستجده
والإنفاق قبل الموافقات. الترتيب الصحيح لهذا التسلسل
تعددت الأبواب التي ستطرقها في رحلة مشروعك، اجعل قاعدة الباب الأول:
بحسب تجربة ابن عمك في جهة أخرى ولا فيديو على منصة اجتماعية. أول مهما
رسمي، وهو وحده من يرسم لك تسلسل الأبواب الأخرى بحسب حالتك أنت لا
باب دائماً هو المركز الجهوي للاستثمار في جھتك: مجاني،
وبهذه القاعدة نختم خريطة الفصل الأول ونفتح ملف النصوص والأنظمة.

Chapitre 1 : Le paysage de l'investissement marocain — chiffres, ambitions et acteurs

Avant de demander la moindre aide, il faut voir la carte entière : qui a mis l'argent sur la table ? Pourquoi ? Et qui gère quoi ? Ce chapitre vous donne la vue d'ensemble sur laquelle reposent tous les suivants. Il ne contient aucune procédure de dépôt — elles viendront plus tard — mais il répond à la première question que tout investisseur doit se poser : quelle porte frapper ?

Pourquoi 2022 est un tournant

Pendant près de trois décennies, le Maroc a fonctionné avec une charte de l'investissement datant de 1995 (loi 18-95), fondée essentiellement sur des avantages fiscaux et douaniers généraux. Le 9 décembre 2022, le dahir n° 1-22-76 a promulgué la loi-cadre n° 03-22 formant la nouvelle Charte de l'investissement : l'ancienne charte est abrogée, le nouveau système entre en application effective en mars 2023, et le décret

n° 2-23-1 du 16 février 2023 organise les dispositifs principal et stratégique.

La philosophie nouvelle diffère sur trois points essentiels :

1. De l'exonération à la prime : le soutien n'est plus seulement un impôt que vous ne payez pas, mais une prime financière directe, calculée en pourcentage de votre montant d'investissement « primable » et versée après réalisation, sur factures définitives.
2. Du général au conditionnel : chaque prime a une contrepartie sociale, territoriale ou environnementale — emplois stables, emploi des femmes, intégration locale, développement durable, ou investissement dans les régions moins favorisées.
3. Du centre vers la région : les Centres Régionaux d'Investissement sont devenus la porte d'entrée de l'investisseur, et de nombreux dossiers — à commencer par ceux du dispositif TPME — s'instruisent et se décident au niveau régional, et non à Rabat.

Les grands chiffres : ce que l'État vise

Pour comprendre pourquoi les primes ont été dessinées avec ces conditions précises, regardez les objectifs affichés de la Charte pour la période 2022-2026, tels que les publie le ministère de l'Investissement, de la Convergence et de l'Évaluation des Politiques Publiques (MICEPP) :

Indicateur	Objectif
Investissement privé mobilisé 2022-2026	550 milliards de dirhams
Emplois visés	500 000
Part de l'investissement privé dans l'investissement total	Les deux tiers (⅔) à l'horizon 2035

Ces chiffres ne sont pas décoratifs : ils expliquent pourquoi la prime à l'emploi est la plus élevée des primes communes (jusqu'à 10 %), pourquoi l'« emploi » visé n'est pas un emploi de passage mais un emploi stable et déclaré (nous en détaillerons la définition au chapitre 2), et pourquoi les régions moins développées reçoivent une prime territoriale plus élevée que les autres (chapitre 3).

Qui gère quoi ? Les cinq acteurs à connaître

La première cause d'égarement des petits investisseurs est de frapper à la mauvaise porte. Voici la carte institutionnelle en bref — chaque acteur aura son développement plus loin :

1. Le ministère de l'Investissement (MICEPP)

Le ministère de tutelle de la Charte et de la réforme du climat des affaires. Il publie les actualités de la Charte et les décisions de la Commission Nationale de l'Investissement. En tant que petit investisseur, vous ne traiterez guère directement avec lui, mais c'est lui le « propriétaire des règles ».

2. Le Centre Régional d'Investissement (CRI) — votre porte d'entrée

Il existe 12 CRI, un par région. Le Centre est le guichet unique, la « Maison de l'investisseur » : création d'entreprise, dossiers d'investissement, dossiers du dispositif TPME de la Charte, solutions foncières et accompagnement après lancement. Sa plateforme électronique est cri-invest.ma, et la documentation des CRI annonce un engagement de décision dans un délai maximal de 30 jours à compter du dépôt d'un dossier complet sur la plateforme. Plusieurs CRI publient des cellules dédiées aux Marocains résidant à l'étranger, avec des correspondants nommés — c'est le cas, par exemple, du CRI de Fès-Meknès. Le chapitre 6 est entièrement consacré à cette porte.

3. L'AMDIE — Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations

L'agence nationale de promotion (qui porte la marque « Morocco Now ») ; elle assure le secrétariat de la Commission Nationale de l'Investissement, le suivi des conventions et l'accompagnement des investisseurs, et soutient les exportateurs. Le petit investisseur résident s'adresse d'abord à son CRI ; l'AMDIE vous concerne surtout si votre projet est de grande taille, à capitaux étrangers ou tourné vers l'export.

4. Maroc PME

L'agence qui opère les programmes de soutien aux petites et moyennes entreprises : Go Siyaha pour le tourisme, et les programmes d'appui à l'investissement de la génération « Istitmar ». Votre porte si votre projet est touristique, ou si un appel à projets publié sur son site correspond à votre profil.

5. Tamwilcom

L'institution nationale de garantie et de financement de l'entreprise (dénomination légale : Société Nationale de Garantie et de Financement de l'Entreprise, ex-CCG — Caisse Centrale de Garantie). Retenez la règle d'or, qui reviendra souvent : on ne demande pas un crédit directement à Tamwilcom — on le demande à sa banque, et c'est la banque qui sollicite la garantie. Seule exception : les dossiers acheminés par les structures d'accompagnement labellisées des programmes d'innovation (Innov Invest). Le chapitre 12 est consacré à ses produits.

Derrière tous ces acteurs se tient la Commission Nationale de l'Investissement, présidée par le Chef du gouvernement : elle approuve les conventions du dispositif principal dont le montant atteint 250 millions de dirhams et plus, et elle statue sur le caractère stratégique des projets (chapitre 5). En dessous de ce seuil, l'instruction est régionale.

Les secteurs prioritaires

La Charte accorde une prime sectorielle (5 % dans le dispositif principal) aux projets relevant de secteurs prioritaires. Les listes publiées par les sources officielles et institutionnelles se recoupent autour de : l'industrie, le tourisme et les loisirs, l'industrie culturelle, le digital, les énergies renouvelables, la logistique et le transport, l'outsourcing (services à distance), la pêche côtière et l'aquaculture, et l'artisanat — certaines listes ajoutant la conversion de l'usage de l'eau ainsi que la récupération et la valorisation des déchets. Ces listes sont fixées par voie réglementaire et peuvent être actualisées ; la règle pratique est donc simple : demandez à votre CRI la liste en vigueur pour votre région et votre secteur au moment de votre dépôt — c'est elle qui fait foi, pas les sites internet.

Ce que le dispositif principal ne couvre pas

Pour ne pas nourrir d'espoir au mauvais endroit :

- Le commerce, en tant qu'activité purement commerciale, n'entre pas dans le dispositif principal des primes.
- La promotion immobilière est exclue — et elle l'est également des crédits Intelaka et des programmes similaires.
- L'agriculture n'est pas « oubliée » : elle dispose de son propre système, historiquement le plus puissant — les aides du Fonds de Développement Agricole (FDA) dans le cadre de

la stratégie Génération Green, auxquelles le chapitre 19 est entièrement consacré, avec des taux pouvant dépasser les primes de la Charte (jusqu'à 100 % en irrigation localisée pour le petit agriculteur ou les projets collectifs).

Quelle porte frapper ? — Le tableau de première décision

Ce tableau est la synthèse du chapitre — et peut-être le plus important de toute la première partie. Situez-vous dedans dès maintenant, et vous saurez quels chapitres sont « vos » chapitres :

Votre situation et la taille de votre projet	Le dispositif ou la porte	Chapitre
Projet de 1 à 50 MDH, TPME existante ou en création	Dispositif TPME auprès du CRI	4
Investissement $\geq$ 50 MDH + au moins 50 emplois stables, ou $\geq$ 150 emplois stables sans plancher de montant	Dispositif principal de la Charte	3
Investissement $\geq$ 2 milliards DH + effet stratégique	Dispositif des projets stratégiques (négociation via la Commission Nationale)	5
Projet agricole (production, équipement, irrigation)	Fonds de Développement Agricole (FDA) via le guichet unique agricole	19

Votre situation et la taille de votre projet	Le dispositif ou la porte	Chapitre
Projet touristique (hébergement lié à l'animation, animation, mise à niveau)	Go Siyaha (Maroc PME) + dispositif TPME possible	20
Activités de services / digital / outsourcing	Offre offshoring 2025-2030 + dispositif TPME	21
Vous avez d'abord besoin d'un crédit, quelle que soit l'aide	Votre banque, avec une garantie Tamwilcom ou Intelaka si vous êtes éligible	12-13
Marocain résidant à l'étranger	MDM Invest / MDM Tamwil via la banque, + le CRI	16

Deux règles gouvernent tout ce tableau : d'abord, deux dispositifs nationaux ne se cumulent pas sur le même investissement — vous ne pouvez pas additionner une prime TPME et une prime du dispositif principal pour le même projet ; le seul cumul admis dans le dispositif TPME est celui avec les aides régionales. Ensuite, chaque dispositif est plafonné à 30 % au total du montant primable, comme nous le verrons en détail.

Conseil : avant d'écrire la moindre étude de faisabilité, prenez un rendez-vous de conseil (gratuit) à la « Maison de l'investisseur » de votre CRI et présentez votre idée en une page : activité, montant, emplois prévus, localisation. Un quart d'heure là-bas peut vous épargner des mois dans la mauvaise direction, car la branche d'activité éligible varie d'une région à l'autre — un projet éligible en Souss-Massa peut ne pas l'être en Casablanca-Settat.

Avertissement : il n'existe pas une « prime d'investissement » unique qui conviendrait à tous. Quiconque vous présente « la prime » au singulier — dans une publicité ou un bureau

d'intermédiation — résume la réalité d'une manière trompeuse : chaque dispositif a ses conditions, son plafond, sa porte et son dossier. Les quatre chapitres suivants détaillent les dispositifs un par un, et le chapitre 2 commence par le socle juridique sur lequel tout l'édifice repose.

الجزء الأول الإطار العام: ميثاق الاستثمار الجديد

Partie 1 : Le cadre général — la nouvelle Charte de l'investissement

الإطار 2203 الأنظمة الأربعة للدعم الفصل 2: ميثاق الاستثمار القانون

Chapitre 2 : La Charte de l'investissement (loi-cadre 03-22) — les quatre dispositifs de soutien

«منصب شغل مستقر» أو «المبلغ المؤهل» أو «عدم الجمع» فمعانيها الدقيقة هنا. عليها جميعاً. هذه صفحات مرجعية: ارجع إليها كلما صادفت في فصل لاحق عبارة التي فصلته، والأنظمة الأربعة التي أنشأها، والتعريفات والقواعد التي تسري الخريطة. في هذا الفصل نقرأ «دستور» المنظومة: القانون الإطار 2203 والمراسيم في الفصل الأول رأينا

النصوص المؤسّسة: ثلاثة أرقام تحفظها

منظومة دعم الاستثمار الحالية تقوم على ثلاثة نصوص أساسية:

1. 76221 بتاريخ القانون الإطار رقم 2203 بمثابة ميثاق الاستثمار. حيث المبدأ، وألغى ميثاق 9.1995 دجنبر 2022، الصادر بتنفيذه الظهير رقم . هو النص الأب: حدّد أهداف الميثاق وأنشأ أنظمة الدعم من
2. التطبيقي الذي فصل المرسوم رقم 1232 بتاريخ 16 فبراير 2023. 3 ونظام المشاريع الاستراتيجية والنظام الرئيسي، وهو المرسوم : الشروط، نسب المنح، والسقوف الفصلان
3. الذي فصل المرسوم رقم 2.25.342 بتاريخ 12 يونيو 2025. الأقاليم الفصل 4. نظام دعم المقاولات الصغيرة جداً والصغرى والمتوسطة 6 نونبر 2025 ومنها لوائح فروع الأنشطة المؤهلة بحسب الجهات وتصنيف بقرارات لرئيس الحكومة نُشرت في الجريدة الرسمية عدد 7454 بتاريخ ، ودخلت مقتضياته التنفيذية حيّز التطبيق

إلى أن يثبت العكس وسترى في الفصل 22 كم من الملفات تُبنى على إشاعات. النصوص أو إلى دليل رسمي صادر عن مركز جهوي أو وكالة، يجب أن تعامل كإشاعة يهتمك حفظ هذه الأرقام؟ لأن أي «معلومة» عن منح الاستثمار لا تحيل إلى أحد هذه لماذا

الأنظمة الأربعة في نظرة واحدة

أنشأ الميثاق أربعة أنظمة للدعم، تختلف بحسب حجم المستفيد وطبيعة المشروع:

الفصل	وضعه	في سطر ملخصه	لمن؟	النظام
3	مفعل منذ 2023	حتى 30 منح تتراكم منصب شغل؛ شغل، أو 150 مليون درهم استثمار 50	المشاريع الكبيرة	النظام الرئيسي 1.
5	مفعل منذ 2023	متفاوض عليها مزايا استراتيجي؛ درهم معيار 2 مليار استثمار	الأثر الوطني العملاقة ذات المشاريع	الاستراتيجية نظام المشاريع 2.
4	منذ نونبر 2025 مفعل	المراكز الجهوية 30؛ يُدار لدى ثلاث منح حتى مليون درهم؛ مشاريع 501	والمتوسطة جداً والصغرى الصغيرة المقاولات	دعم نظام 3.
—	حيّز التنفيذ بعد مُعلن ولم يدخل	التوسع الخارجي كأداة لمرافقة وزارية في تصريحات أعلن عنه	المتوسعة دولياً المغربية الشركات	في الخارج المغربية توسّع الشركات نظام دعم 4.

الحد. إذا دخل النظام حيّز التنفيذ، فسيكون مكانه الطبيعي ملحقاً في طبعة لاحقة. منه رقم المرسوم المنشور في الجريدة الرسمية، وستنتهي المحادثة غالباً عند هذا له الكتاب فصلاً ولا أرقاماً إذا سمعت «منحة التوسع الخارجي» من وسيط، فاطلب نص تطبيقي مفعل لهذا النظام؛ هو وعد تشريعي في طور الإعداد. لذلك لن يخصّص

صادقة تماشيًا مع عهد هذا الكتاب: حتى تاريخ كتابة هذه الصفحات، لم يُعثر على النظام الرابع يستحق وقفة

التعريف الذي يقوم عليه كل شيء: «منصب الشغل المستقر»

أهلية في نظام 1.5 منصب لكل مليون درهم يدوران حول مفهوم واحد: الشغل المستقر أكبر منحة في المنظومة منحة الشغل، حتى 10 وأهم شرط . تعريفه كما تردده النصوص والأدلة: منصب

للضمان الاجتماعي ، بعقد عمل، مغربي، لفائدة مواطن جديد منصب شغل 18 شهرًا متتالية على الأقل، ومُحافظ عليه مُصرّح به لدى الصندوق الوطني لا عبر شركة مناولة مباشرة، ويُحدثه المستثمر فكك هذا التعريف وستفهم نصف أسباب رفض الملفات:

- مناصب قائمة أو نقل أجراء من شركة شقيقة لا يخلق مناصب مؤهلة. «جديد» : إعادة تسمية
- المؤهل مرتبط بتشغيل المواطنين وهذا منطق الميثاق المعلن. «مغربي» : المنصب
- في الميثاق ولا في برامج الفصل 10. «مُصرّح به لدى» : غير موجود قانونيًا بالنسبة للمنحة. التوظيف غير المصرّح لا يبني أي حق لا : الأجير «في الأسود»
- متقطع لا يكفي؛ الاستقرار شرط زمني لا نية حسنة. «18 شهرًا متتالية» : تشغيل موسمي
- شركات المناولة والوكالات الوسيطة لا تحتسب لك. «يحدثه المستثمر مباشرة» : مناصب

ملفًا قويًا؛ ومن يحاول «تركيبها» في النهاية يقدّم ملفًا مريبًا. نصيحة عملية : المحلي تحتاج فواتير مشترياتك المحلية موثقة. من يجمع الأدلة أثناء التنفيذ يقدّم منحة المساواة تحتاج معطيات كتلة الأجور بحسب الجنس، منحة الاندماج الخاص منذ اليوم الأول: منحة الشغل تحتاج عقودًا وتصاريح منتظمة، ابن ملفك انطلاقًا من المنحة التي تريدها. كل منحة تحتاج دليلها

القاعدتان الذهبيتان للمنح

القاعدة الأولى: المنحة تدفع بعد الإنجاز، لا قبله

إنجاز موثقة في نظام ، وعلى أساس بعدفي كل الأنظمة، تُصرف المنح العملية مزدوجة: فواتير نهائية تنفيذ الاستثمار أو على دفعات مرتبطة بمراحل وإثباتات أداء. النتيجة

- ترتيب الكتاب: التمويل الجزء الثالث قبل القطاعات. **سيولة جسرية** تحتاج
المنحة لتخفف العبء بعد الإنجاز. من لا يملك جسراً لا يعبر النهر ولهذا يأتي
: مالك الذاتي أولاً، وقرض بنكي غالباً، ثم تأتي
- في الغالب القاعدة الذهبية من المقدمة تعود هنا بثوبها القانوني. قبل الإنفاق
الموافقة المسبقة الاتفاقية غير مؤهل

القاعدة الثانية: عدم الاحترام يعني الاسترجاع

بمبلغ استثمار، وعدد مناصب، وأجال في نظام : الإنجاز في أجل أقصاه
المستثمر **3 سنوات** الاتفاقية التي توقعها مع الدولة ليست ورقة احتفالية؛ إنها التزام
عليك إذا لم يتحقق **إرجاع المنح المستلمة**. إذا لم تحترم الالتزامات، يطالب
. لذلك: لا تضخم أرقام ملفك لتكبر المنحة؛ كل رقم تكتبه هو دين محتمل

قاعدة عدم التجميع

يمكن جمع نظامين وطنيين للدعم على الاستثمار نفسه منعاً لأي وهم بتراكم لا نهائي:
منحة النظام الرئيسي. الاستثناء الجدير بالحفظ: نظام يسمح بالجمع مع لا
وابن خطتك عليه. **الدعم الجهوي**. إذا أخذ مشروعك منحة نظام فلن يأخذ
بنظام وطني مماثل تستبعد من نظام فاختر بابك الوطني واحداً من البداية،
الجهوية لأنها ليست نظاماً وطنياً موازياً. وبالمقابل، مشاريع مدعومة أصلاً
مساعداً الجهات والمجالس

سقف: مجموع المنح المشتركة والترابية والقطاعية في النظام الرئيسي لا يتجاوز
الثلث. الفصلان التاليان يفصلان الحساب. 30 كذلك داخل النظام الواحد توجد
من المبلغ المؤهل، ونفس السقف 30 يحكم منح

ما هو «المبلغ المؤهل للمنع» ؟

للمنع كل النسب في هذا الكتاب تحتسب لا على كلفة مشروعك الإجمالية، بل على
فقط، الكراء والإيجار التمويلي يُحتسبان لمدة 7 سنوات كحد أقصى، **والمبلغ المؤهل**
الدراسات مسقوفة، العقار الخاص محسوب بشروط وسقوف في قطاعات محددة
بعد استبعاد بنود وسقوف مفصلة خصوصاً في نظام الفصل 4: تكاليف
داخل المجموعة مستبعدة: مجموع تكاليف الاستثمار التي يعترف بها النظام،
ما يتوقعه المداول المتفائل وما تودعه الدولة فعلاً في حسابه. **السيارات والصفقات**
احفظ هذه الفقرة جيداً: الفرق بين «كلفة المشروع» و«المبلغ المؤهل» هو الفرق بين
أصلاً.

خاتمة الفصل: كيف تقرأ الفصلين المقبلين ؟

والمقارنة. وإذا كنت على حدود النظام الرئيسي أو تخطط للنمو نحوه، فاقرأهما معاً.
إذا كان مشروعك تحت 50 مليون درهم، ففصلك العملي هو الرابع، واقرأ الثالث للفهم
بالنسبة المئوية، سقف 30، شغل مستقر ويختلفان في العتبات والجمهور والباب.

النظام الرئيسي الفصل 3 ونظام الفصل 4 يشتركان في الروح منح

الكتاب، كل نظام في فصله وجدوله وكل رقم منسوب إلى نظامه. تحذير:
خلط الجدولين في دراسة جدواك يضخم أو يقلص توقعاتك بلا أساس. في هذا
يوليو 2025 بنسبة 10، بينما «المنحة القطاعية» في النظام الرئيسي 5.
على الإنترنت: منحة «الأنشطة ذات الأولوية» في نظام تذكر في ملخصات
لا تخلط بين النظامين عند قراءة الجداول المتداولة

أين تجد هذه النصوص بنفسك؟

إليك البوابات التي بُنيت عليها فصوله، والتي يجب أن تكون في مفضلتك منذ اليوم:
هذا الكتاب لا يطلب منك أن تصدّقه؛ يطلب منك أن تتحقق.

العنوان	ما الذي تجده فيه	المصدر
النشرات الرسمية للمملكة	الجهات وتصنيف الأقاليم الأنشطة المؤهلة بحسب الرسمية عدد 7454 لوائح و2.25.342، قرارات الجريدة المرسومان 1232 القانون الإطار 2203، النصوص نفسها:	الجريدة الرسمية
micepp.gov.ma	الوطنية، وثائق الإطار العام أخبار الميثاق، قرارات اللجنة	الاستثمار وزارة
وبوابات المراكز الجهوية	ونقطة الدخول العملية لملفك ونظام ، لوائح الجهات، أدلة الميثاق	المراكز الجهوية للاستثمار
amdie.gov.ma	أمانة اللجنة الوطنية المشاريع الكبرى والتصدير، مرافقة	AMDIE
marocpme.gov.ma	وفي مقدمتها برامج دعم المقاولات،	Maroc PME
tamwilcom.ma	التي يطلبها بنكك لصالحك منتجات الضمان والتمويل	Tamwilcom

يقف هذا الرقم؟» فإن لم تجد له سطرًا، عامله ك رأي لا كقاعدة مهما كان قائله واثقًا.
قبل أن تبني أي حساب على رقم، اسأل «في أي سطر من أي مصدر من هذه المصادر
القاعدة التطبيقية التي تخرج بها من هذا الفصل:

لماذا أربعة أنظمة، لا نظام واحد؟

وحين تقرأ الفصلين 3 و4، لا تقارنهما لتختار «الأكرم» تجريدًا؛ قارنهما لتجد مساطر العواصم. فجاءت الأنظمة الأربعة كسلم: كل درجة بحجمها وبأبها وسرعتها. بل باتفاق تفاوضي على مستوى اللجنة الوطنية؛ ومقابلة صغيرة لا تستطيع انتظار لمنحة تصنع الفرق بين الانطلاق والتعثر؛ ومشروع عملاق لا يُدار باتفاقية جهوية نسبة 10 لمشروع بملياري درهم ثروة لا يحتاجها بنفس حدة احتياج مقابلة صغيرة. يكتف المشرع بنظام واحد بنسبة واحدة للجميع؟ الجواب في اختلاف المشاريع ذاته. كل منها مشروعًا من حجمه. درجتك أنت على السلم اليوم قد يسأل قارئ: لماذا لم فالأنظمة لا تتنافس على مشروعك، بل ينتظر

يختصر نصف الطريق في كل شباك يقف أمامه. ملحوظة اصطلاحية للقارئ: فرنسية في الإدارات والبنوك والمراكز، ومن يعرف اسم الشيء بلغته الإدارية هذا مقصود: ملفك الحقيقي سيكتب ويُدرس غالبًا بمصطلحات العربية مقابلاتها الفرنسية الرسمية كلما وردت أول مرة منحة الشغل ستلاحظ أن هذا الكتاب يضع بجانب المصطلحات

العامة إلى أول نظام بعينه: النظام الرئيسي ومنحه الخمس في الفصل الموالي. ومع هذه الملحوظة نظوي ملف الإطار القانوني، وننتقل من القواعد

Chapitre 2 : La Charte de l'investissement (loi-cadre 03-22) — les quatre dispositifs de soutien

Au chapitre 1, nous avons vu la carte. Dans celui-ci, nous lisons la « constitution » du système : la loi-cadre 03-22, les décrets qui l'ont déclinée, les quatre dispositifs qu'elle a créés, et les définitions et règles qui s'appliquent à tous. Ce sont des pages de référence : revenez-y chaque fois qu'un chapitre ultérieur emploiera les expressions « emploi stable », « montant primable » ou « non-cumul » — leurs sens précis sont ici.

Les textes fondateurs : trois numéros à retenir

Le système actuel de soutien à l'investissement repose sur trois textes fondamentaux :

1. La loi-cadre n° 03-22 formant Charte de l'investissement, promulguée par le dahir n° 1-22-76 du 9 décembre 2022. C'est le texte père : il a fixé les objectifs de la Charte, créé les dispositifs de soutien dans leur principe, et abrogé la

charte de 1995.

2. Le décret n° 2-23-1 du 16 février 2023, décret d'application qui a détaillé le dispositif principal et le dispositif des projets stratégiques : conditions, taux des primes et plafonds (chapitres 3 et 5).
3. Le décret n° 2.25.342 du 12 juin 2025, qui a détaillé le dispositif de soutien aux très petites, petites et moyennes entreprises (TPME), entré en application effective par des décisions du Chef du gouvernement publiées au Bulletin officiel n° 7454 du 6 novembre 2025 — dont les listes des branches d'activité éligibles par région et la classification des provinces (chapitre 4).

Pourquoi retenir ces numéros ? Parce que toute « information » sur les primes à l'investissement qui ne renvoie ni à l'un de ces textes, ni à un guide officiel publié par un CRI ou une agence, doit être traitée comme une rumeur jusqu'à preuve du contraire — et vous verrez au chapitre 22 combien de dossiers sont bâtis sur des rumeurs.

Les quatre dispositifs en un coup d'œil

La Charte a créé quatre dispositifs de soutien, qui diffèrent selon la taille du bénéficiaire et la nature du projet :

Dispositif	Pour qui ?	En une phrase	Statut	Chapitre
1. Dispositif principal	Les grands projets	Investissement $\geq$ 50 MDH + emplois, ou $\geq$ 150 emplois stables ; primes cumulables jusqu'à 30 %	Actif depuis 2023	3

Dispositif	Pour qui ?	En une phrase	Statut	Chapitre
2. Projets stratégiques	Les projets géants à impact national	Investissement ≥ 2 milliards DH + un critère stratégique ; avantages négociés	Actif depuis 2023	5
3. Dispositif TPME	Les très petites, petites et moyennes entreprises	Projets de 1 à 50 MDH ; trois primes jusqu'à 30 % ; gestion aux CRI	Actif depuis novembre 2025	4
4. Soutien à l'internationalisation des entreprises marocaines	Les entreprises marocaines qui s'étendent à l'étranger	Annoncé dans des déclarations ministérielles comme un outil d'accompagnement de l'expansion externe	Annoncé, pas encore opérationnel	—

Le quatrième dispositif mérite un arrêt honnête, fidèle à la promesse de ce livre : à la date d'écriture de ces pages, aucun texte d'application en vigueur n'a pu être identifié pour ce dispositif ; c'est une promesse législative en préparation. Ce livre ne lui consacrera donc ni chapitre ni chiffres — si un intermédiaire vous parle d'une « prime d'internationalisation », demandez-lui le numéro du décret publié au Bulletin officiel, et la conversation s'arrêtera le plus souvent là. Le jour où le dispositif entrera en vigueur, sa place naturelle sera une annexe d'une prochaine édition.

La définition sur laquelle tout repose : l'« emploi stable »

La plus grande prime du système (la prime à l'emploi, jusqu'à 10 %) et la condition d'éligibilité centrale du dispositif TPME (1,5 emploi par million de dirhams) tournent autour d'un seul concept : l'emploi stable. Sa définition, telle que la reprennent les textes et les guides :

un emploi nouveau, occupé par un ressortissant marocain, sous contrat de travail, déclaré à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS), maintenu au moins 18 mois consécutifs, et créé directement par l'investisseur (et non via une entreprise de sous-traitance).

Décomposez cette définition et vous comprendrez la moitié des causes de rejet des dossiers :

- « Nouveau » : rebaptiser des postes existants ou transférer des salariés d'une société sœur ne crée aucun emploi éligible.
- « Marocain » : le poste éligible est lié à l'emploi des ressortissants — c'est la logique affichée de la Charte.
- « Déclaré à la CNSS » : le salarié « au noir » n'existe juridiquement pas pour la prime. L'emploi non déclaré ne construit aucun droit — ni dans la Charte, ni dans les programmes de l'ANAPEC (chapitre 10).
- « 18 mois consécutifs » : un emploi saisonnier intermittent ne suffit pas ; la stabilité est une condition de durée, pas une bonne intention.
- « Créé directement par l'investisseur » : les postes des sous-traitants et des agences d'intérim ne vous sont pas comptés.

Conseil pratique : construisez votre dossier à partir de la prime visée. Chaque prime exige sa propre preuve, à collecter dès le premier jour : la prime à l'emploi suppose des contrats et des déclarations CNSS régulières, la prime genre suppose les données de masse salariale par sexe, la prime d'intégration locale suppose vos factures d'achats locaux documentées. Celui qui rassemble les preuves pendant la réalisation dépose un dossier solide ; celui qui tente de les « fabriquer » à la fin dépose un dossier suspect.

Les deux règles d'or des primes

Règle n° 1 : la prime est versée après réalisation, jamais avant

Dans tous les dispositifs, les primes sont versées après la réalisation de l'investissement (ou par tranches liées à des étapes de réalisation documentées, dans le dispositif TPME), sur la base de factures définitives et de justificatifs de paiement. La conséquence pratique est double :

- Il vous faut une trésorerie-relais : vos fonds propres d'abord, un crédit bancaire le plus souvent, et la prime vient ensuite alléger la charge après réalisation. Qui n'a pas de pont ne traverse pas la rivière — c'est pourquoi l'ordre de ce livre place le financement (partie 3) avant les secteurs.
- La dépense engagée avant l'approbation préalable ou la convention est, en principe, inéligible — la règle d'or de l'introduction revient ici sous sa forme juridique.

Règle n° 2 : le non-respect des engagements entraîne le remboursement

La convention que vous signez avec l'État n'est pas un document de cérémonie ; c'est un engagement sur un montant d'investissement, un nombre d'emplois et des délais (dans le dispositif TPME : réalisation sous 3 ans maximum). Si les engagements ne sont pas respectés, l'investisseur est tenu de rembourser les primes perçues. Conséquence : ne gonflez jamais les chiffres de votre dossier pour agrandir la prime ; chaque chiffre que vous écrivez est une dette potentielle s'il ne se réalise pas.

La règle de non-cumul

Pour écarter toute illusion d'addition infinie : deux dispositifs nationaux de soutien ne se cumulent pas sur le même investissement. Si votre projet reçoit une prime du dispositif TPME, il ne recevra pas une prime du dispositif principal. L'exception à retenir : le dispositif TPME autorise le cumul avec les aides régionales (soutiens des régions et conseils régionaux), car il ne s'agit pas d'un dispositif national parallèle. En sens inverse, les projets déjà soutenus par un dispositif national similaire sont exclus du dispositif TPME — choisissez donc votre porte nationale unique dès le départ, et construisez votre plan dessus.

À l'intérieur d'un même dispositif, des plafonds s'appliquent également : la somme des primes communes, territoriale et sectorielle du dispositif principal ne peut dépasser 30 % du

montant primable, et le même plafond de 30 % gouverne les trois primes du dispositif TPME. Les deux chapitres suivants détaillent le calcul.

Qu'est-ce que le « montant primable » ?

Tous les pourcentages de ce livre se calculent non pas sur le coût total de votre projet, mais sur le montant primable (montant éligible aux primes) : la somme des coûts d'investissement reconnus par le dispositif, après exclusions et plafonds détaillés surtout dans le dispositif TPME (chapitre 4) : les coûts d'études sont plafonnés, le foncier privé n'est compté que sous conditions et plafonds dans des secteurs déterminés, les loyers et le leasing sont comptés pour une durée maximale de 7 ans, et les véhicules ainsi que les transactions intra-groupe sont exclus d'emblée. Retenez bien ce paragraphe : l'écart entre le « coût du projet » et le « montant primable » est l'écart entre ce qu'attend l'entrepreneur optimiste et ce que l'État verse réellement sur son compte.

Conclusion du chapitre : comment lire les deux suivants ?

Le dispositif principal (chapitre 3) et le dispositif TPME (chapitre 4) partagent le même esprit — des primes en pourcentage, un plafond de 30 %, l'emploi stable — et diffèrent par les seuils, le public et la porte d'entrée. Si votre projet est inférieur à 50 millions de dirhams, votre chapitre pratique est le quatrième ; lisez le troisième pour comprendre et comparer. Si vous êtes à la frontière du dispositif principal, ou si vous planifiez d'y grandir, lisez-les ensemble.

Avertissement : ne confondez pas les deux dispositifs en lisant les tableaux qui circulent en ligne : la prime « d'activité prioritaire » du dispositif TPME est rapportée à 10 % par les synthèses détaillées de juillet 2025, tandis que la « prime sectorielle » du dispositif principal est de 5 %. Mélanger les deux tableaux dans votre étude de faisabilité gonfle ou réduit vos attentes sans aucun fondement. Dans ce livre, chaque dispositif a son chapitre et son tableau — et chaque chiffre est rattaché à son dispositif.

الجزء الأول الإطار العام: ميثاق الاستثمار الجديد

Partie 1 : Le cadre général — la nouvelle Charte de l'investissement

يحقّ له؟ وكيف تتراكم المنح حتى 30؟ الفصل 3: النظام الرئيسي من

Chapitre 3 : Le dispositif principal — qui est éligible, et comment les primes se cumulent jusqu'à 30 %

الباب الذي ستطرقه إذا كبر مشروعك أو دخلت في شراكة تجمع عدة مستثمرين. عتباته، اقرأ هذا الفصل: ستفهم منه منطق الحساب الذي ورثه نظام ، وستعرف 1232، وهو موجه للمشاريع الكبيرة. حتى لو كان مشروعك اليوم أصغر من النظام الرئيسي هو النظام «الأصلي» للميثاق، المنظم بالمرسوم

طريقان للأهلية لا ثالث لهما

للدخول إلى النظام الرئيسي طريقان بديلان:

الطريق	الشرط
أ مبلغ شغل	مع خلق 50 مليون درهم استثمار إجمالي منصب شغل مستقر على الأقل تطبيقاً للمادة 6 من المرسوم 501232 ضمن مجال 14950 بقرار لرئيس الحكومة خُدد حدّ الخمسين
ب شغل فقط	الاستثمار، 150 منصب شغل مستقر خلق دون حد أدنى لمبلغ

درهم لا يخلق إلا 20 منصبًا لا يدخل من أيّ من البابين رأس المال وحده لا يكفي. لأنّ ما «يشترطه» الميثاق هنا هو مناصب الشغل ذاتها. وبالمقابل، مشروع بـ 60 مليون العاملة قد يدخل النظام الرئيسي ولو كان مبلغ استثماره أقل من 50 مليون درهم،

مشروع كثيف الشغل مركز اتصال كبير، وحدة ترحيل، مشروع لوجستي كثيف اليد الطريق الثاني يستحق التأمل:

مصرح به لدى ، محفوظ 18 شهرًا متتالية، ومحدث مباشرة من المستثمر. وتذكير بالتعريف من الفصل 2: المنصب المؤهل جديد، لمغربي،

المنح المشتركة الخمس

وجهته. أربع منها بنسبة ثابتة 3، وخامستها منحة الشغل متدرجة حتى 10: لأي مشروع مؤهل، بصرف النظر عن قطاعه

تمنح خمس منح «مشتركة»

المنحة	النسبة	الشرط كما ورد في الأدلة
خلق مناصب الشغل المستقرة	كانت النسبة 1 و 1.5؛ 5 إذا 1.5 و 3؛ 7 إذا 103	الاستثمار بملايين الدراهم المستقرة المخلوقة مبلغ النسبة عدد المناصب
بين الجنسين المساواة	3%	حصة النساء من كتلة الأجور 30 تجاوز
أو الصعود في القيمة المهن المستقبلية	3%	أو ارتفاع موثق بالنشاط طيران، مالية رقمية، سكك... حيوية، سيارات كهربائية، اللانحة الرسمية تكنولوجيا في مهنة مستقبلية مدرجة في مشروع
التنمية المستدامة	3%	لاقتصاد الماء التدوير تذكر التقارير الصحفية تدابير وفق شروط النصوص؛ استثمار مستدام الجهوي وقت التقديم مشروع الدقيقة تتحقق لدى المركز الشروط

المنحة	النسبة	الشرط كما ورد في الأدلة
الاندماج المحلي	3%	و40 لأنشطة صناعية أخرى، للصناعات الغذائية والصحة القطاع تذكر المصادر 20 فوق عتبات تختلف بحسب سلع وخدمات مغربية اندماج محلي مشتريات وتحتاج تأكيداً رسمياً نسبة عتبات تختلف بحسب القطاع وهي

في السطرين الأخيرين: نسبتا المنحتين 3 3 مؤكدتان في أدلة المراكز، لكن دليل يحترم مالك وصفحة إنترنت تنسخ صفحة أخرى. شروط لاحظ الأسلوب المتعمد مركز الجهوي للتحقق القطاعي. هذا التحفظ ليس ضعفاً في الكتاب؛ إنه الفرق بين قطاعية لذلك لا يطبع هذا الكتاب عتبة اندماج واحدة «لجميع»، ويوجهك إلى المحلي بحسب كل قطاع، وتدابير الاستدامة المطلوبة تضبط بنصوص وقرارات الاستحقاق الدقيقة لا سيما عتبات الاندماج

مثال محسوب: كيف تتحرك منحة الشغل؟

2 60 120 منصب لكل مليون تقع في شريحة «أكبر من 1.5 حتى 3» استثماره المؤهل 60 مليون درهم يخلق 120 منصب شغل مستقر: النسبة لو خلق المشروع نفسه 190 منصباً: النسبة 3.17 **منحة الشغل 7** مشروع الخام وحده 5. ولو خلق 70 منصباً فقط: النسبة 1.17 10 من المبلغ المؤهل. الرئيسي، كثافة الشغل بالنسبة للمبلغ المستثمر هي التي تصنع النسبة وليس العدد . الدرس: في النظام

المنحة الترايبية: 10 أو 15

دفع الاستثمار نحو الأقاليم الأقل حظاً: **المنحة الترايبية** فوق المنح المشتركة تأتي ، هدفها المعلن

- **المنح لأقاليم عمالات 10**
- الأقل تفضيلاً، لذلك تعوض بنسبة أعلى **المنح لأقاليم عمالات 15**
في تلك الجهة. القاعدة العملية لك: **بقرار رسمي** لائحة الأقاليم في كل صنف تضبط مثلاً، تذكر سيدي سليمان والخميسات وسيدي قاسم وسلا ضمن أمثلة الصنف الجريدة الرسمية وتعيد المراكز نشرها؛ ففي دليل مركز الرباط سلا القنيطرة على أي **لائحة منسوخة في موقع غير رسمي** وتنتشر ترد في مراسيم قرارات جهتك التصنيف الساري لإقليم مشروعك بتاريخ تقديمك، ووثقه في ملفك. **لا تعتمد** ؛ اطلب من مركز

المنحة القطاعية: 5 مرة واحدة

القطاعية: 5 إذا كان مشروعك في قطاع ذي أولوية انظر لائحة الفصل 1 تضيف قاعدتان تحكمانها: **المنحة**

- تعددت قطاعات المشروع تُمنح للقطاع الذي يمثل مرة واحدة فقط 1. تُمنح من الاستثمار. الحصة الكبرى ولو
2. لا تتحول إلى 10 بجمع قطاعين أولويين؛ السقف القطاعي ثابت.

السقف الإجمالي: 30 واستثناء الطاقة المتجددة

من **المبلغ المؤهل للمنح** مجموع المنح الثلاث المشتركة الترابية القطاعية مهما بلغ مجموع النسب النظري. واستثناء مزدوج لمشاريع لا يمكن أن يتجاوز **30 إجمالي 30** مليون درهم: هي الأخرى مسقوفة بـ30، إنتاج الطاقات المتجددة، مهما كبر المشروع. ومسقوفة أيضاً بمبلغ

مثال تجميعي كامل

النساء من كتلة أجوره 35 مساواة: 3، ويحقق اندماجاً محلياً موثقاً 3: إقليم من الصنف، يخلق 200 منصب مستقر النسبة 2.5 شريحة 7، حصة مشروع صناعي مؤهل بمبلغ 80 مليون درهم، في

النسبة	البند
7%	منحة الشغل
3%	منحة المساواة
3%	منحة الاندماج المحلي
15%	المنحة الترابية صنف
5%	المنحة القطاعية صناعة
33%	المجموع النظري
درهم من مبلغ مؤهل قدره 80 مليوناً 30 منحة قدرها 24 مليون	المطبق بعد السقف

رهن إثبات شرطها أمام المركز الجهوي ولجنة الدراسة لا رهن جدول في كتاب. تعليمي في بنيته: النسب والسقف من الأدلة الرسمية، لكن استحقاق كل منحة يبقى هذا المثال

ما الذي يدخل في «المبلغ المؤهل»؟

تذكير مركز من الفصل 2، بتفصيله العملي هنا:

- تنقية التكاليف، لا على الكلفة الكلية المعلنة. **المؤهل** النسب تحتسب على المبلغ بعد
- المسقوفة في أدبيات المنظومة وبتفصيل أدق في نظام ، الفصل 4: التدقيق، تكاليف الصفقات داخل المجموعة ،السيارات من البنود المستبعدة أو ودراسات شراء من شركة شقيقة بأسعار غير سوقية هو أول ما ترصده لجان محسوب بشروط وقطاعات محددة. **عقار خاص** مسقوفة،
- النسبة على مبلغ محافظ المؤهل المتوقع لا على مبلغ خطتك التسويقية.
الدرس المحاسبي: عند بناء توقعاتك، طبق

مسار الملف في النظام الرئيسي في خطوطه الكبرى

كراء وعد، مخطط تمويل يبين حصة الأموال الذاتية، وأدلة كل منحة مطلوبة. ضريبي، برنامج استثمار مفصل بعروض أسعار، سند ملكية الأرض أو عقد في الفصل 6 الملحق المؤسسي: نظام أساسي، مستخرج سجل تجاري، تعريف القانوني للشركة ودراسة المشروع وبرنامج الشغل القائمة النموذجية للوثائق 1. إعداد الملف

في جهة المشروع. **المركز الجهوي للاستثمار** 2. إيداع الملف لدى
المنح الممنوحة، الآجال، والمتابعة. **اتفاقية الاستثمار** 3. دراسة الملف وإعداد مع الدولة: المبلغ، المناصب،

وقت التقديم. **250 مليون درهم فأكثر** 4. المصادقة: إذا بلغ مبلغ الاتفاقية جهويًا تنبيه أمانة: عتبة التفويض الجهوي الدقيقة تتحقق في دليل المركز فالمصادقة للجنة الوطنية للاستثمار؛ ودون ذلك تعالج الاتفاقية

5. التنفيذ، ثم صرف المنح على أساس الإنجاز الموثق والفواتير النهائية.
لكن بشرط أن تكون الأدلة جاهزة منذ اليوم الأول، لا مركبة في النهاية. نصيحة:
موتقة تخدم منحة الاندماج، خطة توظيف نسائية حقيقية تخدم منحة المساواة دليلها.
معدة طاقة شمسية قد تخدم منحة التنمية المستدامة، مشتريات محلية مشروعك «من المنح إلى وراء»: قبل شراء أي معدة، أسأل أي منحة ستغطيها وما صمّم

فإذا كان الجواب لا، فالمشروع نفسه يحتاج إعادة تصميم، لا المنحة. تحذير:
محافظ: أسأل نفسك «هل يصمد المشروع لو جاءت المنحة نصف ما أتوقع؟»
وبعض المنح غير مستحقة، والسقف قص المجموع أصلاً. اعمل دائماً بسيناريو كاملة في 30 ثم اكتشاف بعد توقيع القروض أن المبلغ المؤهل أصغر، شيء».
الخطأ الأكثر انتشاراً في دراسات الجدوى الهاوية هو ضرب كلفة المشروع المؤهل لا على كلفة المشروع الكاملة لا تبين خطتك المالية على «30 من كل

مثال ثان: الدخول من باب الشغل وحده الطريق ب

باستثمار قدره 30 مليون درهم أي تحت عتبة الخمسين مليوناً لكنها تخلق كل المشاريع كثيفة الرأسمال؛ بعضها كثيف البشر. منصة لوجستية وتوزيع أ المبلغ ناقص، لكنه لا يدخل: هذا المشروع 160 منصب شغل مستقرليست 30 5.3 مناصب لكل مليون، يقع في أعلى شريحة منحة الشغل: يدخل من الطريق أكثر. 10. من الطريق ب 150 منصباً دون حد للمبلغ. وبنسبة شغل 160 «الآلات» الأكبر منه مبلغاً. هذا هو منطق الميثاق بامتياز: الدولة تدفع أكثر لمن يشغل ذا أولوية، وسترى أن مشروع «الناس» هذا قد يتفوق في مجموعه على مشروع . أضف المنحة الترايبية بحسب إقليمه ومنحة قطاعية إذا كان نشاطه

ثلاثة أسئلة تصلنا كثيراً عن النظام الرئيسي

أنت في النظام الآخر.س: عندي 40 مليون درهم و90 منصب شغل. هل أنا قريب؟ المشاريع حتى 50 مليون درهم بمنح حتى 30 أيضاً. أنت لست خارج الدعم؛ والطريق ب يشترط 150 منصباً. لكن لا تبايس نظام الفصل 4 يستقبل ج: لا من هذا الباب: الطريق أ يشترط 50 مليوناً على الأقل،

لا رأس مال انطلاق.س: هل تدفع المنحة قبل أن أبدأ حتى أمول بها المشروع؟ من الفصل 2. خطط تمويلك على مالك وقرضك، واعتبر المنحة تخفيفاً لاحقاً للعبء ج: لا. المنح تدفع بعد الإنجاز الموثق وعلى فواتير نهائية القاعدة الأولى

مشروعي يمتد على إقليمين بتصنيفين مختلفين، فأى منحة ترابية تطبق؟ قبل هيكله المشروع، لا بعدها فتوزيع الأنشطة بين الموقعين قد يغير النتيجة.س: بحالة في دراسة المركز الجهوي بحسب موقع الإنجاز الفعلي وأغلبه. اسأل مركز أن يجيب عنها كتاب بثقة زائفة: توزيع الاستثمار والمناصب بين موقعين يُعالج حالة ج: هذه من الحالات التي لا يجوز

Chapitre 3 : Le dispositif principal — qui est éligible, et comment les primes se cumulent jusqu'à 30 %

Le dispositif principal est le dispositif « originel » de la Charte, organisé par le décret 2-23-1 et destiné aux grands projets. Même si votre projet est aujourd'hui en dessous de ses seuils, lisez ce chapitre : vous y comprendrez la logique de calcul dont le dispositif TPME a hérité, et vous connaîtrez la porte à frapper si votre projet grandit ou si vous vous associez à un groupement d'investisseurs.

Deux voies d'éligibilité — et pas de troisième

L'entrée dans le dispositif principal se fait par l'une de ces deux voies alternatives :

Voie	Condition
A — Montant + emplois	Investissement total $\geq$ 50 millions de dirhams avec création d'au moins 50 emplois stables (le plancher de 50 a été fixé, dans la fourchette 50-149, par une décision du Chef du gouvernement en application de l'article 6 du décret 2-23-1)
B — Emplois seuls	Création d'au moins 150 emplois stables, sans montant minimum d'investissement

La seconde voie mérite réflexion : un projet intensif en emplois (grand centre d'appels, unité d'outsourcing, projet logistique à forte main-d'œuvre) peut entrer dans le dispositif principal même si son investissement est inférieur à 50 MDH, parce que ce que la Charte « achète » ici, ce sont les emplois eux-mêmes. À l'inverse, un projet de 60 MDH qui ne crée que 20 postes n'entre par aucune des deux portes — le capital seul ne suffit pas.

Rappel de la définition (chapitre 2) : le poste éligible est nouveau, occupé par un Marocain, déclaré à la CNSS, maintenu 18 mois consécutifs, et créé directement par l'investisseur.

Les cinq primes communes

Cinq primes « communes » sont accordées à tout projet éligible, quels que soient son secteur et sa région. Quatre sont au taux fixe de 3 %, et la cinquième — la prime à l'emploi — est progressive jusqu'à 10 % :

Prime	Taux	Condition telle que rapportée par les guides
Création d'emplois stables	5 % si le ratio est > 1 et $\leq 1,5$; 7 % si $> 1,5$ et ≤ 3 ; 10 % si > 3	Ratio = nombre d'emplois stables créés ÷ montant d'investissement en millions de dirhams
Égalité de genre	3 %	Part des femmes supérieure à 30 % de la masse salariale
Métiers d'avenir ou montée en gamme	3 %	Projet relevant d'un métier d'avenir inscrit sur la liste officielle (biotechnologies, véhicule électrique, aéronautique, fintech, ferroviaire...) ou montée en gamme documentée de l'activité
Développement durable	3 %	Projet d'investissement durable selon les conditions des textes ; la presse évoque des mesures d'économie/recyclage de l'eau — conditions exactes à vérifier auprès du CRI au moment du dépôt

Prime	Taux	Condition telle que rapportée par les guides
Intégration locale	3 %	Taux d'intégration locale (achats marocains de biens et services) supérieur à des seuils variables selon les secteurs — les sources citent 20 % pour l'agroalimentaire et la santé et 40 % pour d'autres activités industrielles, seuils variables par secteur, à confirmer officiellement

Notez la formulation délibérée des deux dernières lignes : les taux des deux primes (3 % + 3 %) sont confirmés par les guides des CRI, mais leurs conditions précises d'attribution (notamment les seuils d'intégration locale par secteur, et les mesures de durabilité exigées) sont fixées par des textes et décisions sectoriels. Ce livre ne fabrique donc pas un seuil d'intégration « pour tous » et vous renvoie à votre CRI pour la vérification sectorielle. Cette réserve n'est pas une faiblesse du livre ; c'est la différence entre un guide qui respecte votre argent et une page internet qui en copie une autre.

Exemple calculé : comment la prime à l'emploi bouge-t-elle ?

Un projet au montant primable de 60 MDH crée 120 emplois stables : le ratio vaut $120 \div 60 = 2$ emplois par million → tranche « plus de 1,5 jusqu'à 3 » → prime à l'emploi = 7 % du montant primable. Si le même projet créait 190 postes : ratio $\approx 3,17 \rightarrow 10$ %. S'il n'en créait que 70 : ratio $\approx 1,17 \rightarrow 5$ %. Leçon : dans le dispositif principal, c'est la densité d'emplois par rapport au montant investi qui fabrique le taux — pas le nombre brut à lui

seul.

La prime territoriale : 10 % ou 15 %

Au-dessus des primes communes vient la prime territoriale, dont l'objectif affiché est de pousser l'investissement vers les provinces moins favorisées :

- 10 % pour les provinces/préfectures de catégorie A
- 15 % pour celles de catégorie B (les moins favorisées, donc compensées par un taux supérieur)

La liste des provinces dans chaque catégorie est fixée par décision officielle et publiée (elle figure dans les décisions au Bulletin officiel et les CRI la republient ; le guide du CRI de Rabat-Salé-Kénitra cite par exemple Sidi Slimane, Khémisset, Sidi Kacem et Salé parmi les exemples de catégorie A de cette région). Votre règle pratique : ne vous fiez à aucune liste recopiée sur un site non officiel ; demandez à votre CRI la classification en vigueur pour la province de votre projet à la date de votre dépôt, et documentez-la dans votre dossier.

La prime sectorielle : 5 %, une seule fois

Si votre projet relève d'un secteur prioritaire (voir la liste au chapitre 1), vous ajoutez la prime sectorielle : 5 %. Deux règles la gouvernent :

1. Elle est accordée une seule fois même si le projet couvre plusieurs secteurs — pour le secteur représentant la plus grande part de l'investissement.
2. Elle ne se transforme pas en 10 % en additionnant deux secteurs prioritaires ; le plafond sectoriel est fixe.

Le plafond global : 30 % — et l'exception des énergies renouvelables

La somme des trois familles de primes (communes + territoriale + sectorielle) ne peut dépasser 30 % du montant primable, quel que soit le total théorique des taux. Exception redoublée pour les projets de production d'énergies renouvelables : ils sont eux aussi plafonnés à 30 %, et à un montant total de 30 millions de dirhams, quelle que soit la taille du projet.

Exemple complet de cumul

Un projet industriel au montant primable de 80 MDH, situé dans une province de catégorie B, crée 200 emplois stables (ratio 2,5 → tranche 7 %), affiche une part des femmes de 35 % de la

masse salariale (genre : 3 %) et une intégration locale documentée (3 %) :

Poste	Taux
Prime à l'emploi	7 %
Prime genre	3 %
Prime d'intégration locale	3 %
Prime territoriale (catégorie B)	15 %
Prime sectorielle (industrie)	5 %
Total théorique	33 %
Total appliqué après plafond	30 % → une prime de 24 millions de dirhams sur un montant primable de 80 MDH

Cet exemple est pédagogique dans sa structure : les taux et le plafond viennent des guides officiels, mais l'attribution de chaque prime reste subordonnée à la preuve de sa condition devant le CRI et la commission d'instruction — pas à un tableau dans un livre.

Qu'est-ce qui entre dans le « montant primable » ?

Rappel concentré du chapitre 2, avec son détail pratique ici :

- Les taux se calculent sur le montant primable, après nettoyage des coûts — pas sur le coût total affiché.
- Parmi les postes exclus ou plafonnés dans la documentation du système (avec un détail plus fin dans le dispositif TPME, chapitre 4) : les véhicules, les transactions intra-groupe (acheter à une société sœur à des prix hors marché est la première chose que repèrent les commissions de contrôle), les coûts d'études plafonnés, et le foncier privé compté sous conditions et dans des secteurs déterminés.
- La leçon comptable : quand vous bâtissez vos prévisions, appliquez le taux à un montant prudent (le primable attendu), et non au montant de votre plaquette commerciale.

Le parcours du dossier dans le dispositif principal (en grandes lignes)

1. Préparer le dossier juridique de la société, l'étude du projet et le programme d'emplois (la check-list type des pièces figure au chapitre 6 : statuts, extrait du registre de commerce, identifiant fiscal/ICE, programme d'investissement détaillé avec devis, titre foncier ou bail/promesse, plan de financement montrant la part des fonds propres, et les justificatifs de chaque prime demandée).
2. Déposer le dossier auprès du CRI de la région du projet.
3. Instruction du dossier et préparation de la convention d'investissement avec l'État : montant, emplois, primes accordées, délais et suivi.
4. Approbation : si le montant de la convention atteint 250 MDH ou plus, l'approbation revient à la Commission Nationale de l'Investissement ; en dessous, la convention est traitée au niveau régional (réserve d'honnêteté : le seuil exact de délégation régionale se vérifie dans le guide du CRI au moment du dépôt).
5. Réalisation, puis versement des primes sur la base de la réalisation documentée et des factures définitives.

Conseil : dessinez votre projet « à rebours, depuis les primes » : avant d'acheter un équipement, demandez-vous quelle prime il peut servir et quelle en est la preuve. Une installation solaire peut servir la prime de développement durable, des achats locaux documentés servent la prime d'intégration, un plan d'embauche féminin réel sert la prime genre — à condition que les preuves soient prêtes dès le premier jour, et non assemblées à la fin.

Avertissement : les pourcentages s'appliquent au montant primable, pas au coût total du projet — ne budgétez jamais « 30 % de tout ». L'erreur la plus répandue dans les études de faisabilité amateur est de multiplier le coût total du projet par 30 %, puis de découvrir — après la signature des crédits — que le montant primable est inférieur, que certaines primes ne sont pas dues, et que le plafond a déjà réduit le total. Travaillez toujours avec un scénario prudent : demandez-vous « le projet tient-il si la prime n'est que la moitié de ce que j'attends ? » Si la réponse est non, c'est le projet qu'il faut redessiner — pas la prime.

الجزء الأول الإطار العام: ميثاق الاستثمار الجديد

Partie 1 : Le cadre général — la nouvelle Charte de l'investissement

المقاولات النظام المصنوع لك

الفصل 4: نظام دعم

Chapitre 4 : Le dispositif TPME — le système fait pour vous

الثلاث، وكيف يُحسب المبلغ المؤهل، وخطوات التقديم من الملف إلى صرف المنح. المغربية الحقيقية. في هذا الفصل: من يحق له، وبأي شروط مجتمعة، وما المنح الميثاق بين 2023 و2025: جسر بين منح صُممت للمشاريع العملاقة وواقع المقاولات الصغيرة جدًا والصغرى والمتوسطة هو القطعة التي كانت تنقص شركة خدمات، تعاونية إنتاجية فهذا هو فصلك المركزي. نظام دعم المقاولات الكتاب وأنت صاحب مشروع صغير أو متوسط ورشة، وحدة إنتاج، مقهى سياحي، إذا كنت تقرأ هذا

الأساس القانوني والتنفيذ

- من القانون الإطار 2203 هي أساس النظام. المادة 20
- فصل قواعده. المرسوم رقم 2.25.342 بتاريخ 12 يونيو 2025
- 6 نونبر 2025 نُشرت في الجريدة الرسمية عدد أربع قرارات لرئيس الحكومة المؤهلة بحسب الجهات، تصنيف الأقاليم، وتفاصيل التطبيق. 7454 بتاريخ فعلته عملياً: لوائح فروع الأنشطة
- الرباط. المراكز الجهوية للاستثمار: الملفات تدرس وتقرر لدى التسيير لامركزي ، لا في
- «لمن سيق»
ملف كامل في جانفي خير من ملف كامل في أكتوبر إذا نضب الغلاف. التوزيع وبالترتيب الزمني للملفات الكاملة. الترجمة العملية: التأخر ليس محايداً؛
المنح تمنح داخل غلاف مالي مخصص،

ملف كامل. **22 يوماً للملف الكامل** تقارير أدلة المراكز تتحدث عن معدل دراسة يقارب فاس مكناس كمعدل، لا كالتزام قانوني عام وتظل القاعدة: الأجل لا يبدأ إلا من رقم ورد في مواد دليل مركز

شروط الأهلية: كلها مجتمعة، لا بالاختيار

لا يكفي أن تستوفي أغلب الشروط؛ النظام يشترط اجتماعها:

الشرط 1 طبيعة المقابلة

مغربية خاضعة للقانون الخاص، رقم معاملاتها في إحدى السنوات الثلاث الأخيرة بين شرط رقم المعاملات دون احتساب الرسوم. و **1 مليون و 200 مليون درهم** مقابلة طور الإنشاء والمقاولات **3 سنوات** المقاولات التي يقل عمرها عن تعفى من للمشاريع الجديدة تماماً، ورقم المعاملات المطلوب هو رقم متوقع عند الإنشاء. في الباب مفتوح إذن

الشرط 2 بنية الرأسمال

25 ألا تملك شركة كبرى رقم معاملاتها فوق 200 مليون درهم أكثر من للدولة من رأسمال المقابلة، بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وألا يكون بين المساهمين بالجريدة الرسمية أو لدى مركزك قبل تقديم أي التزام. أي هيئة عمومية أو شركة الكتاب نسبة 25 المستندة إلى ملخصات النص، وعليك تأكيدها في نص المرسوم بالفرنسية تؤكد نسبة 25، بينما وردت في تقرير أجنبي واحد نسبة 50؛ يعتمد . تنبيه أمانة: ملخصات المرسوم

الشرط 3 حجم المشروع

و **50 مليون درهم** بمبلغ إجمالي بين إحداث أو توسيع تحديث تنوع مشروع الجزء الثالث. فوق الخمسين مليوناً: مكانك النظام الرئيسي الفصل 1.3 مليون . تحت المليون: النظام ليس لك انظر والتمويل الأصغر في

الشرط 4 التمويل الذاتي

شريك لا ممول وحيد. **10 على الأقل من الأموال الذاتية** أن يمول المشروع بنسبة . المنحة ليست بديلاً عن مساهمتك؛ هي

الشرط 5 فرع النشاط المؤهل في جهتك

نوفمبر 2025 واللوائح فرع نشاط مؤهل في جهة إقامته أن يقع المشروع في أي دراسة: لائحة جهتك. تختلف من جهة إلى أخرى وفق اللوائح المنشورة بقرارات مؤهلاً في جهة وغير مؤهل في أخرى، لأن كل جهة رتبت أولوياتها. التحقق الأول قبل . هذه ليست ملاحظة هامشية: نفس النشاط قد يكون

الشرط 6 ألا يكون المشروع مدعوماً بنظام وطني مماثل
المستفيدة أصلاً من دعم وطني مماثل مستبعدة؛ والجمع المسموح هو مع
فقط قاعدة عدم التجميع، الفصل 2. الدعم الجهوي المشاريع

شرط الشغل: 1.5 منصب لكل مليون وواحد في السياحة
لكل مليون درهم مستثمر قلب النظام التابض: يجب أن يخلق المشروع ما لا يقل عن
واحد لكل مليون درهم، يكفي السياحة. وفي 1.5 منصب شغل مستقر
اعتراقاً ببنية القطاع. منصب

أمثلة سريعة لتثبيت الفكرة:

المناصب الدنيا سياحة	الدنيا المطلوبة عام المناصب	مبلغ المشروع
2	3 مناصب	2 مليون درهم
10	15 منصباً	10 ملايين درهم
40	60 منصباً	40 مليون درهم

أن يعرف منذ البداية أن هذا الباب ليس بابه، بدل اكتشاف ذلك عند دراسة الملف.
لا يستطيع بنويًا بلوغ هذه الكثافة من الشغل مشروع آلي بالكامل مثلاً يجب
لمغربي، بعقد عمل، مصرّح به لدى ، ومحفوظ 18 شهراً متتالية. مشروع
و«المستقر» هنا بالتعريف الكامل من الفصل 2: جديد،

المنح الثلاث والسقف 30

المبلغ المؤهل نظام يمنح ثلاث منح قابلة للتجميع فيما بينها، بسقف إجمالي
30: من

ملاحظة	النسبة	المنحة
الشغل انظر التحفظ أسفله متدرجة بحسب إحداث	10 تصل حتى	منحة الشغل المستقر
التصنيف بقرار رسمي نفس منطق النظام الرئيسي؛	15 صنف 10 صنف	المنحة الترايبية
نظامك هذا نسبته 10 5 في النظام الرئيسي؛ تخلطها مع «المنحة القطاعية» يوليو 2025 المفصلة لا بحسب ملخصات	10%	منحة الأنشطة ذات الأولوية

تحفظ صريح عن سُلّم منحة الشغل

سُلّم منحة الشغل المستقر في نظام ورد في المصادر الثانوية بصيغتين تقدّم تدريجاً 1075 بحسب مختلفتين هنا يفي الكتاب بعهدده من المقدمة. مواد أدلة المراكز نفس النسب بحسب عدد: ملخصات عرض أبريل 2025 الحكومي المناصب 52 مناصب، ثم أكثر من 5 حتى 10، ثم أكثر من 10، بينما تقدّم منحة الشغل بتحفظ، وأسأل مركزك عن السلم الساري ودون جوابه في ملفك. نسبة أو دليل الرسمي لمركزك الجهوي. عملياً: عند إعداد دراسة الجدوى، احتسب يطبع هذا الكتاب جدولاً له حتى يتحقق منه في ملاحق الجريدة الرسمية عدد 7454 الأقصى 10 والسقف العام 30 متفق عليهما؛ أما سلم التدرج الدقيق فلا المناصب إلى المبلغ المستثمر كما في النظام الرئيسي. الرقم

مثال تجميعي

منحة شغل بحسب السلم الساري، لنقل شريحة وسطى 7 كما في الملخصات 16 منصباً مستقرّاً 2 لكل مليون: منحة ترايبية 10 منحة نشاط أولوي 10 مؤهلة 8 ملايين درهم في إقليم من الصنف، نشاطه ذو أولوية في جهته، ويخلق النظري 32 فيقصر إلى 2.16 مليون درهم، أي نحو 27 مشروع توسيع بقيمة إثبات شرطها. 30 داخل السقف. لو كان في إقليم صنف 15 لبلغ المجموع 2.4 مليون درهم. المثال تعليمي البنية كما في الفصل 3: كل منحة رهينة

المبلغ المؤهل: السقوف التي تُصعّر المنحة

قواعد منها: *montant primable* قلب الحساب الواقعي. يُبنى المبلغ المؤهل من تكاليف المشروع بعد تطبيق

القاعدة	البند
درهم من المبلغ المؤهل وبـ 5 مسقوفة بـ 500.000	تكاليف الدراسات والتسجيل
والصناعة التقليدية تحتسب فقط لمشاريع بـ الصناعة والسياحة التنشيط السياحي درهم من المبلغ المؤهل وبـ 20، ومسقوفة 5 ملايين	الأرض الخاصة شراء عقار خاص
7 سنوات كحد أقصى يُحتسب لمدة	الكراء الإيجار التمويلي
مستبعدة	السيارات
مستبعدة	الصفقات داخل المجموعة

على هذا الأخير. ابن توقعاتك على المؤهل لا على الإجمالي، ولن تصدمك النتيجة. ملايين درهم، قد يكون المبلغ المؤهل 8 أو 8.5 ملايين بعد التنقية والمنحة تحسب

النتيجة التي يجب أن تتوقعها: لمشروع كلفته 10

خطوات التقديم: من الملف إلى الصرف

التمويل مبررًا حصة أموالك الذاتية 10. حضر مشروعك وملفك 1. وبرنامج الشغل، البرنامج الاستثماري المفصل بعروض أسعار الموردين، ومخطط دراسة المشروع :

للاستثمار في جهة موقع المشروع، عبر منصة أودع الملف الإلكتروني الكامل 2. هي الكلمة المفتاح: بها يبدأ أجل الدراسة. لدى المركز الجهوي على العنوان ... «كامل»

«لمن سبق»: ملفك يتنافس زمنيًا داخل غلاف مالي. ادرس الملف مع المركز 3. وثائق تكميلية أو توضيحات؛ سرعة جوابك جزء من سرعة ملفك. وتذكر قاعدة : قد تطلب

الممنوحة، آجال الإنجاز، وكيفيات المتابعة. وقع اتفاقية الاستثمار مع الدولة 4. تحدد المبلغ، المناصب الملتزم بها، المنح

بكل فاتورة نهائية وإثبات أداء. نقد المشروع في أجل أقصاه 3 سنوات 5. التوقيع لا تمديد إلا لقوة القاهرة. أنفق وفق البرنامج المصادق عليه، واحتفظ من

الإنجاز الموثق، لا دفعة واحدة مقدمًا. اصرف المنح على دفعات مقابل الإنجاز 6. تدفع المنح على مراحل دفعات مرتبطة بتقدم

قائمة وثائق ملف الاتفاقية نموذجية

النظام والقطاع لكن القوائم المركبة من أدلة المراكز والمواد الإرشادية تتقاطع حول: موحدة واحدة منشورة على الإنترنت لكل الحالات المركز يسلم القائمة بحسب لا توجد قائمة رسمية

- النظام الأساسي، مستخرج السجل التجاري، التعريف الضريبي
الملف القانوني للشركة:
- الزمني برنامج إحداث مناصب الشغل تقديم المشروع ودراسته، مع
وجداولها
- الموردين عروض أسعار البرنامج الاستثماري المفصل مرفقًا بـ
- سند ملكية الأرض أو عقد الكراء وعد بالبيع أو الكراء
- قروض متوقعة... حصة الأموال الذاتية مخطط التمويل مبيّنًا بوضوح
ومصادر الباقي
- أدلة كل منحة مطلوبة: معطيات الشغل، وضعية الإقليم، طابع النشاط الأولوي

- عند الاقتضاء: عناصر الاستدامة البيئية إذا طلبت منحة مرتبطة بها في نظامك

منحة الشغل الساري؟ تحوّل إبداعك من مقامرة إلى إجراء محسوب. نصيحة:
من ثلاثة أشياء فرع نشاطك مؤهل في جتهك؟ تصنيف إقليمتك أم ؟ سلم
مركزك الجهوي قبل الإيداع الإلكتروني، لا بعده. جلسة توجيه واحدة تتحقق فيها
زور

مبلغ الاستثمار، عدد المناصب المستقرة، أجل الثلاث سنوات يُطالب تحذير:
الاسترجاع من جهة القواعد. بإرجاع المنح المستلمة من لا يحترم الالتزامات
أشهر؛ وقبل التوقيع، راجع فصل «الأخطاء القاتلة» الفصل 22 خاصة أسباب
. لا توقع اتفاقية بأرقام لا تستطيع الوفاء بها ولو تأخر مشروعك ستة

أسئلة سريعة عن نظام

أيضاً.س: شركتي عمرها سنة واحدة ولا رقم معاملات يذكر لها بعد. هل أستبعد؟
3 سنوات والمقاولات في طور الإنشاء النظام مصمم لاستقبال المشاريع الجديدة
رقم المعاملات 2001 مليون درهم تعفى منه المقاولات التي يقل عمرها عن
ج: لا. شرط

فهو قلب الملف.س: هل أستطيع طلب المنحة عن معدات اشتريتها قبل شهرين؟
الذاتي خارج المبلغ المؤهل، أما ما ستشتره بعده وفق البرنامج المصادق عليه
غير مؤهل القاعدة الذهبية من المقدمة. ما اشتريته قبل التوقيع يُعدّ من مجهودك
ج: في الغالب لا. منطق المنظومة كلها أن الإنفاق قبل الاتفاقية

مؤهل في جهتي الحالية، لكنني أفكر في نقله لجهة أخرى أرخص. ما الخطر؟
إن لم يكن في لائحة الجهة الجديدة. تحقق من لائحة الجهة المقصودة س: مشروع
لأخرى: قد تكسب منحة تربية أعلى 15 بدل 10 وتخسر أهلية النشاط نفسه
قرار نقل. قبل ج: أن لائحة فروع الأنشطة المؤهلة وتصنيف الأقاليم يختلفان من جهة
أي

الجزء الثاني ينتقل من «من يدعمني؟» إلى «بأي أداة أعمل؟» إنشاء الشركة أولاً.
بهذا ينتهي الجزء الأول: عرفت الخريطة، والأنظمة، وبالك الأرجح.

Chapitre 4 : Le dispositif TPME — le système fait pour vous

Si vous lisez ce livre en tant que porteur d'un projet petit ou moyen — un atelier, une unité de production, un établissement touristique, une société de services, une coopérative de production — ce chapitre est votre chapitre central. Le dispositif

de soutien aux très petites, petites et moyennes entreprises (TPME) est la pièce qui manquait à la Charte entre 2023 et 2025 : le pont entre des primes dessinées pour les projets géants et la réalité de l'entreprise marocaine véritable. Dans ce chapitre : qui est éligible, à quelles conditions cumulatives, quelles sont les trois primes, comment se calcule le montant primable, et les étapes du dépôt jusqu'au versement.

Base légale et mise en œuvre

- L'article 20 de la loi-cadre 03-22 fonde le dispositif.
- Le décret n° 2.25.342 du 12 juin 2025 en a détaillé les règles.
- Quatre décisions du Chef du gouvernement, publiées au Bulletin officiel n° 7454 du 6 novembre 2025, l'ont rendu opérationnel : listes des branches d'activité éligibles par région, classification des provinces et modalités d'application.
- La gestion est décentralisée : les dossiers s'instruisent et se décident auprès des Centres Régionaux d'Investissement, et non à Rabat.
- L'attribution se fait « premier arrivé, premier servi », dans la limite de l'enveloppe budgétaire. Traduction pratique : le retard n'est pas neutre ; un dossier complet en janvier vaut mieux qu'un dossier complet en octobre si l'enveloppe s'épuise.

La documentation des CRI évoque un délai moyen d'instruction d'environ 22 jours pour un dossier complet (chiffre cité comme une moyenne dans les matériaux du guide du CRI de Fès-Meknès, et non comme un engagement légal général) — la règle demeure : le délai ne court qu'à partir d'un dossier complet.

Les conditions d'éligibilité : toutes ensemble, pas au choix

Il ne suffit pas de remplir la plupart des conditions ; le dispositif exige leur cumul :

Condition 1 — La nature de l'entreprise

Une entreprise marocaine de droit privé, dont le chiffre d'affaires de l'une des trois dernières années se situe entre 1 million et 200 millions de dirhams hors taxes. Sont dispensées de la condition de chiffre d'affaires les entreprises de moins de 3

ans et celles en cours de création — la porte est donc ouverte aux projets entièrement nouveaux, le chiffre d'affaires exigé étant alors le chiffre (prévisionnel).

Condition 2 — La structure du capital

Le capital ne doit pas être détenu, directement ou indirectement, à plus de 25 % par une grande entreprise (chiffre d'affaires supérieur à 200 MDH), et aucun organisme public ou société d'État ne doit figurer parmi les associés. (Réserve d'honnêteté : les synthèses françaises du décret confirment le seuil de 25 %, tandis qu'un rapport étranger isolé mentionne 50 % ; ce livre retient les 25 % issus des synthèses du texte, et vous devez le confirmer dans le texte du décret au Bulletin officiel ou auprès de votre CRI avant tout engagement.)

Condition 3 — La taille du projet

Un projet de création ou d'extension/modernisation/diversification d'un montant total compris entre 1 million et 50 millions de dirhams. En dessous d'un million : ce dispositif n'est pas le vôtre (voir Intelaka et le microcrédit dans la partie 3). Au-dessus de 50 millions : votre place est dans le dispositif principal (chapitre 3).

Condition 4 — Les fonds propres

Le projet doit être financé à hauteur d'au moins 10 % de fonds propres. La prime n'est pas un substitut à votre contribution ; c'est un partenaire, pas un financeur unique.

Condition 5 — Une branche d'activité éligible dans votre région

Le projet doit relever d'une branche d'activité éligible dans sa région d'implantation, selon les listes publiées par les décisions de novembre 2025 — et ces listes varient d'une région à l'autre. Ce n'est pas une remarque de marge : la même activité peut être éligible dans une région et pas dans une autre, chaque région ayant ordonné ses propres priorités. Première vérification avant toute étude : la liste de votre région.

Condition 6 — Pas de double soutien national similaire

Les projets déjà soutenus par un dispositif national similaire sont exclus ; le seul cumul admis est celui avec les aides régionales (règle de non-cumul, chapitre 2).

La condition d'emploi : 1,5 emploi par million — et 1 dans le tourisme

Le cœur battant du dispositif : le projet doit créer au moins 1,5 emploi stable par million de dirhams investi. Dans le tourisme, 1 emploi par million suffit — reconnaissance de la structure du secteur.

Exemples rapides pour fixer l'idée :

Montant du projet	Emplois minimum exigés (règle générale)	Emplois minimum (tourisme)
2 millions DH	3 emplois	2
10 millions DH	15 emplois	10
40 millions DH	60 emplois	40

Et le mot « stable » garde ici la définition complète du chapitre 2 : emploi nouveau, pour un Marocain, sous contrat de travail, déclaré à la CNSS, et maintenu 18 mois consécutifs. Un projet qui ne peut structurellement pas atteindre cette densité d'emplois — un projet entièrement automatisé, par exemple — doit savoir dès le départ que cette porte n'est pas la sienne, au lieu de le découvrir à l'instruction du dossier.

Les trois primes — et le plafond de 30 %

Le dispositif TPME accorde trois primes, cumulables entre elles, dans un plafond global de 30 % du montant primable :

Prime	Taux	Remarque
Prime à l'emploi stable	Jusqu'à 10 %	Graduée selon la création d'emplois (voir la réserve ci-dessous)
Prime territoriale	10 % (catégorie A) / 15 % (catégorie B)	Même logique que le dispositif principal ; classification par décision officielle

Prime	Taux	Remarque
Prime d'activité prioritaire	10 %	Selon les synthèses détaillées de juillet 2025 — ne la confondez pas avec la « prime sectorielle » de 5 % du dispositif principal ; dans votre dispositif, le taux est de 10 %

Réserve explicite sur l'échelle de la prime à l'emploi

Ici, le livre tient sa promesse de l'introduction. L'échelle de la prime à l'emploi stable du dispositif TPME circule dans les sources secondaires sous deux formes différentes : les synthèses de la présentation gouvernementale d'avril 2025 décrivent une graduation 5 % / 7 % / 10 % selon le nombre d'emplois (de 2 à 5 emplois, puis plus de 5 jusqu'à 10, puis plus de 10), tandis que les matériaux des guides des CRI présentent les mêmes taux selon le ratio emplois/montant investi, comme dans le dispositif principal. Le maximum (10 %) et le plafond global (30 %) font l'accord de toutes les sources ; en revanche, ce livre n'imprime pas de tableau de graduation définitive tant qu'elle n'a pas été vérifiée dans les annexes du Bulletin officiel n° 7454 ou dans le guide TPME officiel de votre CRI. En pratique : dans votre étude de faisabilité, calculez la prime à l'emploi avec prudence, demandez à votre CRI l'échelle en vigueur — et consignez sa réponse dans votre dossier.

Exemple de cumul

Un projet d'extension au montant primable de 8 millions de dirhams, dans une province de catégorie A, dont l'activité est prioritaire dans sa région, créant 16 emplois stables (2 par million) : prime territoriale 10 % + prime d'activité prioritaire 10 % + prime à l'emploi (selon l'échelle en vigueur — prenons une tranche intermédiaire de 7 % telle que la présentent les synthèses) = 27 %, soit environ 2,16 millions de dirhams — dans le plafond. Dans une province de catégorie B (15 %), le total théorique atteindrait 32 % et serait ramené à 30 % (2,4 millions

de dirhams). L'exemple est pédagogique dans sa structure, comme au chapitre 3 : chaque prime reste conditionnée à la preuve de sa condition.

Le montant primable : les plafonds qui réduisent la prime

Le cœur du calcul réaliste. Le montant primable se construit à partir des coûts du projet, après application de règles parmi lesquelles :

Poste	Règle
Coûts d'études et d'enregistrement	Plafonnés à 5 % du montant primable et à 500 000 DH
Foncier privé (achat de terrain privé)	Compté uniquement pour les projets d'industrie, de tourisme/animation touristique et d'artisanat, plafonné à 20 % du montant primable et à 5 millions de DH
Loyers / leasing	Comptés pour une durée maximale de 7 ans
Véhicules	Exclus
Transactions intra-groupe	Exclues

La conséquence à anticiper : pour un projet coûtant 10 millions de dirhams, le montant primable peut n'être que de 8 ou 8,5 millions après nettoyage — et la prime se calcule sur ce dernier. Bâissez vos attentes sur le primable, pas sur le total, et le résultat ne vous choquera pas.

Les étapes du dépôt : du dossier au versement

1. Préparez votre projet et votre dossier : étude du projet et programme d'emplois, programme d'investissement détaillé avec les devis des fournisseurs, et plan de financement montrant clairement votre part de fonds propres ($\geq 10\%$).
2. Déposez le dossier électronique complet auprès du CRI de la région d'implantation du projet, via la plateforme CRI-Invest, à l'adresse www.cri-invest.ma. « Complet » est le mot-clé : c'est lui qui fait courir le délai d'instruction.

3. Instruisez le dossier avec le CRI : des pièces complémentaires ou des précisions peuvent être demandées ; votre rapidité de réponse fait partie de la rapidité de votre dossier. Et souvenez-vous de la règle du « premier arrivé » : votre dossier concourt aussi dans le temps, à l'intérieur d'une enveloppe.
4. Signez la convention d'investissement avec l'État : elle fixe le montant, les emplois engagés, les primes accordées, les délais de réalisation et les modalités de suivi.
5. Réalisez le projet dans un délai maximal de 3 ans à compter de la signature (prorogation uniquement en cas de force majeure). Dépensez conformément au programme approuvé, et conservez chaque facture définitive et chaque preuve de paiement.
6. Recevez les primes par tranches, contre réalisation : les primes sont versées par étapes, en fonction de l'avancement documenté de la réalisation — jamais en une seule avance.

Check-list du dossier de convention (modèle type)

Il n'existe pas de liste officielle unique publiée en ligne pour tous les cas — le CRI remet la liste selon le dispositif et le secteur — mais les listes reconstituées à partir des guides des CRI et des matériaux d'orientation se recoupent autour de :

- [] Dossier juridique de la société : statuts, extrait du registre de commerce, identifiant fiscal / ICE
- [] Présentation et étude du projet, avec le programme de création d'emplois et son calendrier
- [] Programme d'investissement détaillé, accompagné des devis des fournisseurs
- [] Titre foncier, ou bail / promesse de vente ou de location
- [] Plan de financement indiquant clairement la part des fonds propres et les sources du solde (crédits envisagés...)
- [] Justificatifs de chaque prime demandée : données d'emplois, situation de la province, caractère prioritaire de l'activité
- [] Le cas échéant : éléments de durabilité environnementale si une prime liée y est demandée dans votre dispositif

Conseil : visitez votre CRI avant le dépôt électronique, pas après. Une seule séance d'orientation où vous vérifiez trois choses — votre branche est-elle éligible dans votre région ?

vosre province est-elle en catégorie A ou B ? quelle est l'échelle en vigueur de la prime à l'emploi ? — transforme votre dépôt d'un pari en une procédure calculée.

Avertissement : qui ne respecte pas ses engagements — montant d'investissement, nombre d'emplois stables, délai de trois ans — est tenu de rembourser les primes perçues. Ne signez jamais une convention avec des chiffres que vous ne pouvez pas tenir même si votre projet prend six mois de retard ; et avant de signer, relisez le chapitre des « erreurs fatales » (chapitre 22), en particulier les causes de remboursement côté règles.

Ainsi s'achève la première partie : vous connaissez la carte, les dispositifs, et votre porte la plus probable. La deuxième partie passe de « qui me soutient ? » à « avec quel véhicule travailler ? » — en commençant par la création de la société.

الجزء الأول الإطار العام: ميثاق الاستثمار الجديد

Partie 1 : Le cadre général — la nouvelle Charte de l'investissement

الاستراتيجية واللجنة الوطنية للاستثمار الفصل 5: المشاريع

Chapitre 5 : Les projets stratégiques et la Commission Nationale de l'Investissement

بقلم: جمال عميمي

لأمثالك من المقاولين. لكن توجد في أعلى الهرم فئة ثالثة مختلفة تماماً في منطقتها: المتوسطة والكبيرة، ونظام دعم المقاولات الصغرى والمتوسطة الذي صُمم تعرّفت على بابين من أبواب ميثاق الاستثمار: النظام الرئيسي الذي يستهدف المشاريع العادية التي عرفت في الفصولين 3 و4. المشاريع الاستراتيجية في الفصول السابقة بل مشاريع يرى فيها المغرب رهاتاً وطنياً، فتُمنح معاملة خاصة لا تخضع لشبكة المنح . هذه ليست مشاريع «أكبر قليلاً» من غيرها،

كبير وعندها تصبح هذه الباب هي بابك الصحيحة، ومن الأفضل أن تعرفها من الآن. لأن مشروعك قد يكبر يوماً ما بشراكة، أو بتجمّع مقاولات، أو بدخول مستثمر أبداً، أو أن تصدق وسيطاً يعِدك بمزايا «استثنائية» خارج أي إطار قانوني. وثانياً، يحميك من أوهام خطيرة: أن تنتظر «صفة استراتيجية» لن تنطبق على مشروعك الفصل وأنت مقاول صغير أو متوسط؟ لسببين. أولاً، لأن فهمك لخريطة النظام كاملة لماذا يهتمك هذا

أولاً: ما هو المشروع الاستراتيجي؟ العتبة والمعايير

ومرسومه التطبيقي 1232 بشرطين يجتمعان معاً، لا يكفي أحدهما وحده: يُعرّف المشروع الاستراتيجي في منظومة الميثاق القانون الإطار 2203

درهم على الأقل أن يبلغ مبلغ الاستثمار الإجمالي الشرط الأول عتبة الاستثمار: للمشاريع التي تغيّر بنية الاقتصاد، لا للمشاريع العادية مهما كانت جيدة. 2 مليار

الغالبية العظمى من المقاولات، وهذا مقصود: فالدولة احتفظت بهذه المعاملة الخاصة . نعم، مليارين بالدرهم المغربي. هذه العتبة وحدها تضع الفئة خارج متناول

من المعايير التالية: **الشرط الثاني معيار استراتيجي واحد على الأقل**

- على الصعيد الوطني أو الجهوي؛ أثر مهم على التشغيل
- دولياً؛ المساهمة في إشعاع المغرب الاقتصادي وجاذبيته
- المناولة؛ أثر قوي في تطوير منظومة اقتصادية كاملة حول المشروع، بسلسلة من الموردين والمقاولات
- إلى المغرب؛ التمكن من التكنولوجيا أو نقلها
- التي تسلك مساراً خاصاً بها. الانتماء إلى قطاع مرتبط بالسيادة الوطنية ، مثل الصناعات الدفاعية

الصفة، بينما الصفة تُدرّس لمن يجمع بين الحجم الكبير والأثر الاستراتيجي الواضح. لا يكفي. مشروع بملياري درهم لا يخلق قيمة مضافة وطنية مميزة قد لا يحصل على بعبارة أخرى: المال وحده

ثانياً: مزايا متفاوض عليها، لا شبكة جاهزة

معلنة 5 هنا، 10 هناك، بسقف 30. أما في المشاريع الاستراتيجية، فالمزايا هو طريقة تحديد الدعم. في النظام الرئيسي ونظام ، المنح محسوبة بنسب في **تفاوض بشأنها حالة بحالة الفارق الجوهرى بين هذه الفئة والأنظمة الأخرى** تبرم مع الدولة. **اتفاقية استثمار وتدون**

يمكن أن نطبعها لك هنا، لأن الرقم يولد من التفاوض ومن طبيعة المشروع نفسه. من حيث الآجال وعدد المناصب والتحويل التكنولوجي. لا توجد «نسبة استراتيجية» أو التزامات متبادلة بدقة ميلمترية في مقابل التزامات صارمة على المستثمر المنح العادية: قد تتضمن ترتيبات خاصة بالعقار، أو إعفاءات وتسهيلات مضبوطة، هذا يعني أن الاتفاقية قد تتجاوز شبكة

عنه له عواقب، تماماً كما رأيت في قواعد استرجاع المنح في الأنظمة الأخرى. إدارية: إنها عقد. ما وعدت به الدولة من استثمار ومناصب وآجال سيتّبع، والتراجع ومن المهم أن تعرف أن الاتفاقية هنا ليست مجاملة

ثالثاً: اللجنة الوطنية للاستثمار من يقرر؟

اللجنة الوطنية للاستثمار الجهة التي تحسم في هذه الملفات الكبرى هي اللجنة بمهمتين تهماً: **معرفةهما: يرأسها رئيس الحكومة، وهي هيئة رفيعة المستوى** نفسه. وتضطلع

بالنظر إلى المعايير المذكورة أعلاه. **البت في الطابع الاستراتيجي 1.** ما إذا كان المشروع الذي تجاوز ملياري درهم يستحق فعلاً صفة «استراتيجي»

: هي التي تقرر

الرئيسي التي يبلغ مبلغها المصادقة على اتفاقيات النظام الرئيسي الكبيرة 2. في الفصل 250.6 مليون درهم فأكثر: فاتفاقيات الاستثمار في إطار النظام للاستثمار واللجنة الجهوية الموحدة للاستثمار وهو ما ستقرأه بتفصيل أما الاتفاقيات دون هذا المبلغ فتعالج على المستوى الجهوي، عبر المركز الجهوي تصعد إلى اللجنة الوطنية للمصادقة.

الميثاق برمته. الوكالة المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات وتقوم والتقائية وتقييم السياسات العمومية فهي الوزارة الوصية على أمانة اللجنة ومتابعة الاتفاقيات ومواكبة المستثمرين بعد التوقيع. أما وزارة الاستثمار بدور

مشروع صغير، بل هو ببساطة مستوى آخر من المعالجة لمستوى آخر من المشاريع. آجال قصيرة نسبياً. صعود الملف إلى اللجنة الوطنية ليس «ترقية» يتمناها صاحب إليك جغرافياً ومؤسساتياً. ملف لا يسافر إلى الرباط؛ يُدرس في جهتك، في لاحظ درساً عملياً في هذا التوزيع: كلما صغر مشروعك، كان قراره أقرب

رابعاً: متى تطرق هذه الباب فعلاً؟

قارئ هذا الكتاب نفسه أمام باب المشاريع الكبرى دون أن يكون «عملاقاً» منذ البداية: هناك حالات واقعية قد يجد فيها

- ينضم إليه فاعل دولي ببرنامج توسعة ضخمة؛ دخول شريك استراتيجي : مصنع متوسط
- حول مشروع منظومة واحد مورّدون حول مصنع كبير مثلاً؛ تجمع مقاولات : عدة مقاولات تتكتل
- بين مستثمرين مغاربة ومغاربة العالم. مشروع بنية أو إنتاج واسع النطاق يقوده تحالف

أم وطنية. المركز الجهوي للاستثمار في مثل هذه الحالات، لا تبدأ من الصفر: إبدأ من بحجمه الحقيقي ووثائقه وهو من يوجّه الملف نحو القناة الصحيحة، جهوية كانت في جهتك، وأعرض المشروع

الحقيقي، فإذا كبر يوماً، ستجد باب الكبار مفتوحاً ومعروفاً لديك. نصيحة : خير من ميزة وهمية تنتظرها سنوات. ابن مشروعك بالنظام الذي يناسب حجمه تنطبق عليه. نظام أسرع وأقرب وأبسط، والمنحة التي تحصل عليها اليوم لا تؤجل مشروعاً صغيراً أو متوسطاً انتظاراً لـ«صفة استراتيجية» لن

مال تدفعه مقابل هذا الوعد ضائع وربما وضعك في مأزق قانوني. تحذير: يرأسها رئيس الحكومة بناء على عتبة ومعايير منشورة، ولا تشتري ولا توسط. أي خاصة خارج الاتفاقيات الرسمية. الصفة الاستراتيجية قرار سيادي تتخذه لجنة

يَدْعِي أنه يستطيع «تمرير» مشروعك كمشروع استراتيجي أو الحصول على مزايا
احذر أي وسيط

خامساً: الأنظمة الثلاثة وجهًا لوجه

الموالي، إليك مقارنة سريعة بين مستويات المعالجة الثلاثة داخل ميثاق الاستثمار:
حتى ترسو الصورة في ذهنك قبل الانتقال إلى الفصل

وجه المقارنة	نظام	النظام الرئيسي	الاستراتيجية المشاريع
حجم المشروع	إلى 50 مليون درهم 1	منصبًا دون حد للمبلغ 50 منصبًا، أو 150 50 مليون درهم	معياري استراتيجي 2 مليار درهم
نوع الدعم	معلنة حتى 30 منح بنسب	معلنة حتى 30 منح بنسب	عليها حالة بحالة مزاي متفاوض
من يقرر	الجهوي للاستثمار المركز	إلى اللجنة الوطنية 250 مليون درهم وتصعد الاتفاقيات جهويًا،	رئيس الحكومة للاستثمار برئاسة اللجنة الوطنية
لمن صُمم	والصغرى والمتوسطة الصغيرة جدًا المقاولات	المتوسطة والكبيرة المشاريع	التحول الوطني مشاريع

مكتب واحد لكل حجم بابه، ولكل باب قواعده الخلاصة التي يجب أن تحتفظ بها:
بابك، فتضيع شهوياً في ملف لن يقبل أصلاً، بينما كان بابك الحقيقي مفتوحاً على بُعد
. الخطأ ليس أن يكون مشروعك صغيراً؛ الخطأ أن تطرق باباً غير

سادساً: ماذا بعد المصادقة على الاتفاقية؟

المصادق عليها؛ ومن جهة الدولة، الوفاء بالمزايا المتفق عليها وفق الجدولة المقررة.
إنجاز الاستثمار في الآجال، وخلق المناصب المتعهد بها، واحترام مكونات المشروع
فالاتفاقية الموقعة مع الدولة تتضمن التزامات متبادلة مضبوطة: من جهة المستثمر،
على موافقة اللجنة الوطنية لا يعني نهاية الطريق، بل بداية مرحلة المتابعة.
حصول مشروع كبير أو استراتيجي

مشروعك وهو المنطق نفسه الذي رأيته في نظام : وهنا يظهر دور
الوصية التي تقيّم تنفيذ الميثاق ككل. والمنطق واحد مهما كان حجم
المستثمرين في مرحلة ما بعد الاستثمار، بالتنسيق مع المراكز الجهوية والوزارة
العمومي عقد أداء، لا هدية من جديد: فهي التي تتابع الاتفاقيات بعد التوقيع وترافق

شريكا؛ وتراجع عما وعدت به، وتستجد بنود الاسترجاع والجزاءات في انتظارك. الدعم بأدلة كل خطوة فواتير، تصريحات، محاضر استلام، ولن تجد الإدارة إلا . التزم بما وعدت به، واحتفظ

سابعاً: كلمة عن القطاعات السيادية

لا تمرّ من أبواب الميثاق العادية التي بين يديك، ولا يصح أن تقيس عليها مشروعك. لاكتمال الخريطة في ذهنك: إن سمعت عن مشاريع دفاعية كبرى بمزايا خاصة، فهي يصفه هذا الكتاب، ولا تدخل في دائرة القارئ المقل الذي نخاطبه هنا. نذكرها فقط تسلك مساراً خاصاً بها، بقواعد وإجراءات متميزة عن المسار المدني العام الذي إلى قطاع مرتبط بالسيادة الوطنية، وتنصره الصناعات الدفاعية. هذه المشاريع أحد معايير الصفة الاستراتيجية هو الانتماء

ثامناً: أسئلة سريعة حول المشاريع الاستراتيجية

منظومة، أو إشعاع اقتصادي. هل يمكن لمشروع أجنبي أن يكون استراتيجياً؟ المنشورة لا إلى جنسية رأس المال. ما يهم هو الحجم والأثر: مناصب، تكنولوجيا، ومنهم الأجانب، واللجنة الوطنية تبث في الطابع الاستراتيجي بالنظر إلى المعايير المبدأ: فالوكالة الوطنية وجدت أصلاً لاستقبال ومواكبة كبار المستثمرين، نعم من حيث

وضعك؛ أخلفت به، طبقت عليك بنود الاتفاقية. هل الصفة الاستراتيجية دائمة؟ مربوطة بالاتفاقية وتنفيذ التزاماتها في الآجال المقررة. نقذت ما وعدت به، استمر ليست وساماً يُعلق مرة واحدة، بل وضع تعاقدية: المزايا

أن تعرفها قبل أن تبني خططك. ماذا لو لم يقبل الطابع الاستراتيجي لمشروع كبير؟ طبقة إضافية فوق النظام، لا الباب الوحيد للمشاريع الكبيرة وهذه طمأنينة تستحق يُعالج ملفه في ذلك الإطار بشبكتة المعلنة من المنح حتى 30. الصفة الاستراتيجية يسقط المشروع في الفراغ: إذا استوفى شروط النظام الرئيسي المبلغ والمناصب، لا

منه الصناديق أعلاه. وأين أبداً إن كان مشروع يفتقر من هذه الأحجام بشركاء؟ طرق مختصرة شرعية غير هذه ومن يدعي غير ذلك يبيعك الوهم الذي حذرنا موثقاً، ودع القناة الرسمية تصعد الملف إلى المستوى الذي يقرره القانون. لا توجد من المركز الجهوي للاستثمار، دائماً. اعرض المشروع بحجمه وبشركائه وبأثره المتوقع

خلاصة الفصل

بل ملياري درهم! احفظ من هذا الفصل ثلاث جمل: المشروع الاستراتيجي يبدأ من للجنة تولد من التفاوض ومعياري وطني واحد على الأقل؛ مزاياه لا توجد في شبكة، اتفاقيات النظام الرئيسي من يرأسها رئيس الحكومة وتدوّن في اتفاقية؛ والقرار فيه تجعل آجال الانتظار تعمل لصالحك لا ضحك. 250 مليون درهم، تصادق أيضاً على

الموالي نزل من قمة الهرم إلى الأرض: أين تودع ملفك بالضبط، ومن يستقبلك، وكيف في جهتك، بمنح معلنة النسب، وبأبواب وصفها هذا الكتاب واحدًا واحدًا. في الفصل فأكثر. ما دون ذلك كله أرضك أنت: ملفات تدرس

Chapitre 5 : Les projets stratégiques et la Commission Nationale de l'Investissement

Par Jamal Amimi

Dans les chapitres précédents, vous avez découvert deux des portes de la Charte de l'investissement : le dispositif principal, destiné aux projets moyens et grands, et le dispositif TPME, conçu pour les entrepreneurs comme vous. Mais au sommet de la pyramide existe une troisième catégorie, qui obéit à une logique entièrement différente : les projets stratégiques. Il ne s'agit pas de projets « un peu plus grands » que les autres, mais de projets dans lesquels le Maroc voit un enjeu national — et qui bénéficient, à ce titre, d'un traitement particulier, en dehors de la grille de primes ordinaire que vous avez vue aux chapitres 3 et 4.

Pourquoi ce chapitre vous concerne-t-il, vous, petit ou moyen entrepreneur ? Pour deux raisons. D'abord, comprendre la carte complète du système vous protège d'illusions coûteuses : attendre un « statut stratégique » qui ne s'appliquera jamais à votre projet, ou croire un intermédiaire qui vous promet des avantages « exceptionnels » en dehors de tout cadre légal. Ensuite, votre projet peut grandir un jour — par un partenariat, un groupement d'entreprises ou l'entrée d'un grand investisseur — et ce jour-là, cette porte deviendra la vôtre. Autant la connaître dès maintenant.

1. Qu'est-ce qu'un projet stratégique ? Le seuil et les critères

Dans l'architecture de la Charte (loi-cadre 03-22 et son décret d'application 2-23-1), un projet stratégique doit remplir deux conditions cumulatives — l'une ne suffit pas sans l'autre.

Première condition — le seuil d'investissement : un montant total d'investissement d'au moins 2 milliards de dirhams. Oui, deux milliards. Ce seuil place à lui seul la catégorie hors de portée de l'immense majorité des entreprises, et c'est voulu : l'État a réservé ce traitement aux projets qui transforment la structure de l'économie, pas aux projets ordinaires, aussi

méritants soient-ils.

Deuxième condition — au moins un critère stratégique parmi les suivants :

- un impact significatif sur l'emploi, à l'échelle nationale ou régionale ;
- une contribution au rayonnement économique et à l'attractivité du Maroc ;
- un effet structurant sur tout un écosystème — une chaîne de fournisseurs et de sous-traitants autour du projet ;
- l'appropriation ou le transfert de technologie vers le Maroc ;
- l'appartenance à un secteur de souveraineté, comme les industries de défense, qui relèvent d'une voie propre.

Autrement dit, l'argent seul ne suffit pas. Un projet de deux milliards de dirhams sans valeur ajoutée nationale distinctive peut se voir refuser la qualification, tandis qu'elle s'étudie pour qui combine la taille et l'impact stratégique manifeste.

2. Des avantages négociés, pas une grille toute faite

La différence fondamentale avec les autres dispositifs tient à la manière dont le soutien se détermine. Dans le dispositif principal et dans le dispositif TPME, les primes se calculent selon des taux publiés — 5 % ici, 10 % là, avec un plafond de 30 %. Pour les projets stratégiques, les avantages se négocient au cas par cas et se consignent dans une convention d'investissement signée avec l'État.

La convention peut donc aller au-delà de la grille standard : arrangements spécifiques sur le foncier, facilités encadrées, engagements réciproques définis au millimètre — en contrepartie d'obligations strictes pour l'investisseur en matière de délais, d'emplois et de transfert technologique. Il n'existe pas de « taux stratégique » que nous pourrions imprimer ici : le chiffre naît de la négociation et de la nature même du projet.

Et ne vous y trompez pas : cette convention n'est pas une faveur administrative, c'est un contrat. Ce que vous promettez à l'État — montant investi, emplois créés, délais — fera l'objet d'un suivi, et tout manquement a des conséquences, exactement comme les règles de remboursement des primes dans les autres dispositifs.

3. La Commission Nationale de l'Investissement : qui décide ?

L'instance qui tranche sur ces grands dossiers est la Commission Nationale de l'Investissement (CNI), un organe de haut niveau présidé par le Chef du gouvernement en personne. Elle remplit deux missions qu'il vous faut connaître :

1. Statuer sur le caractère stratégique : c'est elle qui décide si un projet dépassant les deux milliards de dirhams mérite effectivement la qualification de « stratégique » au regard des critères ci-dessus.
2. Approuver les grandes conventions du dispositif principal : les conventions d'investissement du dispositif principal portant sur 250 millions de dirhams et plus remontent à la Commission nationale pour approbation. En dessous de ce montant, le traitement se fait au niveau régional, via le Centre Régional d'Investissement et la commission régionale unifiée d'investissement — ce que vous lirez en détail au chapitre 6.

L'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE) assure le secrétariat de la Commission, le suivi des conventions et l'accompagnement des investisseurs après la signature. Le ministère de l'Investissement, de la Convergence et de l'Évaluation des Politiques Publiques (MICEPP) est, lui, le ministère de tutelle de l'ensemble de la Charte.

Tirez-en une leçon pratique : plus votre projet est petit, plus sa décision est proche de vous, géographiquement et institutionnellement. Un dossier TPME ne voyage pas jusqu'à Rabat ; il s'instruit dans votre région, dans des délais relativement courts. Voir son dossier « monter » à la Commission nationale n'est pas une promotion à souhaiter pour un petit projet : c'est simplement un autre niveau de traitement, pour un autre niveau de projet.

4. Quand frappe-t-on réellement à cette porte ?

Il existe des situations concrètes où un lecteur de ce livre peut se retrouver devant la porte des grands projets sans être un « géant » au départ :

- L'entrée d'un partenaire stratégique : une usine moyenne rejointe par un acteur international avec un vaste programme d'extension ;
- Un groupement d'entreprises : plusieurs sociétés qui se fédèrent autour d'un même projet d'écosystème — des fournisseurs autour d'une grande usine, par exemple ;

- Un projet de production ou d'infrastructure de grande ampleur, porté par une alliance d'investisseurs marocains et de Marocains du monde.

Dans de tels cas, ne repartez pas de zéro : commencez par le Centre Régional d'Investissement de votre région, présentez le projet dans sa taille réelle et avec ses pièces — c'est lui qui orientera le dossier vers le bon canal, régional ou national.

Conseil : ne retardez pas un petit ou moyen projet dans l'attente d'un statut « stratégique » qui ne s'y appliquera pas. Le dispositif TPME est plus rapide, plus proche et plus simple — et une prime obtenue aujourd'hui vaut mieux qu'un avantage imaginaire attendu pendant des années. Construisez votre projet avec le dispositif adapté à sa taille réelle ; s'il grandit un jour, vous trouverez la porte des grands ouverte, et vous la connaîtrez déjà.

Avertissement : méfiez-vous de tout intermédiaire qui prétend pouvoir « faire passer » votre projet comme stratégique ou vous obtenir des avantages spéciaux en dehors des conventions officielles. La qualification stratégique est une décision souveraine, prise par une commission présidée par le Chef du gouvernement, sur la base d'un seuil et de critères publiés : elle ne s'achète pas et ne se négocie pas par entregent. Tout argent versé pour cette promesse est perdu — et peut en outre vous placer en difficulté juridique.

5. Les trois dispositifs face à face

Pour fixer l'image avant de passer au chapitre suivant, voici une comparaison rapide des trois niveaux de traitement au sein de la Charte :

Critère	Dispositif TPME	Dispositif principal	Projets stratégiques
Taille du projet	1 à 50 MDH	≥ 50 MDH + 50 emplois, ou ≥ 150 emplois sans plancher de montant	≥ 2 milliards DH + un critère stratégique

Critère	Dispositif TPME	Dispositif principal	Projets stratégiques
Nature du soutien	Primes à taux publiés (jusqu'à 30 %)	Primes à taux publiés (jusqu'à 30 %)	Avantages négociés au cas par cas
Qui décide	Le Centre Régional d'Investissement	Niveau régional ; les conventions $\geq$ 250 MDH montent à la Commission nationale	La Commission Nationale de l'Investissement, présidée par le Chef du gouvernement
Conçu pour	Très petites, petites et moyennes entreprises	Projets moyens et grands	Projets de transformation nationale

La conclusion à retenir : à chaque taille sa porte, et à chaque porte ses règles. L'erreur n'est pas d'avoir un petit projet ; l'erreur est de frapper à la mauvaise porte et de perdre des mois sur un dossier irrecevable, alors que votre vraie porte était ouverte, à un bureau de distance.

6. Après l'approbation de la convention : le suivi

Pour un grand projet ou un projet stratégique, l'aval de la Commission nationale n'est pas la fin du chemin, mais le début de la phase de suivi. La convention signée avec l'État comporte des engagements réciproques précis : côté investisseur, réaliser l'investissement dans les délais, créer les emplois promis et respecter les composantes du projet approuvé ; côté État, honorer les avantages convenus selon le calendrier arrêté.

C'est ici que l'AMDIE réapparaît : elle assure le suivi des conventions après signature et l'accompagnement des investisseurs en phase post-investissement, en coordination avec les CRI et avec le ministère de tutelle (MICEPP), qui évalue la mise en œuvre de la Charte dans son ensemble. Et la logique est la même, quelle que soit la taille de votre projet — celle que vous avez déjà vue dans le dispositif TPME : le soutien public est un contrat de performance, pas un cadeau. Tenez vos engagements, conservez la preuve de chaque étape (factures, déclarations

CNSS, procès-verbaux de réception), et l'administration sera un partenaire ; revenez sur vos promesses, et vous trouverez les clauses de remboursement et de sanction qui vous attendent.

7. Un mot sur les secteurs de souveraineté

L'un des critères de la qualification stratégique est l'appartenance à un secteur lié à la souveraineté nationale, au premier rang desquels les industries de défense. Ces projets suivent une voie propre, avec des règles et des procédures distinctes du parcours civil général que décrit ce livre ; ils n'entrent pas dans le champ de l'entrepreneur auquel nous nous adressons ici. Nous les mentionnons uniquement pour la complétude de votre carte mentale : si vous entendez parler de grands projets de défense assortis d'avantages particuliers, ils ne passent pas par les portes ordinaires de la Charte que vous tenez entre les mains — et il serait vain de mesurer votre projet à leur aune.

الجزء الأول الإطار العام: ميثاق الاستثمار الجديد

Partie 1 : Le cadre général — la nouvelle Charte de l'investissement

للاستثمار و الشباك الموحد

6: أين تقدّم ملفك؟ المراكز الجهوية

الفصل

Chapitre 6 : Où déposer ? CRI, AMDIE et guichet unique

بقلم: جمال عميمي

، والمشاريع الاستراتيجية. لكن سؤالاً عملياً يبقى معلقاً عند كثير من المقاولين: في الفصول السابقة ما هي الأنظمة التي يمكنك الاستفادة منها: النظام الرئيسي، نظام باب واحد أمامي اسمه أين أذهب فعلاً؟ من يستقبل ملفي؟ ومن يجيبني؟ عرفت المغربي. جاء إصلاح المراكز الجهوية للاستثمار ليضع جواباً مؤسسياً واضحاً: بين الإدارات، وكثرة التنقل بين المكاتب، كان تاريخياً من أكبر أسباب إحباط المستثمر حسب حجم ملفك وطبيعته. المركز الجهوي للاستثمار إن ضياع الملفات ، وخلفه تتفرع بقية الجهات

أولاً: المركز الجهوي للاستثمار بابك الأمامي

الجهوي للاستثمار هو شباك الموحد، ويلقب نفسه بـ«دار المستثمر». توجد والصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ، وغيرها. 12 مركزاً جهوياً المركز الاستثمار لأسماء الشركات، والضرائب ، والسجل التجاري، تحت سقف واحد فعلياً أو رقمياً ممثلي الإدارات التي تحتاجها: مكتب تنمية المملكة، ولكل مركز موقع ومنصة للخدمات. ومنذ إصلاح 2019، أصبح المركز يجمع ، واحد في كل جهة من جهات ، ماذا يفعل المركز من أجلك عملياً؟

- 7 عبر الشباك الموحد أو توجيهك إلى المنصة الرقمية؛ إنشاء المقاولات : استقبال ملفات تأسيس الشركات الفصل
- استقبال ملفات اتفاقيات الميثاق، وعلى رأسها ملفات **ملفات الاستثمار** التي تدار لا مركزياً لدى المراكز؛ نظام :
- العقار الصناعي والمناطق الصناعية ومناطق الأنشطة في الجهة؛ حلول الأرض : تسهيل الولوج إلى
- عند العقوبات الإدارية؛ : **المواكبة بعد الاستثمار** متابعة مشروعك بعد انطلاقه ومساعدتك
- والشروط الحالية وهي خدمة مجانية لا تستهن بها. **التوجيه والإخبار** : إخبارك بالبرامج المفتوحة

المنصة الرقمية: .

للمنظومة هو ..لدى المراكز منصة رقمية موحدة هي **مودع عبر المنصة**، تتيح إيداع ملفات الاستثمار إلكترونياً ومتابعتها. والالتزام المعلن معدل معالجة يقارب **البَتّ داخل أجل أقصاه 30 يوماً ابتداء من ملف كامل** الأدلة الصادرة عن أحد المراكز مركز فاس مكناس في دليله الخاص بنظام «كامل» سنعود إليها، فهي مفتاح هذا الفصل كله. وكمؤشر واقعي على الإيقاع، تذكر الانتظار التي يندكرها جيل كامل من المقاولين. **22 يوماً للملف الكامل**. ولاحظ كلمة . ليست هذه أرقاماً ترويجية براقعة، لكنها تغيّر جذري مقارنة بسنوات

خلايا خاصة بمغاربة العالم

كنت من الجالية المغربية المقيمة بالخارج، فاعلم أن عدة مراكز جهوية خصّصت تبدأ، فهي تختصر عليك مسافة طويلة. خلايا لاستقبال المغاربة المقيمين بالخارج إن التي ستقرأ عنها في الجزء الثالث. ابحث عن خلية جهتك قبل أن الإقامة بالخارج، تحويل الأموال الذاتية عبر القنوات البنكية الرسمية، وبرامج مثل كما هو الحال في مركز فاس مكناس. هذه الخلايا تعرف خصوصية وضعت: ومواكبتهم، بعضها ينشر أسماء مسؤولين مراسلين مخصصين لهذا الغرض

ثانياً: الوكالة الوطنية التي لا تبدأ منها

المغربية لتنمية الاستثمارات والصادرات تسمى بالأحرف اللاتينية ، وهي للترويج للمغرب كمقصد استثماري تحت علامة ... **الوكالة** مهامها تتلخص في . « الذراع الوطنية

- الترويج الوطني واستقطاب المستثمرين، خاصة الكبار والأجانب؛
- الاستثمار ومواكبة المستثمرين بعد التوقيع؛ **أمانة اللجنة الوطنية للاستثمار** الفصل 5 ومتابعة اتفاقيات
- دعم المصدّرين المغاربة في الأسواق الخارجية.

المتوسط يتعامل أولاً مع المركز الجهوي، لا مع والدرس العملي هنا بسيط:
الاتفاقيات الوطنية، أو إذا توجهت بقوة نحو التصدير. المستثمر المقيم الصغير أو
يعيش في جهتك. ستصبح جزءاً من مشهرك إذا كبر مشروعك إلى مستوى
ليس لأن الوكالة ترفض استقبالك، بل لأن ملفك إنشاءً واتفاقية ومواكبة

ثالثاً: بقية اللاعبين باختصار

- تنشر أخبار الميثاق وقرارات اللجنة الوطنية. وزارة الاستثمار :
الوزارة الوصية على الميثاق وإصلاح مناخ الأعمال؛
- الدعم الاستثماري من نوع الفصل 15.
الصغرى والمتوسطة، مثل السياحي الفصل 20 وبرامج :
الوكالة التي تدير برامج دعم المقاولات
- وهي سابقاً. والقاعدة التي يجب أن تحفظها:
المشارك الوطني الاسم القانوني: الشركة الوطنية للضمان وتمويل المقولة،
لا تطلب قرضاً من مباشرة: مؤسسة الضمان والتمويل
مواكبة موسومة مثل للشركات الناشئة الفصل 15. أنت
الاستثناء الوحيد الملاحظ هو ملفات البرامج التي تمرّ عبر هياكل
تطلب القرض من بنكك، والبنك هو الذي يطلب الضمان من .

رابعاً: ملف الاتفاقية ما الذي يُطلب منك عادة؟

تنبيه منهجي: لا توجد قائمة رسمية واحدة منشورة تصلح لكل الأنظمة والجهات
أو نظام، سيطلب منك المركز الجهوي ملقاً يجمع عادة العناصر التالية.
حسب نظامك وجهتك حين تتقدم بطلب اتفاقية استثمار في النظام الرئيسي
لهذه العناصر يضعك دائماً في خانة «الملف الكامل»: المركز يسلمك القائمة المضبوطة
لكن التحضير المسبق

- مستخرج السجل التجاري الحديث، التعريف الضريبي وشهادة ؛
الملف القانوني للشركة: النظام الأساسي،
- ودراسة الجدوى مخطط الأعمال، مع جدول زمني لخلق مناصب الشغل؛
تقديم المشروع
- الاستثماري المفصل بنداً بنداً، مدعوماً بعروض أسعار الموردين؛
البرنامج
- سند ملكية الأرض، أو عقد الكراء، أو وعد بالبيع الكراء؛
- حصة الأموال الذاتية 10 في نظام ومصادر بقية التمويل؛
مخطط التمويل مبيئاً
- للمشتريات، حصة النساء في كتلة الأجور، عناصر الاستدامة إن طلبت منحها.
ما يثبت كل منحة تطلبها على حدة: معطيات الاندماج المحلي

خامساً: خطوات الإيداع على المنصة تصور عملي

المختص هو مركز الجهة التي سيقام فيها المشروع، لا جهة إقامتك إن اختلفتا.
1. حدّد جھتك: المركز

المؤهل في جھتك خاصة في ، فالفروع تختلف من جهة لأخرى.
زر المركز أو موقعه أولاً لجلسة توجيه: تأكد من النظام المناسب ومن فرع النشاط
2.

3. جھز ملفك كاملاً وفق القائمة التي يسلمها لك المركز.

أو حضورياً عند الاقتضاء، واحتفظ بوصل الإيداع ومرجع الملف.

4. أودع الملف إلكترونياً عبر .

واستجب فوراً لأي طلب استكمال فالأجل القانوني يسري من اكتمال الملف.
5. تتبّع الملف

كحد أقصى في ، ثم صرف المنح على دفعات مقابل الإنجاز المثبت.
توقيع اتفاقية الاستثمار مع الدولة، ثم الإنجاز داخل الأجل التعاقدية 3 سنوات
6. عند القبول:

الأول للأجل. الأجل المعلن 30 يوماً كحد أقصى يبدأ من إيداع تحذير:
فهذا السؤال وحده قد يوفر عليك أسابيع. ملف كامل الملف الناقص هو العدو
قبل الإيداع، راجع القائمة بنداً بنداً، واسأل المركز صراحة: «هل ملفي كامل؟»
، لا من أول ورقة ترسلها. كل نقص يعني مراسلة، وانتظاراً، وإعادة بدء للعداد.

والأخطاء التي أسقطت ملفات قبلك. اسأل عن كل ذلك، ودون الأجوبة. نصيحة:
لا تعرفه المنصات: الفروع المؤهلة هذه السنة في جھتك، والغلاف المالي المتبقي،
في المركز كجزء من استثمارك، لا كإجراء شكلي. موظف التوجيه يعرف ما
تعامل مع جلسة التوجيه

سادساً: اثنا عشر مركزاً شبكة تغطي المملكة كلها

إلى مركز الشرق، ومقاول العيون إلى مركز جھته. والصلة بين المركز والمشروع هي
ولكل جهة مركزها. فمستثمر أكادير يتوجه إلى مركز سوس ماسة، ومستثمر وجدة
يبقى المركز الجهوي فكرة مجردة، تأمل الخريطة: توجد اثنتا عشرة جهة في المملكة،
جھتين مختلفتين سيتعامل مع مركزين، كل في نطاقه. مكان إقامة المشروع حتى لا
في جهة فاس مكناس، مركزه هو مركز فاس مكناس؛ ومن يملك مشروعين في
، لا عنوان سكن صاحبه: فمغربي مقيم بالخارج يستثمر

علاقة مراسلات، بل علاقة مهنية مستمرة من أول جلسة توجيه إلى آخر دفعة منحة.
تدار أغلفته جهوياً بـ«لمن سبق» أي أن علاقتك بمركزك الجهوي ليست
فلسفة الميثاق نفسه. فالمنحة الترايية تكافئ الاستثمار خارج المحاور الكبرى، ونظام
وهذا التوزيع الجغرافي ليس تفصيلاً بيروقراطياً؛ إنه جزء من

تحرك هذه الإدارات كلها من نافذة واحدة، بدل أن تزور كل واحدة بملفها وطاورها. حين تودع «النموذج الموحد» لإنشاء شركتك عبر المركز الفصل 7، فأنت عملياً ، والتسجيل في السجل التجاري لدى المحكمة التجارية، والانخراط في . الإجراءات التي كانت متناثرة: حجز الأسماء عبر ، والتعريف الضريبي لدى التي جاء بها إصلاح 2019 هي أن تجد في نقطة واحدة أو في منصة رقمية واحدة وماذا يضم الشباك الموحد فعلياً؟ الفكرة

سابعاً: أسئلة اطرحها في جلسة توجيهك الأولى

حول جلسة التوجيه المجانية إلى استشارة كاملة بأن تحضر أسئلتك مسبقاً:

- لمشروعي بالنظر إلى مبلغه ومناصبه المتوقعة: أم النظام الرئيسي؟
ما النظام الأنسب
- نشاطي مؤهل في هذه الجهة هذه السنة؟ وهل بقي من الغلاف المالي نصيب؟
هل فرع
- ما القائمة المضبوطة لوثائق ملفي، وهل هناك نماذج جاهزة يجب استعمالها؟
- ما أجل المعالجة الواقعي حالياً لملف كامل من نوع ملفي؟
- جمعها مع دعم فهو النظام الوحيد القابل للجمع مع الدعم الجهوي؟
هل توجد مساعدات جهوية إضافية يمكن
- من هو مراسل خلية مغاربة العالم هنا، وما وثائق إثبات صفتي كمقيم بالخارج؟
للمقيمين بالخارج

ثامناً: بعد الإيداع المواكبة ليست شعراً

أكثر ما يغفل عنه المقاولون أن دور المركز لا ينتهي بتوقيع الاتفاقية. فخدمة هي التي تدفع لها المنح في آخر المطاف دون مفاجآت. المواكبة بعد الاستثمار من إيداعك وباسم مراسلك، ولا تجعل علاقتك بالمركز موسمية؛ فالمشاريع التي تتابع سهلة: الموظف الذي يعرف ملفك يعرف أيضاً أين علق. احتفظ برقم ملفك ومرجع وثيقة غير متوقعة. حين يبني ملفك منذ البداية داخل المركز، تصبح هذه المواكبة وجدت لما تصطدم به المشاريع الصغيرة عادة: رخصة تتأخر، مشكلة عقار، إدارة تطلب

تاسعاً: عنوانان تحفظهما وملاحظة جهوية أخيرة

إليهما عند الحاجة. احفظ عنوانين قبل أن تغلق هذا الفصل: جهتك الخاصة لكل مركز بوابته حيث تشر اللوائح والدلائل المحلية. وأضف بوابتك لإيداع ملفات الاستثمار ومتابعتها لدى مراكز الاستثمار الجهوية، وموقع متابعة أخبار الاستثمار الوطني والاتفاقيات الكبرى...

الجهوية موجودة وتختلف من جهة لأخرى وملاحظة أخيرة تستحق وزنها ذهبًا:
الجهوية للمساعدات عندكم؟» قد يكون أعلى أسئلة هذا الفصل عائدًا. المساعدات
توجد اثنتا عشرة شبكة محتملة مختلفة. سؤالك في جلسة التوجيه: «ما هي الشبكة
لا توجد شبكة جهوية وطنية موحدة نطبعها لك هنا، لأنها ببساطة غير موجودة
هو النظام الوطني الوحيد الذي يجيز الجمع مع هذه المساعدات الجهوية.
الجهوية تشارك في تمويل الأرض أو المحلات أو المعدات بسقوف خاصة بها، ونظام
. فبعض المجالس

Chapitre 6 : Où déposer ? CRI, AMDIE et guichet unique

Par Jamal Amimi

Vous savez désormais quels dispositifs peuvent vous soutenir : le dispositif principal, le dispositif TPME et les projets stratégiques. Mais une question très concrète reste en suspens chez beaucoup d'entrepreneurs : où vais-je, concrètement ? Qui reçoit mon dossier ? Qui me répond ? Les dossiers égarés entre administrations et les allers-retours de bureau en bureau ont été, historiquement, l'une des grandes causes de découragement de l'investisseur marocain. La réforme des Centres Régionaux d'Investissement a apporté une réponse institutionnelle claire : une seule porte d'entrée, le Centre Régional d'Investissement (CRI) — derrière laquelle les autres organismes prennent le relais selon la taille et la nature de votre dossier.

1. Le CRI : votre porte d'entrée

Le Centre Régional d'Investissement est votre guichet unique ; il se présente lui-même comme la « Maison de l'investisseur ». Il en existe 12, un par région du Royaume, chacun avec son site et sa plateforme de services. Depuis la réforme de 2019, le centre réunit sous un même toit — physiquement ou numériquement — les représentants des administrations dont vous avez besoin : l'OMPIC pour les dénominations sociales, la DGI pour la fiscalité, le registre de commerce, la CNSS, et d'autres encore.

Concrètement, que fait le CRI pour vous ?

- La création d'entreprise : réception des dossiers de constitution (chapitre 7) au guichet unique, ou orientation vers la plateforme numérique ;
- Les dossiers d'investissement : réception des demandes de convention au titre de la Charte — au premier rang

desquelles les dossiers du dispositif TPME, gérés de manière décentralisée par les CRI ;

- Les solutions foncières : facilitation de l'accès au foncier industriel, aux zones industrielles et aux zones d'activités de la région ;
- L'aftercare : le suivi de votre projet après son lancement et l'aide face aux blocages administratifs ;
- L'orientation et l'information : vous informer des programmes ouverts et de leurs conditions actuelles — un service gratuit à ne pas sous-estimer.

La plateforme : cri-invest.ma

Les CRI disposent d'une plateforme numérique unifiée, www.cri-invest.ma, qui permet de déposer les dossiers d'investissement en ligne et de suivre leur traitement. L'engagement affiché du système est une décision dans un délai maximum de 30 jours à compter d'un dossier complet déposé sur la plateforme. Retenez le mot « complet » — nous y reviendrons, car il est la clé de tout ce chapitre. À titre d'ordre de grandeur réel, les guides publiés par l'un des centres (le CRI de Fès-Meknès, dans son guide du dispositif TPME) citent un délai moyen de traitement d'environ 22 jours pour un dossier complet. Ce ne sont pas des chiffres de vitrine : par rapport aux années d'attente que garde en mémoire toute une génération d'entrepreneurs, le changement est radical.

Des cellules dédiées aux Marocains du monde

Si vous faites partie de la diaspora marocaine, sachez que plusieurs CRI ont mis en place des cellules dédiées aux Marocains Résidant à l'Étranger, dont certaines publient les noms de correspondants attirés (c'est le cas du CRI de Fès-Meknès). Ces cellules connaissent les particularités de votre situation : la résidence à l'étranger, le transfert des fonds propres par les canaux bancaires officiels, et des programmes comme MDM Invest, que vous découvrirez dans la troisième partie. Identifiez la cellule de votre région avant de commencer : elle vous fera gagner un temps précieux.

2. L'AMDIE : l'agence nationale par laquelle on ne commence pas

L'Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (amdie.gov.ma) est le bras national de promotion du Maroc comme destination d'investissement, sous

la marque « Morocco Now ». Ses missions :

- la promotion nationale et la prospection des investisseurs, notamment les grands et les étrangers ;
- le secrétariat de la Commission Nationale de l'Investissement (chapitre 5), le suivi des conventions et l'accompagnement des investisseurs après signature ;
- l'appui aux exportateurs marocains sur les marchés extérieurs.

La leçon pratique est simple : le petit ou moyen investisseur résident s'adresse d'abord au CRI, pas à l'AMDIE. Non que l'agence vous refuserait sa porte, mais parce que votre dossier — création, convention, suivi — vit dans votre région. L'AMDIE entrera dans votre paysage si votre projet atteint le niveau des conventions nationales, ou si vous vous tournez résolument vers l'export.

3. Les autres acteurs, en bref

- Le ministère de l'Investissement (MICEPP) : ministère de tutelle de la Charte et de la réforme du climat des affaires ; il publie les actualités de la Charte et les décisions de la Commission nationale.
- Maroc PME : l'agence qui opère les programmes d'appui aux TPME, comme Go Siyaha pour le tourisme (chapitre 20) et les soutiens à l'investissement de type Istitmar (chapitre 15).
- Tamwilcom : l'institution nationale de garantie et de cofinancement (dénomination légale : Société Nationale de Garantie et de Financement de l'Entreprise, ex-CCG). Retenez cette règle : vous ne demandez pas un crédit directement à Tamwilcom. Vous demandez le crédit à votre banque, et c'est la banque qui sollicite la garantie auprès de Tamwilcom. Seule exception notable : les dossiers de programmes qui transitent par des structures d'accompagnement labellisées, comme Innov Invest pour les startups (chapitre 15).

4. Le dossier de convention : ce que l'on vous demandera le plus souvent

Lorsque vous demanderez une convention d'investissement (dispositif principal ou dispositif TPME), le CRI vous demandera un dossier qui rassemble, le plus souvent, les éléments suivants. Précision méthodologique importante : il n'existe pas de liste officielle unique publiée qui vaudrait pour tous les dispositifs et

toutes les régions — le CRI vous remet la liste exacte selon votre dispositif et votre région. Mais préparer ces éléments à l'avance vous placera d'emblée dans la catégorie des « dossiers complets » :

- [] Le dossier juridique de la société : statuts, extrait récent du registre de commerce, identifiant fiscal et ICE ;
- [] La présentation du projet et l'étude/business plan, avec le calendrier de création d'emplois ;
- [] Le programme d'investissement détaillé, poste par poste, appuyé par les devis des fournisseurs ;
- [] Le titre foncier, ou le bail, ou la promesse de vente/location ;
- [] Le plan de financement, montrant la part des fonds propres (≥ 10 % dans le dispositif TPME) et les autres sources envisagées ;
- [] Les justificatifs propres à chaque prime demandée : données d'intégration locale des achats, part des femmes dans la masse salariale, éléments de durabilité si vous sollicitez les primes correspondantes.

5. Le dépôt sur la plateforme, pas à pas

1. Identifiez votre région : le CRI compétent est celui de la région où le projet sera implanté — pas forcément celle de votre résidence.
2. Commencez par une séance d'orientation au CRI ou sur son site : vérifiez le dispositif adapté et la branche d'activité éligible dans votre région (crucial en TPME, où les branches varient d'une région à l'autre).
3. Constituez le dossier complet selon la liste remise par le CRI.
4. Déposez-le en ligne sur cri-invest.ma (ou en présentiel si nécessaire) et conservez le récépissé et la référence du dossier.
5. Suivez le dossier et répondez immédiatement à toute demande de complément — car le délai ne court qu'à partir du dossier complet.
6. En cas d'accord : signature de la convention d'investissement avec l'État, réalisation dans le délai contractuel (3 ans maximum en TPME), puis versement des primes par tranches, contre réalisation justifiée.

Avertissement : le dossier incomplet est l'ennemi n° 1 des délais. Le délai affiché (30 jours maximum) court à partir du dépôt d'un dossier complet, pas de la première pièce envoyée. Chaque pièce manquante signifie un courrier, une attente, et un compteur qui repart. Avant de déposer, passez la liste en revue point par point, et posez au CRI la question qui peut vous épargner des semaines : « Mon dossier est-il complet ? »

Conseil : considérez la séance d'orientation au CRI comme une partie de votre investissement, pas comme une formalité. L'agent d'orientation sait ce que les plateformes ne disent pas : les branches éligibles cette année dans votre région, l'enveloppe budgétaire restante, et les erreurs qui ont fait échouer les dossiers avant le vôtre. Demandez tout cela — et prenez des notes.

6. Douze centres : un réseau qui couvre tout le Royaume

Pour que le CRI ne reste pas une idée abstraite, regardez la carte : le Royaume compte douze régions, et chaque région a son centre. L'investisseur d'Agadir s'adresse au CRI de Souss-Massa, celui d'Oujda au CRI de l'Oriental, l'entrepreneur de Laâyoune au centre de sa région. Et le lien entre le centre et le projet, c'est le lieu d'implantation du projet, non l'adresse de résidence de son porteur : un Marocain résidant à l'étranger qui investit dans la région de Fès-Meknès relève du CRI de Fès-Meknès ; et qui porte deux projets dans deux régions différentes traitera avec deux centres, chacun dans son ressort.

Cette géographie n'est pas un détail bureaucratique : elle fait partie de la philosophie même de la Charte. La prime territoriale récompense l'investissement hors des grands axes, et les enveloppes du dispositif TPME se gèrent au niveau régional, au « premier arrivé, premier servi ». Votre relation avec votre CRI n'est donc pas une relation de correspondance, mais une relation professionnelle continue — de la première séance d'orientation à la dernière tranche de prime.

Que réunit concrètement le guichet unique ? L'idée portée par la réforme de 2019 est de concentrer en un point — ou sur une plateforme numérique unique — des démarches autrefois dispersées : la réservation de dénomination via l'OMPIC, l'identifiant fiscal auprès de la DGI, l'immatriculation au registre de commerce auprès du tribunal de commerce, l'affiliation à la

CNSS. Quand vous déposez le « formulaire unique » de création de votre société via le CRI (chapitre 7), vous actionnez en réalité toutes ces administrations depuis une seule fenêtre, au lieu de visiter chacune avec son dossier et sa file d'attente.

7. Les questions à poser lors de votre première séance d'orientation

Transformez la séance d'orientation gratuite en véritable consultation en préparant vos questions :

- [] Quel dispositif convient à mon projet, vu son montant et ses emplois prévisionnels : TPME ou dispositif principal ?
- [] Ma branche d'activité est-elle éligible dans cette région cette année ? Reste-t-il une part de l'enveloppe budgétaire ?
- [] Quelle est la liste exacte des pièces de mon dossier, et existe-t-il des formulaires types à utiliser ?
- [] Quel est le délai de traitement réaliste, actuellement, pour un dossier complet comme le mien ?
- [] Existe-t-il des aides régionales cumulables avec le dispositif TPME (le seul cumulable avec les aides régionales) ?
- [] (Pour les résidents à l'étranger) Qui est le correspondant de la cellule MRE ici, et quelles pièces prouvent ma qualité de résident à l'étranger ?

8. Après le dépôt : l'aftercare n'est pas un slogan

Ce que beaucoup d'entrepreneurs négligent, c'est que le rôle du CRI ne s'arrête pas à la signature de la convention. Le service d'accompagnement post-investissement existe pour les obstacles ordinaires des petits projets : une autorisation qui tarde, un problème foncier, une administration qui réclame une pièce imprévue. Quand votre dossier est né au sein du centre, cet accompagnement devient simple : l'agent qui connaît votre dossier sait aussi où il est bloqué. Conservez le numéro de votre dossier, la référence de votre dépôt et le nom de votre correspondant — et ne faites pas de votre relation avec le CRI une relation saisonnière : les projets suivis sont ceux dont les primes finissent par être versées sans mauvaise surprise.

الجزء الثاني إنشاء أداة العمل Partie 2 : Créer son véhicule

بخطوة: الوثائق والتكاليف الحقيقية الفصل 7: إنشاء شركة خطوة

Chapitre 7 : Créer une SARL pas à pas : documents et coûts réels

بقلم: جمال عميمي

وذمة الشركة، وتقبل شريكا واحداً بشريك وحيد حتى خمسين شريكا، و طرف المقاولات الصغرى والمتوسطة، ولسبب وجيه: فهي تفصل بين ذمتك الشخصية المسؤولية المحدودة هي الشكل القانوني الأكثر استعمالاً في المغرب من التي يعرضها بعض الوسطاء. لا تشترط أي حد أدنى قانوني لرأس المال الشركة ذات استلام أرقام شركتك، بالأرقام الرسمية كما هي، مع تحذير مهم من الأسعار المضخمة يُحدّد بحرية في النظام الأساسي. في هذا الفصل نرافقك من اختيار الاسم إلى فالرأسمال

طريقان للإيداع

عبر منصة إلكترونيًا بالكامل منذ مارس 2025، أصبح بإمكانك إنشاء شركتك والتجارية . فقط يدُ من يودع. حضورياً أو ، التابعة للمكتب المغربي للملكية الصناعية للاستثمار الذي يجمع لك الإدارات المعنية. الخطوات واحدة في الطريقين؛ تختلف عبر الشباك الموحد للمركز الجهوي

الخطوات التسع

الخطوة 1 الشهادة السلبية: احجز اسم شركتك

الجهوي. الشهادة السلبية تثبت أن الاسم الذي اخترته غير مستعمل من شركة أخرى. ابدأ بحجز اسم الشركة لدى عبر الإنترنت أو عبر المركز

- عادة. الأجل: 24 إلى 48 ساعة الصلاحية: 3 أشهر الكلفة: 230 درهم

- حضر ثلاثة أسماء مرتبة حسب تفضيلك، فقد يكون اختيارك الأول محجوزًا.

الخطوة 2 المقر: أثبت عنوان شركتك

أو عقد كراء تجاري إثبات المقر إجباري، ويكون بأحد ثلاثة:
اقتصادي شائع في البداية، أو مقر تملكه. عقد توطين ،

لدى مركز توطين معتمد حل

- كواجب ثابت. 200 درهم تسجيل عقد الكراء يكلف

الخطوة 3 النظام الأساسي: دستور شركتك

يحدد غرض الشركة ومقرها ورأسمالها وقواعد تسييرها ومن هو المدير. تذكر:
النظام الأساسي هو الوثيقة المؤسسة:

- يضعف مصداقيتك أمام البنوك والموردين؛ لا حد أدنى قانوني لرأسمال لكن اختر مبلغًا واقعيًا يوافق نشاطك، فرأسمال رمزي جدًا
- ، و شريك وحيد ممكنة تمامًا؛ 1 إلى 50 الشركاء من
- تنصح بقوة، فالأخطاء هنا تصحح لاحقًا بإجراءات وتكاليف إضافية.
- صياغة مهنية محاسب قانوني أو مكتب متخصص

الخطوة 4 تجميد الرأسمال عند الاقتضاء

لدى بنك وإيداع الرأسمال فيه، والحصول على 100.000 درهم إذا تجاوز رأسمالك البنكية، فإن الممارسة الإدارية تشترط فتح حساب «شركة في طور التأسيس» هذا المبلغ فلا يطلب التجميد عادة. الخدمة البنكية مجانية في الغالب. شهادة التجميد . أما دون

الخطوة 5 التسجيل والتعريف الضريبي

الضريبي تسجل العقود لدى المديرية العامة للضرائب ، وتحصل على وخبر سار: المقاولات الجديدة تستفيد من الضريبة المهنية والتسجيل في التعريف . إعفاء من الضريبة المهنية خلال السنوات الخمس الأولى.

تتحدث عن واجب بنسبة تحذير نقطة يجب التحقق منها عند إنشائك:
درهم اختلفت المصادر حول واجب تسجيل النظام الأساسي. فالأدلة القديمة للشركات المؤسسة بحصص نقدية 1 من الرأسمال بحد أدنى 1.000
المرافقة لإصلاح إلى أن الأنظمة الأساسية

الوحيد الذي يعتد به. معفاة من واجب التسجيل، بينما تشير أدلة 20252026 من القاعدة المطبقة في سنتك لدى أو فهذا هو الرقم الرسمي . قبل أن تدخل أي رقم في ميزانيتك، تحقق

الخطوة 6 السجل التجاري: لحظة ولادة الشركة

المحكمة التجارية، وغالبًا عبر المركز الجهوي للاستثمار. النموذج الموحد لإنشاء يودع لدى كتابة ضبط

- درهم 200 درهم للإيداع 150 درهم للتسجيل، زائد الكلفة: 350 درهم
لمستخرج النموذج. 20
- ورقم السجل التجاري عند إتمام التسجيل تستلم حزمة أرقام شركتك: والتعريف الضريبي 15 رقمًا، والمعرف المشترك للمقولة ، رقم الانخراط في ،

الخطوة 7 الانخراط في

في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي منذ الإنشاء، وتصرح بأجرائك كلما وظفتهم. مضمّن في النموذج الموحد: تحصل شركتك على رقم انخراطها

الخطوة 8 الإعلانات القانونية

أجل الجريدة الرسمية وفي جريدة للإعلانات القانونية يجب نشر إعلان التأسيس في من التسجيل. 30 يومًا داخل

- درهم للجريدة الرسمية. الكلفة الإجمالية التقريبية: 612 إلى 662 درهم
200150 درهم للجريدة 462

الخطوة 9 التفعيل: من الورق إلى العمل

- فكّ تجميد الرأسمال بتقديم مستخرج السجل التجاري للبنك؛
- افتح الحساب البنكي الجاري للشركة؛
- جهّز الفوترة دفاتر فواتير أو برنامج فوترة؛
- سجّل في الضريبة على القيمة المضافة إن كان نشاطك يخضع لها؛
- القطاعية إن وجدت تصنيف سياحي، رخص صحية... بحسب نشاطك. استخراج الرخص

قائمة الوثائق الكاملة

- النموذج الموحد لإنشاء المقولة معبئًا وموقعًا
- النظام الأساسي موقعًا من الشركاء
- الشهادة السلبية صالحة: أقل من 3 أشهر
- محضر تعيين المسير إن لم يكن معبئًا في النظام الأساسي
- نسخ من بطاقات التعريف للشركاء والمسير
- إثبات المقر: عقد كراء مسجّل، أو عقد توطين، أو سند ملكية
- شهادة التجميد البنكية عند تجاوز الرأسمال 100.000 درهم

تصريح بالمطابقة

الكلفة الحقيقية: ثلاثة أرقام لا رقم واحد

الكلفة التقريبية	المستوى
1.200 1.500 درهم	إعلانات 650 الرسوم الرسمية فقط تسجيل كراء 200 سجل تجاري 350 شهادة سلبية 230
2.500 5.000 درهم	العملية إنشاء بنفسك مع مساعدة خفيفة حسب الأدلة
3.500 10.000 درهم	مهنية توطيّن حزمة «الكل مشمول» أتعاب

إلى 10 أيام عمل و3 أيام ملف إلكتروني كامل، فتتراوح بين الآجال أما عبر القناة الحضورية. 5

أضعاف الرسوم الرسمية. المساعدة المهنية الجيدة تستحق ثمنها، لكن تحذير: دائماً تفصيلاً مكتوباً أسعار الوسطاء «الكل في واحد» قد تبلغ 10.000 درهم، أي هي الرسوم الرسمية داخله، وكم هي الأتعاب. من يرفض التفصيل، اتركه. اطلب : ماذا يغطي السعر بالضبط، وما

المطبقة هذه السنة، ثم أودع بالطريقة التي تناسبك وأنت مطمئن. نصيحة: واحدة للمركز الجهوي: ربع ساعة هناك تؤكد لك قائمة الوثائق الحالية والواجبات إن كنت متردداً بين إيداع إلكتروني وحضوري، ابدأ بزيارة توجيهية

الجدول الزمني في نظرة واحدة

الأجل التقريبي	الكلفة	أين	الخطوة
4824 ساعة	230 درهم	الجهوي المركز	1. الشهادة السلبية
فوري	الكراء: 200 درهم تسجيل	توطيّن ملكية كراء	2. المقر
31 أيام	أتعاب اختيارية	صياغة ذاتية أو مهنية	3. النظام الأساسي
24 ساعة	مجاني غالباً	البنك	100.000 درهم الرأس مال إن تجاوز 4. تجميد

الخطوة	أين	الكلفة	الأجل التقريبي
والتعريف الضريبي 5. التسجيل	DGI	في الخطوة 5 انظر التحذير	21 يوم
النموذج الموحد 6. السجل التجاري	عبر المركز الجهوي المحكمة التجارية	20 للنموذج 350 درهم	31 أيام
الانخراط في 7.	في النموذج الموحد مضمن	مجاني	مع التسجيل
8. الإعلانات القانونية	الجريدة الرسمية جريدة إعلانات	662612 درهم	30 يومًا من التسجيل داخل
9. التفعيل	إدارات القطاع البنك	—	أيام

عبر مهني، أو حضورية عبر المركز تبقى الوثائق والرسوم الرسمية هي نفسها.
ومرت إيداعاتها في مراحلها الأولى عبر مهنيين معتمدين. أيًا كانت القناة إلكترونية
منصة انطلقت تدريجيًا ابتداء من مارس 2025،
لاحظ ملاحظة تقنية بخصوص القناة الرقمية:

لماذا وليست صيغة أخرى؟

عند أول جلسة توجيه. باختصار شديد، وبالتفصيل في مواضعه من هذا الكتاب:
لأن هذا هو السؤال الأول الذي ستواجهه

- بلا أجراء، وبسقف لرقم المعاملات. ممتاز للبداية، ضيق للنمو. **المقاول الذاتي**
الفصل 8: الأسرع والأبسط، لكنه شخص ذاتي بمسؤولية غير محدودة،
- على الأقل ومشروع يحمله الجماعة، بأبواب دعم جماعية خاصة. **التعاونية**
الفصل 9: الصيغة الجماعية بامتياز خمسة أعضاء
- المهنيون جيدًا، وتليق بملفات المنح والقروض التي يصفها هذا الكتاب.
من 1 إلى 50، لا حد أدنى للرأس مال، وصيغة تعرفها البنوك والإدارات والزبناء
: الوسط الذهبي للمقاول الجاد: مسؤولية محدودة بحصصك، شركاء

أخطاء شائعة في الأسبوع الأول

1. لائحة بدائل والشهادة السلبية أول خطوة لا آخرها. اسم محجوز مسبقا.
: اخترت الاسم وتحققت له ثم اكتشفت أنه مستعمل. لذا تحضر دائما
2. صيفه بنشاطك الرئيسي وملحقاته الطبيعية. غرض اجتماعي غامض أو ضيق.
ترك ملفات الرخص والمنح لاحقًا، بينما تضيقه بشدة يحبسك عند أول تنويع.
: صياغة غرض الشركة بعبارات عامة لا تعكس نشاطك الحقيقي قد

الشكوك. اجعل الرقم متناسبًا مع برنامج استثمارك. رأسمال رمزي مبالغ فيه. 3. صحيح لكن رأسمالًا من دراهم معدودة لشركة ستطلب قرضًا أو منحة يثير : لا حد أدنى قانونيًا،

دون التاريخ في مفكرتك منذ يوم التسجيل. نسيان الإعلانات القانونية. 4. الثلاثين يومًا بعد التسجيل يمر سريعًا، وتفويته يعقد وضع شركتك القانوني. : أجل

فالمقر شرط دائم، لا إجراء ليوم التأسيس فقط. عقد توطين منته دون تجديد. 5. : إن اخترت التوطين مقرًا، تتبع صلاحية عقدك؛

البنوك وملفات الدعم في الفصول المقبلة. الخلط بين مالك ومال الشركة. 6. : منذ أول يوم، حساب الشركة للشركة وهو الانضباط نفسه الذي ستطلبه

بعد الولادة: التزامات السنة الأولى التي لا يخبرك بها أحد

الشركة بداية الالتزامات لا نهايتها. في سنتك الأولى، عود نفسك على أربعة إيقاعات: إنشاء

هي جوازك لكل أبواب الجزء الثالث من هذا الكتاب. المحاسبة المنتظمة. 1. وكشوف البنك شهريًا، وسلمها لمحاسبك إن وجد فالملفات المالية النظيفة : اجمع فواتير الشراء والبيع

يولد غرامات لا علاقة لها بحجم شركتك. التصريحات الضريبية الدورية. 2. : في آجالها القانونية، حتى في الشهور بلا نشاط؛ فالغياب عن التصريح

لاحقًا في ملف ميثاق يشترط التصريح و18 شهرًا. تصريحات. 3. الأول وهو ما ييني أيضًا رصيدك من «مناصب الشغل المستقرة» إن فكرت : كل أجبر توظفه يُصرّح به منذ يومه

قطاعية مؤقتة. ضع تذكيرات قبل انتهائها بشهر، لا بعدها. تجديد ما ينتهي. 4. : عقد التوطين، وعقود الكراء، وأي رخص

عادة شركة عرف صاحبها منذ أسبوعها الأول أن الورق جزء من العمل، لا عبء مؤجل. الشركة التي تنجو من سنتها الأولى إداريًا هي نادرًا مصادفة: هي

Chapitre 7 : Créer une SARL pas à pas : documents et coûts réels

Par Jamal Amimi

La société à responsabilité limitée (SARL) est la forme juridique la plus utilisée au Maroc par les petites et moyennes entreprises, et pour de bonnes raisons : elle sépare votre patrimoine personnel de celui de la société, elle accepte de un seul associé

(la SARL d'associé unique) à cinquante, et elle n'impose aucun capital minimum légal — le capital se fixe librement dans les statuts. Dans ce chapitre, nous vous accompagnons du choix du nom jusqu'à la réception des identifiants de votre société, avec les chiffres officiels tels qu'ils sont — et une mise en garde contre les tarifs gonflés de certains intermédiaires.

Deux voies de dépôt

Depuis mars 2025, la création peut se faire entièrement en ligne sur DirectEntreprise (directentreprise.ma), la plateforme de l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC), ou en présentiel au guichet unique du Centre Régional d'Investissement, qui réunit pour vous les administrations concernées. Les étapes sont les mêmes ; seule change la main qui dépose.

Les neuf étapes

Étape 1 — Le certificat négatif : réservez votre nom

Commencez par réserver la dénomination de votre société auprès de l'OMPIC (en ligne ou via le CRI). Le certificat négatif atteste que le nom choisi n'est pas déjà utilisé par une autre société.

- Coût : 230 DH — validité : 3 mois — délai : 24 à 48 heures en général.
- Préparez trois noms par ordre de préférence : votre premier choix peut être déjà pris.

Étape 2 — Le siège : justifiez votre adresse

Le justificatif de siège est obligatoire. Trois possibilités : un bail commercial, un contrat de domiciliation auprès d'un centre de domiciliation agréé (solution économique fréquente au démarrage), ou des locaux en propriété.

- L'enregistrement du bail coûte un droit fixe de 200 DH.

Étape 3 — Les statuts : la constitution de votre société

Les statuts définissent l'objet, le siège, le capital, les règles de gestion et l'identité du gérant. Retenez :

- Aucun capital minimum légal pour la SARL — mais choisissez un montant réaliste, cohérent avec votre activité :

un capital purement symbolique affaiblit votre crédibilité auprès des banques et des fournisseurs ;

- De 1 à 50 associés, la SARL d'associé unique étant parfaitement possible ;
- Une rédaction professionnelle (expert-comptable ou cabinet spécialisé) est vivement conseillée : les erreurs commises ici se corrigent plus tard, avec des procédures et des coûts supplémentaires.

Étape 4 — Le blocage du capital, le cas échéant

Si votre capital dépasse 100 000 DH, la pratique administrative exige l'ouverture d'un compte « société en formation » auprès d'une banque, le dépôt du capital sur ce compte et la délivrance d'une attestation de blocage bancaire. En dessous de ce montant, le blocage n'est en général pas demandé. Le service bancaire est le plus souvent gratuit.

Étape 5 — Enregistrement et identifiant fiscal

Les actes s'enregistrent auprès de la Direction Générale des Impôts (DGI), et vous obtenez l'Identifiant Fiscal (IF) ainsi que l'inscription à la taxe professionnelle. Bonne nouvelle : les entreprises nouvelles bénéficient d'une exonération de taxe professionnelle pendant leurs cinq premières années.

Avertissement — un point à vérifier au moment de votre création : les sources divergent sur le droit d'enregistrement des statuts. Les guides anciens mentionnent un droit de 1 % du capital (minimum 1 000 DH), tandis que les guides 2025/2026 accompagnant la réforme DirectEntreprise indiquent que les statuts des sociétés constituées par apports en numéraire sont exonérés de ce droit. Avant d'inscrire le moindre chiffre à votre budget, vérifiez la règle applicable l'année de votre création auprès de la DGI ou de l'OMPIC — c'est la seule version qui fera foi.

Étape 6 — Le Registre de Commerce : l'acte de naissance

Le formulaire unique de création se dépose au greffe du tribunal de commerce, le plus souvent via le CRI.

- Coût : 350 DH (200 DH de dépôt + 150 DH d'immatriculation), plus 20 DH pour l'extrait dit « modèle J ».

- À l'issue de l'immatriculation, vous recevez le paquet d'identifiants de votre société : le numéro de Registre de Commerce (RC), l'Identifiant Commun de l'Entreprise (ICE) à 15 chiffres, l'Identifiant Fiscal (IF) et le numéro d'affiliation à la CNSS.

Étape 7 — L'affiliation à la CNSS

Elle est incluse dans le formulaire unique : votre société reçoit dès sa création son numéro d'affiliation à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale ; vous y déclarerez vos salariés au fur et à mesure de vos recrutements.

Étape 8 — Les publications légales

L'avis de constitution doit être publié dans un Journal d'Annonces Légales et au Bulletin Officiel, dans un délai de 30 jours suivant l'immatriculation.

- Coût total approximatif : 612 à 662 DH ($\approx$ 150-200 DH pour le journal + $\approx$ 462 DH pour le Bulletin Officiel).

Étape 9 — L'activation : du papier au travail

- Débloquez le capital en présentant l'extrait du registre de commerce à la banque ;
- Ouvrez le compte bancaire courant de la société ;
- Préparez la facturation (facturiers ou logiciel de facturation) ;
- Inscrivez-vous à la TVA si votre activité y est soumise ;
- Obtenez les autorisations sectorielles éventuelles (classification touristique, autorisations sanitaires... selon votre activité).

Check-list complète des documents

- ☐ Formulaire unique de création, rempli et signé
- ☐ Statuts signés par les associés
- ☐ Certificat négatif (en cours de validité : moins de 3 mois)
- ☐ Procès-verbal de nomination du gérant — s'il n'est pas désigné dans les statuts
- ☐ Copies des pièces d'identité des associés et du gérant
- ☐ Justificatif de siège : bail enregistré, contrat de domiciliation ou titre de propriété

- [] Attestation de blocage bancaire — si le capital dépasse 100 000 DH
- [] Déclaration de conformité

Le coût réel : trois chiffres, pas un seul

Niveau	Coût approximatif
Frais officiels seuls (certificat négatif 230 + enregistrement du bail 200 + registre de commerce 350 + publications ≈ 650)	≈ 1 200 - 1 500 DH
Création par vous-même avec une assistance légère (selon les guides pratiques)	2 500 - 5 000 DH
Forfait « tout inclus » (honoraires professionnels + domiciliation)	3 500 - 10 000 DH

Quant aux délais, ils vont d'environ 3 jours pour un dossier en ligne complet à 5 à 10 jours ouvrables par la voie présentielle.

Avertissement : les forfaits « tout inclus » des intermédiaires peuvent atteindre 10 000 DH, soit plusieurs fois les frais officiels. Une bonne assistance professionnelle peut valoir son prix — mais exigez toujours un détail écrit : ce que le prix couvre exactement, la part des frais officiels, et le montant des honoraires. Celui qui refuse le détail, passez votre chemin.

Conseil : si vous hésitez entre le dépôt en ligne et le dépôt présentiel, commencez par une visite d'orientation au CRI : un quart d'heure sur place vous confirmera la liste de documents en vigueur et les droits applicables cette année — ensuite, déposez par la voie de votre choix, en toute sérénité.

Le calendrier en un coup d'œil

Étape	Où	Coût	Délai approximatif
1. Certificat négatif	OMPIC / CRI	230 DH	24-48 h
2. Siège	Bail / domiciliation / propriété	Enregistrement du bail : 200 DH	Immédiat
3. Statuts	Rédaction personnelle ou professionnelle	Honoraires éventuels	1-3 jours
4. Blocage du capital (si > 100 000 DH)	Banque	Généralement gratuit	24 h
5. Enregistrement et identifiant fiscal	DGI	□ Voir l'avertissement à l'étape 5	1-2 jours
6. Registre de Commerce (formulaire unique)	Tribunal de commerce, via le CRI	350 DH (+ 20 pour le modèle J)	1-3 jours
7. Affiliation CNSS	Incluse au formulaire unique	Gratuit	Avec l'immatriculation
8. Publications légales	Journal d'annonces + Bulletin Officiel	≈ 612-662 DH	Sous 30 jours après l'immatriculation
9. Activation	Banque + administrations sectorielles	—	Quelques jours

Une précision technique sur la voie numérique : la plateforme DirectEntreprise s'est déployée progressivement à partir de

mars 2025, et ses dépôts sont passés, dans ses premières phases, par des professionnels accrédités. Quelle que soit la voie — numérique via un professionnel, ou présenteielle au CRI — les pièces exigées et les droits officiels restent les mêmes.

Pourquoi une SARL plutôt qu'un autre véhicule ?

Parce que c'est la première question que l'on vous posera dès votre séance d'orientation. En résumé — le détail figure à sa place dans ce livre :

- L'auto-entrepreneur (chapitre 8) : le plus rapide et le plus simple, mais personne physique à responsabilité illimitée, sans salariés et avec un plafond de chiffre d'affaires. Excellent pour démarrer, étroit pour grandir.
- La coopérative (chapitre 9) : le véhicule collectif par excellence — cinq membres minimum, un projet porté par le groupe, et des portes d'aide collectives spécifiques.
- La SARL : le juste milieu de l'entrepreneur sérieux — responsabilité limitée à vos apports, de 1 à 50 associés, aucun capital minimum, et une forme que les banques, les administrations et les clients professionnels connaissent bien, adaptée aux dossiers de primes et de crédits que décrit ce livre.

Les erreurs fréquentes de la première semaine

1. Un nom déjà pris : vous vous êtes attaché à un nom... déjà utilisé. Préparez toujours une liste d'alternatives — et considérez le certificat négatif comme la première étape, pas la dernière.
2. Un objet social vague ou trop étroit : rédiger l'objet en termes généraux qui ne reflètent pas votre activité réelle peut compliquer plus tard vos dossiers d'autorisations et d'aides ; le resserrer à l'excès vous enferme à la première diversification. Décrivez votre activité principale et ses prolongements naturels.
3. Un capital symbolique à l'excès : aucun minimum légal, c'est vrai — mais un capital de quelques dirhams pour une société qui demandera un crédit ou une prime éveille la méfiance. Alignez le chiffre sur votre programme d'investissement.
4. Oublier les publications légales : le délai de trente jours après l'immatriculation passe vite, et le manquer complique la situation juridique de votre société. Notez la date dans

votre agenda dès le jour de l'immatriculation.

5. Un contrat de domiciliation expiré sans renouvellement : si vous avez choisi la domiciliation comme siège, suivez la validité de votre contrat ; le siège est une condition permanente, pas une formalité du jour de création.
6. Confondre votre argent et celui de la société : dès le premier jour, le compte de la société sert la société — c'est la même discipline que réclameront les banques et les dossiers d'aide dans les chapitres qui viennent.

الجزء الثاني إنشاء أداة العمل
Partie 2 : Créer son véhicule

المقاول الذاتي: أسرع بداية وحدودها الفصل 8:

Chapitre 8 : L'auto-entrepreneur : le démarrage le plus rapide — et ses limites

بقلم: جمال عميمي

محسوبة كنسبة من دخلك لا أكثر، فالمغرب يضع بين يديك صيغة صُممت لهذا بالذات: كنت تريد أن تبدأ نشاطك بسرعة، وتصدر أول فواتيرك خلال أيام، وبضرائب بسيطة وقت تجاوزها. **المقاول الذاتي** ليس كل مشروع يحتاج شركة منذ اليوم الأول. إذا وأين تنتهي حدود هذه الصيغة حتى تختارها بعيون مفتوحة، وتعرف متى يحين 13114. في هذا الفصل تعرف من يحق له، وكم هي السقوف، وكم ستدفع فعلاً، المؤطر بالقانون

أولاً: من يحق له نظام المقاول الذاتي؟

لا شركة ولا شخص معنوي يمارس نشاطه بصفة شخص ذاتي المقاول الذاتي الشروط الأساسية: فردية

- في المغرب؛ مغربياً أو مقيماً قانونياً أن تكون
- 18 سنة فأكثر أن يكون سنك
- للأنشطة: تجارية أو صناعية أو حرفية أو خدماتية. مؤهلاً أن تمارس نشاطاً وارداً في اللائحة الرسمية

نشاطاً والمهن المقتنة نذكر منها للمثال لا للحصر: مستبعدة وفي المقابل، ثمة أنشطة الاستيراد والتصدير، التطوير العقاري، وكالات الأسفار أكثر من أربعين التقريبية كافية. المحاماة، التوثيق، الطب، الهندسة المعمارية، الخبرة المحاسبية، خطوة، تأكد أن نشاطك بالضبط موجود في اللائحة المؤهلة، فليست الأسماء التجارية قبل أي .

الجمع بين أجره ونشاطه كمقاول ذاتي، بشرط ألا يتعارض ذلك مع عقد عمله. أما العموميون فلا يجوز لهم أما من كان أجيروا في القطاع الخاص، فيمكنه هذا الجمع. الموظفون

ثانياً: السقوف الرقمان اللذان يحكمان النظام

فعلاً، لا ما فوترته: السنوي المحصل يقوم النظام كله على سقفين لرقم المعاملات أي ما قبضته

سقف رقم المعاملات السنوي	نوع النشاط
500.000 درهم	التجارة والصناعة والصناعة التقليدية
200.000 درهم	الخدمات

إن لم تحضر للانتقال. تجاوز السقف سنتين متتاليتين ينهي النظام والقاعدة الصارمة: راقب رقم معاملاتك إذن كما تراقب عداد سيارتك: فالنجاح المفاجئ قد يصبح مشكلة نظام ضريبي واجتماعي آخر عادة نحو شركة أو نظام المقاول الفردية الكلاسيكي. تشطب من سجل المقاولين الذاتيين وتنتقل إلى

ثالثاً: الضريبة المحررة ادفع نسبته وارتاح

جمال هذا النظام في بساطته الضريبية:

- من رقم المعاملات المحصل للأنشطة التجارية والصناعية والحرفية؛ 0.5
 - من رقم المعاملات المحصل لأنشطة الخدمات. 1
- مصاريف قابلة للخصم بالمعنى الكلاسيكي. والمقاول الذاتي محررة هذه الضريبة فتكون قد أديت ضريبتك على الدخل عن هذا النشاط دون محاسبة معقدة ودون القيمة المضافة: تدفعها عبر التصريح والأداء لدى المديرية العامة للضرائب، : لا تضيقها إلى فواتيرك ولا تسترجعها على مشترياتك. غير خاضع للضريبة على

قاعدة الزبون الواحد انتبه إن كنت مقدم خدمات

نفس الزبون 80.000 درهم في السنة إذا كنت مقدم خدمات وتجاوز ما قبضته من معلقاً بزبون واحد. 30، فإن ما زاد عن هذا المبلغ يخضع لاقطاع من المنبع بنسبة مشغل واحد لكن باسم مقاول ذاتي. الدرس العملي: نوع زبائنك، ولا تجعل دخلك كله الهدف من القاعدة هو محاربة «الأجر المقتنع»: أن تكون في الحقيقة أجيروا عند المادة 42 مكرر من المدونة العامة للضرائب.

رابعاً: التغطية الاجتماعية إجبارية منذ 2021

في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي إجبارياً منذ سنة 2021، أصبح التقاعد، وتعويضات المرض بشروطها. وتنبهه مالي مهم: انخراط المقاول الذاتي

يكون فيها دخلك صفرًا: التأمين الصحي الإجباري ، التعويضات العائلية، منذ البداية، حتى لا يفاجئك. اشتراك أدنى يبقى مستحقًا حتى في الأشهر التي . ضع هذا الاشتراك في حساباتك الثابتة

خامسًا: الحدود الصريحة ما لا يستطيع المقاول الذاتي فعله

سريع وبسيط، لكن حدوده واضحة ويجب أن تعرفها قبل أن تبني عليه خطأ كبيرة: النظام

الشخصية هي الضمان الأخير للدائنين. مسؤولية شخصية غير محدودة. 1.

: لا فصل بين ذمتك ونشاطك ديون النشاط ديونك الشخصية، وأصولك

بشكل دائم يعني أن الوقت حان لتغيير الصيغة. لا يمكنك تشغيل أجراء. 2.

: النظام فردي بامتياز. أول عامل تحتجاجة

التعريف الضريبي: فواتيرك تحمل رقم فوترة مضبوطة الشكل. 3.

ترفض من زبون مهني أو إدارة. الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة وعبرة

فاتورة ناقصة البيانات قد

سادسًا: التسجيل مجاني وخلال أيام

.. ... ويتم بإحدى طريقتين: عبر مجاني التسجيل

بنك ، أو عبر وكالات البوابة الوطنية للمقاول الذاتي

البريد.

الوثائق المطلوبة:

- نسخة من البطاقة الوطنية للتعريف الإلكترونية
- صورة فوتوغرافية
- إثبات العنوان

والتصريح برقم معاملاتك دوريًا. 48 إلى 72 ساعة وتصدر لك البطاقة في حدود حسب الأدلة العملية. من تلك اللحظة تستطيع الفوترة قانونيًا والانخراط في

تقريبًا

سوقك بأقل كلفة ممكنة لكن خطط للتحويل إلى شركة نصيحة:

عجل. قبل المقاول الذاتي بوابة ممتازة للانطلاق وإصدار فواتيرك الأولى واختبار

معنويًا. التحويل المخطط له بهدوء أرخص بكثير من التحويل المفروض عليك على

من سقف رقم المعاملات، حاجتك لعامل دائم، أو عملاؤك الكبار يطلبون شريكا

حظر التشغيل أو المسؤولية الشخصية عائقًا أمام نموك. علامات الانتقال: اقترابك

أن يصبح السقف أو

التكليف الضريبي بأثر رجعي أعلى بكثير من إنشاء في وقتها. تحذير:
80.000 درهم والاقتطاع بـ30 وُضعت بالضبط لرصد هذه الحالات، وإعادة
ولا تجعل علاقتك بزبونك الوحيد الكبير علاقة أجرة مقنعة باسم مقاول ذاتي. قاعدة
لا «تتقاسم» رقم معاملاتك على أسماء أقاربك للبقاء تحت السقف،

سابعاً: مثال عددي كم ستدفع فعلاً؟

حتى تستقر النسب في ذهنك، خذ مثالين:

قدره 120.000 درهم. الضريبة 1 120.000 مثال 1 مقدم خدمات
المنبع: **1.200 درهم في السنة** استشارات وتكوين: رقم معاملات سنوي محصل
فإن الفائض عن 80.000 درهم أي 10.000 درهم يخضع لاقتطاع 30 عند
قلنا نوع زبائنك؟ **3.000 درهم**. ولو كان 90.000 درهم من هذا المبلغ من زبون واحد،
تقتطع رأيت لماذا

قدره 300.000 درهم. الضريبة 0.5 300.000 مثال 2 تاجر أو حرفي
على هذه الصيغة في البدايات. **1.500 درهم في السنة**: رقم معاملات سنوي محصل
. قارن ذلك بما قد يكلفه نظام آخر من محاسبة والتزامات، وستفهم لماذا يقبل الشباب
فيه حده الأدنى كلفة ثابتة تضاف إلى هذين الرقمين، فلا تنس في حسابك الكامل.
يبقى اشتراك الشهري بما

ثامناً: حياتك الدورية كمقاول ذاتي

الانضباط الدوري بسيط لكنه منتظم:

1. بفاتورة تحمل بياناتك وعبارة الإعفاء من؛ فوتر كل خدمة أو بيع.
- 0.5 أو 1 عبر البوابة الضريبية؛ صرح برقم معاملاتك المحصل.
- دورياً لدى المديرية العامة للضرائب وأدّ النسبة المستحقة
- في آجالها، حتى في الأشهر الخالية من الدخل؛ أدّ اشتراكات.
- الفصل 13، ستكون سجلاتك النظيفة أول حجة لك. احتفظ بمستنداتك.
- أخرى، أو عند طلب قرض مثل الذي يقبل المقاولين الذاتيين
- : فواتيرك الصادرة وإثباتات القبض عند الانتقال إلى صيغة

تاسعاً: الانتقال إلى خريطة الطريق باختصار

وتدخل عالم الشركة بسجل نشاط موثق يشهد على جدتك أمام أي بنك أو إدارة.
أن تستقر الشركة الجديدة. هكذا لا تنقطع علاقتك بزبائنك ولا فواتيرك يوماً واحداً،
ثم عالج وضعيتك كمقاول ذاتي التشطيب من السجل وفق المسطرة بعد
الجديدة بالإجراءات الواردة في الفصل 7، وأبدأ الفوترة باسمها من تاريخ جاهزيتها،
شخصاً معنوياً، لا تغلق نشاطك أولاً ثم تفكر. التسلسل السليم: أنشئ الـ
حين تحين ساعة الانتقال اقتراب من السقف، حاجة إلى أجير، زبون كبير يشترط

عاشرًا: أسئلة شائعة عند الباب

مشغلك أو في وقته. أنا موظف في شركة خاصة؛ هل أبدأ كمقاول ذاتي بالتوازي؟
عملك ذلك. اقرأ عقدك وبنود عدم المنافسة فيه، ولا تمارس نشاطك الذاتي بوسائل
يجوز من حيث المبدأ إذا لم يمنع عقد

الانتقال التي ذكرناها. هل تقبل الشركات الكبرى والإدارات فواتير المقاول الذاتي؟
الزبناء الكبار يفضلون التعامل مع شركات لأسبابهم الداخلية وهذا أحد مؤشرات
لشكلها: بياناتك، رقم التعريف الضريبي، وعبرة الإعفاء من . لكن بعض
نعم، ما دامت الفاتورة مستوفية

انطلاق لا محطة وصول لغالبية المقاولين الطموحين. ماذا تفتح لي البطاقة عمليًا؟
فتظل مرتبطة بالشركات والمشاريع الأكبر وهو سبب آخر يجعل هذه الصيغة محطة
13 التي تعدّ المقاولين الذاتيين من مستفيديها. أما ملفات منح الميثاق الكبرى
في وتغطيته، والأهلية كشخص لبرامج مثل الفصل
تفتح لك الفوترة القانونية الفورية، والانخراط

موثقة من اليوم الأول. أنا مغربي مقيم بالخارج؛ هل أستطيع أن أكون مقاولًا ذاتيًا؟
الذاتية القادمة من الخارج يمرّ بالقنوات البنكية الرسمية حتى تكون مصادرها
ففكر منذ البداية في، واجعل ملفك المصرفي خاصة ما يتصل بأموالك
بصفة فردية وبسقوف صغيرة؛ فإذا كان مشروعك في المغرب سيكبر أو سيوظف،
عبر البوابة الوطنية أو وكالات البريد بنك. لكن تذكر أن الصيغة مصممة لنشاط يُمارَس
النظام مفتوح للمقاربة والمقيمين القانونيين، والتسجيل يتم بالبطاقة الوطنية

حادي عشر: قبل أن تسجل القرار في خمسة أسئلة

1. الأنشطة المؤهلة، وليس من المستبعدات لا استيراد تصدير، لا مهن مقننة؟
هل نشاطي موجود حرفيًا في لائحة
2. السقف 500.000 درهم، أو 200.000 درهم للخدمات بسنتين على الأقل؟
هل رقم معاملاتي المتوقع مريح تحت
3. بحيث لا يسقطني زبون واحد في قاعدة 80.000 درهم واقتطاع 30؟
هل زبائني متعددون
4. هل قبلت بوعي أن مسؤوليتي شخصية غير محدودة ما دمت في هذه الصيغة؟

5. هل خطتي تتضمن لحظة انتقال واضحة إلى حين يفرضها النمو؟
أن صيغة أخرى ستجدها في الفصل 7 أو 9 قد تكون بيتك الصحيح منذ البداية.
تصلك في أيام. وإذا تعثرت إجابة واحدة، فليس ذلك نهيًا عن الانطلاق، بل إشارة إلى
بـ«نعم» خمس مرات، سجل اليوم نفسه: فالبوابة مفتوحة، والكلفة صفر، وبتاقتك
إذا أجبت

بشرط أن ترى حدود نقطة البداية بوضوح، وأن ترسم منذ اليوم الأول طريق تجاوزها. فهذا الفصل يعلمك حكمة أعم: أن تبدأ من حيث أنت، بما عندك، بلا انتظار ولا تعقيد هذا مقال جاد، وهذا سجله يشهد له. فإذا كان الفصل السابق علمك كيف تولد شركة، هي بالضبط ما يبني، مع الأشهر، ملقًا يستطيع أن يقف أمام بنك أو إدارة ويقول: مرة، تصريح في أجله كل مرة، اشتراك مدفوع كل شهر. هذه الأشياء الصغيرة المملة الصيغة: نظام المقاول الذاتي يكافئ الانتظام الصغير المتكرر فاتورة صحيحة كل وتذكير أخير يستحق أن يلازمك طوال حياتك في هذه

Chapitre 8 : L'auto-entrepreneur : le démarrage le plus rapide — et ses limites

Par Jamal Amimi

Tout projet n'a pas besoin d'une société dès le premier jour. Si vous voulez lancer votre activité vite, émettre vos premières factures en quelques jours et payer un impôt simple — un pourcentage de ce que vous encaissez, rien de plus — le Maroc met à votre disposition un régime conçu exactement pour cela : l'auto-entrepreneur, encadré par la loi 114-13. Ce chapitre vous dit qui peut en bénéficier, quels sont les plafonds, combien vous paierez réellement, et où s'arrêtent les limites du régime — pour le choisir les yeux ouverts, et savoir quand le moment viendra de le dépasser.

1. Qui peut devenir auto-entrepreneur ?

L'auto-entrepreneur est une personne physique — ni une société, ni une personne morale — qui exerce son activité à titre individuel. Les conditions de base :

- être Marocain ou résident légal au Maroc ;
- avoir 18 ans ou plus ;
- exercer une activité éligible, figurant sur la liste officielle : commerciale, industrielle, artisanale ou de services.

À l'inverse, certaines activités sont exclues — plus de quarante activités, ainsi que les professions réglementées — citons à titre d'exemple : le droit (avocat, notaire), la médecine, l'architecture, l'expertise comptable, l'import/export, la promotion immobilière, les agences de voyages. Avant toute démarche, vérifiez que votre activité exacte figure bien sur la liste des activités éligibles : une dénomination commerciale approximative ne suffit pas.

Le salarié du secteur privé peut, lui, cumuler son emploi avec une activité d'auto-entrepreneur, à condition que son contrat de

travail ne s'y oppose pas. Les fonctionnaires, en revanche, ne peuvent pas cumuler.

2. Les plafonds : les deux chiffres qui gouvernent le régime

Tout le régime repose sur deux plafonds de chiffre d'affaires annuel encaissé — c'est-à-dire ce que vous avez effectivement perçu, et non ce que vous avez facturé :

Type d'activité	Plafond annuel de chiffre d'affaires
Commerce, industrie et artisanat	500 000 DH
Prestations de services	200 000 DH

Et la règle est stricte : deux années consécutives de dépassement mettent fin au régime. Vous êtes radié du registre des auto-entrepreneurs et basculez vers un autre statut fiscal et social — le plus souvent une société ou le régime classique de l'entreprise individuelle. Surveillez donc votre chiffre d'affaires comme le compteur de votre voiture : un succès brutal peut devenir un problème si la transition n'est pas préparée.

3. L'impôt libératoire : payez votre pourcentage, et dormez tranquille

La beauté du régime tient à sa simplicité fiscale :

- 0,5 % du chiffre d'affaires encaissé pour les activités commerciales, industrielles et artisanales ;
- 1 % du chiffre d'affaires encaissé pour les prestations de services.

Cet impôt est libératoire : déclaré et payé auprès de la Direction Générale des Impôts, il solde votre impôt sur le revenu au titre de cette activité — sans comptabilité complexe, sans charges déductibles au sens classique. Et l'auto-entrepreneur est hors champ de la TVA : vous ne la facturez pas à vos clients, et vous ne la récupérez pas sur vos achats.

La règle du client unique : attention, prestataires

Si vous êtes prestataire de services et que vous encaissez plus de 80 000 DH par an auprès du même client, l'excédent subit une retenue à la source de 30 % (article 42 bis du Code Général

des Impôts). L'objectif de la règle est de combattre le « salariat déguisé » : être en réalité le salarié d'un seul donneur d'ordre, sous l'étiquette d'auto-entrepreneur. La leçon pratique est claire : diversifiez votre clientèle, et ne suspendez pas tout votre revenu à un seul client.

4. La couverture sociale : obligatoire depuis 2021

Depuis 2021, l'affiliation de l'auto-entrepreneur à la CNSS est obligatoire : assurance maladie obligatoire (AMO), allocations familiales, retraite et indemnités de maladie selon leurs conditions. Et un point financier à ne pas découvrir trop tard : une cotisation minimale reste due même les mois où votre revenu est nul. Intégrez-la à vos charges fixes dès le départ.

5. Les limites franches : ce que l'auto-entrepreneur ne peut pas faire

Le régime est rapide et simple, mais ses limites sont nettes — et il faut les connaître avant de bâtir de grands plans dessus :

1. Responsabilité personnelle illimitée : aucune séparation entre votre patrimoine et votre activité. Les dettes de l'activité sont vos dettes personnelles, et vos biens personnels sont la garantie ultime des créanciers.
2. Impossible d'employer des salariés : le régime est individuel par essence. Le premier collaborateur permanent dont vous avez besoin signifie qu'il est temps de changer de véhicule.
3. Une facturation encadrée : vos factures portent votre ICE/identifiant fiscal et la mention d'exonération de TVA. Une facture incomplète peut être rejetée par un client professionnel ou une administration.

6. L'inscription : gratuite, et affaire de jours

L'inscription est gratuite et se fait par l'une de deux voies : le portail national de l'auto-entrepreneur (rn.ae.gov.ma / ae.gov.ma), ou les agences Barid Al Maghrib.

Pièces à fournir :

- [] Copie de la Carte Nationale d'Identité Électronique (CNIE)
- [] Une photographie
- [] Un justificatif d'adresse

La carte est délivrée en 48 à 72 heures environ, selon les guides pratiques. À partir de là, vous pouvez facturer en toute légalité, vous affilier à la CNSS et déclarer périodiquement votre chiffre d'affaires.

Conseil : l'auto-entrepreneur est une excellente rampe de lancement — facturer vos premières prestations, tester votre marché au moindre coût. Mais prévoyez le passage en SARL avant que le plafond, l'interdiction d'embaucher ou la responsabilité personnelle ne deviennent un frein à votre croissance. Les signes du moment venu : vous approchez du plafond de chiffre d'affaires, vous avez besoin d'un collaborateur permanent, ou vos gros clients exigent un partenaire personne morale. Une transition planifiée calmement coûte bien moins cher qu'une transition subie dans l'urgence.

Avertissement : ne « répartissez » pas votre chiffre d'affaires sur les noms de vos proches pour rester sous le plafond, et ne transformez pas votre relation avec un gros client unique en salariat déguisé sous étiquette d'auto-entrepreneur. La règle des 80 000 DH et sa retenue de 30 % existent précisément pour repérer ces situations — et une requalification fiscale rétroactive coûte infiniment plus cher qu'une SARL créée à temps.

7. Exemple chiffré : combien paieriez-vous réellement ?

Pour ancrer les pourcentages, prenez deux exemples :

Exemple 1 — un prestataire de services (conseil et formation) : chiffre d'affaires annuel encaissé de 120 000 DH. Impôt = $1\% \times 120\,000 = 1\,200$ DH par an. Mais si 90 000 DH de ce montant proviennent d'un seul client, l'excédent au-delà de 80 000 DH (soit 10 000 DH) subit la retenue à la source de 30 % : 3 000 DH prélevés. Vous comprenez maintenant pourquoi nous insistons : diversifiez votre clientèle.

Exemple 2 — un commerçant ou artisan : chiffre d'affaires annuel encaissé de 300 000 DH. Impôt = $0,5\% \times 300\,000 = 1\,500$ DH par an. Comparez avec ce que coûteraient, sous un autre régime, la comptabilité et les obligations — et vous saurez pourquoi les jeunes choisissent ce statut pour leurs débuts.

Reste la cotisation CNSS mensuelle — avec son minimum — comme charge fixe à ajouter à ces montants : ne l'oubliez pas dans votre calcul complet.

8. Votre vie périodique d'auto-entrepreneur

La discipline régulière est simple, mais régulière :

1. Facturez chaque prestation ou vente avec une facture portant vos mentions, votre ICE et la mention d'exonération de TVA ;
2. Déclarez périodiquement votre chiffre d'affaires encaissé auprès de la Direction Générale des Impôts et payez le taux dû (0,5 % ou 1 %) via le portail fiscal ;
3. Payez vos cotisations CNSS dans les délais, y compris les mois sans revenu ;
4. Conservez vos pièces : vos factures émises et les preuves d'encaissement. Le jour de la transition vers un autre véhicule, ou d'une demande de crédit comme Intelaka — ouvert aux auto-entrepreneurs (chapitre 13) —, des dossiers propres seront votre premier argument.

9. Passer en SARL : la feuille de route en bref

Quand l'heure de la transition sonne (approche du plafond, besoin d'un salarié, gros client exigeant une personne morale), ne fermez pas d'abord votre activité pour réfléchir ensuite. La séquence saine : créez d'abord la nouvelle SARL selon la procédure du chapitre 7, commencez à facturer à son nom dès qu'elle est prête, puis régularisez votre situation d'auto-entrepreneur (radiation du registre selon la procédure) une fois la société stabilisée. Ainsi, ni votre relation client ni votre facturation ne connaîtront un seul jour d'interruption — et vous entrerez dans le monde de la société avec un historique d'activité documenté, qui témoignera de votre sérieux devant toute banque ou administration.

10. Et si votre activité n'est pas sur la liste ?

Il arrive qu'un projet ne figure tout simplement pas parmi les activités éligibles, ou qu'il appartienne aux secteurs exclus. Dans ce cas, ne forcez pas le régime : l'inscription obtenue sous une dénomination approximative se retournera contre vous à la première facture contestée ou au premier contrôle. La bonne réponse est alors de choisir d'emblée le véhicule adapté — le plus souvent la SARL du chapitre 7, dont la création coûte, en frais officiels, à peine plus qu'un plein d'essence.

L'auto-entrepreneur récompense ceux dont le projet épouse sa forme ; il punit ceux qui tentent de faire entrer leur projet dans une forme qui n'est pas la sienne.

الجزء الثاني إنشاء أداة العمل
Partie 2 : Créer son véhicule

عندما يكون المشروع جماعياً
9: التعاونية القانون 12112:
الفصل

Chapitre 9 : La coopérative (loi 112-12)
: le véhicule collectif

بقلم: جمال عميمي

سياحي في قريتهم، فإن الصيغة التي صممها المغرب لهذه الطاقة الجماعية هي نساء يصنعن زيت الأركان في تعاونية قروية، أو شباب يريدون إطلاق نشاط تنشيط **التعاونية** بعض المشاريع لا تولد فردية. حين يجتمع خمسة فلاحين في دوار واحد، أو لأصحابه أبواباً لا تفتحها الصيغ الفردية بالقدر نفسه. 11212، المؤطرة بالقانون بثوب تجاري؛ إنها شكل قانوني قائم بذاته، يملكه أعضاؤه بالتساوي في القرار، ويفتح . ليست التعاونية «شركة فقيرة» ولا جمعية

أولاً: لماذا التعاونية؟ الأبواب التي تفتحها

من التضامن الرمزي؛ إنه غالباً خيار اقتصادي ذكي للمشاريع الجماعية، لأسباب عملية: اختيار التعاونية ليس خياراً تراثياً ولا شكلاً

- المصلحة من نسب دعم عليا، على رأسها نسب دعم فلاحي جماعية أعلى الفصل 19، تستفيد المشاريع الجماعية للتعاونيات ومجموعات بشروطها. **100** للري الموضوعي التنقيط: في نظام صندوق التنمية الفلاحية للمشاريع الجماعية وهي نسبة لا يبلغها الفلاح الفردي إلا ضمن فئة الصغار
- كانت من الفئات المستفيدة في إصداري برنامج أهلية لبرامج جماعية الاتجاه البرنامج مغلق حالياً، انظر الفصل 14 2022 : التعاونيات الفلاحي. ، وهي مؤهلة لبرنامج و 2023 السياحي الفصل 20 خاصة منذ إلغاء عتبة المليون درهم، ولآليات التجميع

- وهو سوق مغلق أمام النشاط غير المهيكل. الولوج إلى الصفقات العمومية تسجيلها، تستطيع التعاونية الترشح لصفقات عمومية تناسب حجمها ونشاطها، : بمجرد
- المعدات الكبيرة التي لا يستطيع الفرد وحده اقتناءها. قوة تفاوض جماعية : شراء جماعي للمدخلات، بيع جماعي للإنتاج، وتقاسم كلفة

ثانيًا: الأساسيات القانونية

- لا تعاونية بأقل من خمسة مؤسسين. خمسة أعضاء على الأقل: عدد الأعضاء
- مقسم إلى حصص قيمة كل منها 1.000 درهم: حد أدنى قدره رأس المال 100 درهم،
- وتودع الأموال المحررة في ربع الحصص على الأقل: يُدفع تحرير الرأسمال حساب بنكي باسم التعاونية عند التأسيس،
- لا تكتسبها التعاونية بمجرد توقيع النظام الأساسي، بل الشخصية المعنوية حساب بنكي، وفوترة، وملفات دعم. بالتسجيل في سجل التعاونيات المحلي: الخطوة 5 أدناه وهو ما يمنحها الوجود القانوني الكامل:

ثالثًا: الخطوات الست للتأسيس وفق مكتب تنمية التعاون

توفر مكتب تنمية التعاون المؤسسة المرافقة لك في هذه الرحلة هي . وهذه الخطوات الست الرسمية: الإرشاد والوثائق النموذجية مجانًا، ومكاتبه الجهوية

1. التعاونية لدى ، ويثبت فيه داخل أجل طلب الموافقة على الاسم . يومين: تقدّم طلب موافقة على تسمية
2. وينتخبون أجهزة التسيير. الجمع التأسيسي وتوقيع النظام الأساسي . يجتمع المؤسسون، يصادقون على النظام الأساسي ويوقعونه،
3. المحرر من رأس المال الربع على الأقل. إيداع الأموال المحررة في البنك : فتح حساب باسم التعاونية وإيداع الجزء
4. السلطة الإدارية المحلية المختصة. إيداع الملف لدى السلطة الإدارية المحلية : تقديم ملف التأسيس كاملاً لدى
5. المحكمة الابتدائية وبهذه الخطوة التسجيل في سجل التعاونيات المحلي . تكتسب التعاونية شخصيتها المعنوية: لدى كتابة ضبط
6. السياحة... حسب نشاطكم باستكمال التأسيس. إشعار المصالح الجهوية : إخبار الخدمات

قائمة الوثائق

- طلب الموافقة على التسمية وجواب بالموافقة
- محضر الجمع التأسيسي
- النظام الأساسي موقعًا من المؤسسين
- شهادة الإيداع البنكي لرأس المال المحرّر
- لائحة الأعضاء المؤسسين مرفقة بنسخ بطاقات تعريفهم

رابعًا: ما بعد التأسيس حياة التعاونية الحقيقية

الجمعيات العامة الأخيرة في مقدمتها فاجعل نطاقتها عادة منذ الشهر الأول. الأعضاء. أغلب ملفات الدعم العمومي ستطلب منك بالضبط هذه الوثائق محاضر بين مال التعاونية ومال الأعضاء، وتوزيع للفوائض وفق القواعد التي صوّت عليها التي تحترم حوكمتها: جمعيات عامة منتظمة، محاضر مكتوبة، محاسبة شفافة تفرق التأسيس هو البداية لا النهاية. تعاونية ناجحة هي

القطاع والفصول القطاعية في الجزء الرابع من هذا الكتاب ترافقك في كل مسار. المخصصة لقطاعها. الصيغة القانونية واحدة، لكن مسارات الدعم تتشعب حسب مع وحدة تتمين، والتعاونية السياحية تسلك طريق التصنيف والبرامج في الفصل 19، والتعاونية النسوية قد تبني مشروع تجميع الفلاحية تستعد لملف جماعي قبل شراء أي معدة قاعدة الموافقة القبلية ثم تأتي خطوة النمو الطبيعية: اربط تعاونيتك بمنظومتها. فالتعاونية

فالمنظومة تكافئ التركيب الذكي وتعاقب التجميع المحظور. نصيحة:

13 و19. الشرط الوحيد الدائم: ألا تمول نفس النفقة مرتين من بابين وطنيين

أو مصاريفها الجارية، وربما مشروع تجميع يرفع نسب دعمها أكثر الفصول

دعم مرتفعة، مع قرض القروي بفائدة 1.75 لتغطية حصتها

ولا تختار واحدة فقط. تعاونية فلاحية ذكية قد تركب ملف جماعي بنسبة

اجمع بين الأدوات

ابدأ بخمسة شركاء حقيقيين، أو اختر صيغة أخرى تناسب وضعك. تحذير:

فعلا، يحولون تعاونيتك إلى قنبلة قانونية عند أول نزاع أو أول مراقبة لملف دعم.

لإكمال عدد الخمسة. أعضاء لا يعرفون أنهم أعضاء، أو لا يشاركون في القرار

درهم كحد أدنى، لكن التزاماتها حقيقية: لا تسجل تعاونية بـ«أعضاء صوريين»

رأسي مال التعاونية رمزيان 1.000

خامسًا: مثال حي تعاونية فلاحية تبني ملفها الأول

تريد تجهيز 12 هكتارًا بالري الموضعي. هنا تظهر قيمة الصيغة الجماعية عمليًا:

لنتخيل تعاونية فلاحية من ثمانية أعضاء في منطقة سقوية،

تصبح شخصاً معنوياً قائماً بسجل ومحاضر وبطاق أعضاء. **التأسيس أولاً 1.**
التعاونية خطواتها الست لدى والسلطة المحلية وسجل التعاونيات، حتى
تُكمل :

في الفصل 19. **الشباك الموحد:** تتوجه إلى **الموافقة القبلية قبل أي شراء 2.**
الوثيقة التي بدونها يصبح أي شراء سابق غير مؤهل للدعم التفاصيل الكاملة
أو المكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي بملف الموافقة المسبقة
لدى المديرية الإقليمية للفلاحة

بينما كان كل عضو وحده سيُحسب ضمن فئته الفردية. **النسبة الجماعية 3.**
الموضعي المخصصة للمشاريع الجماعية 100 في حدود السقوف المعتمدة
: كمشروع جماعي، تستهدف التعاونية نسبة الدعم العليا للري

لتمويل الانطلاق، ثم تعيد التوازن عند صرف الدعم. **سدّ الفجوة النقدية 4.**
بعد الإنجاز، قد تتركب التعاونية قرضاً فلاحياً أو نافذة القروية
: بما أن الدعم يُدفع

والموافقة القبلية ثانياً، والشراء ثالثاً هذا المثال ليس وعداً برقم، بل خريطة تفكير:
الصيغة القانونية الصحيحة أولاً،

سادساً: التعاونية أم أم مقاول ذاتي؟ مقارنة أخيرة

التعاونية	SARL	المقاول الذاتي	وجه المقارنة
5 أعضاء على الأقل	1 إلى 50 شريكا	شخص ذاتي واحد	من يحمل المشروع
من 100 درهم على الأقل حصص 1.000 درهم	لا حد أدنى قانونياً	لا رأسمال	رأس المال
الداخلية والديمقراطية العمل الجماعي	المقولة الكلاسيكية	الفردى السريع الانطلاق	روح الصيغة
والبرامج الجماعية نسب الجماعية	والقروض الكلاسيكية ملفات المنح	والبساطة الضريبية	بابها الخاص

سابعاً: أخطاء تقتل التعاونيات الشابة

- وأغلب ملفات الدعم تطلب المحاضر الأخيرة. **جمع عام لا ينعقد أبداً 1.**
محاضر غائبة تعني إدارة لا تستطيع إثبات قراراتها
- واحد يدمر الثقة الداخلية قبل أن يدمر أي ملف خارجي. **محاسبة مخلوطة 2.**
: مال الأعضاء ومال التعاونية في جيب

لهذا الكتاب كله تنطبق هنا بصرامة مضاعفة. شراء المعدات قبل ملف الدعم 3. خاصة، الإنفاق قبل الموافقة القبلية يجعل النفقة غير مؤهلة القاعدة الذهبية : في الفلاحة

الحقيقي بأعضاء حقيقيين هو تأمينك القانوني الأول. أعضاء للتوقيع فقط 4. عودة إلى تحذير هذا الفصل الجمع التأسيسي

عنه كل قارئ: المال المنح والقروض والضمانات، وكيف يعمل كل منها في الواقع. ومقابل ذاتي، وتعاونية. في الجزء الثالث ننتقل من «الوجود القانوني» إلى ما يبحث الجزء الثاني من الكتاب: أصبحت تعرف كيف تولد أدواتك القانونية الثلاث شركة، ومع إتمام هذا الفصل تغلق أبواب

ثامناً: تعاونيات النساء والشباب حيث تتألق الصيغة

بالضبط ما يثبت أن الجماعي حقيقي: محاضر، وحضور، وقرارات جماعية موثقة. إلى ملف الدعم قبل أن تستقر حوكماتكم فالبرامج التي تستهدف الجماعي تطلب تربط مجموعات صغيرة بوحدات تتمين أكبر. نصيحتنا لهذه المجموعات: لا تقفزوا الجماعية، إلى برامج السياحة التضامنية والتنشيط المحلي، إلى آليات التجميع التي يفتقر إلى الخبرة الفردية، وأهلية لأنماط دعم مصممة أصلاً للجماعي: من نسب لا تجده في غيرها: عتبة دخول رمزية 1.000 درهم، وقرارًا جماعيًا يحمي من قد في مقدمتها وفي مشاريع الشباب الجماعية. فهذه الفئات تجد في التعاونية ما تزدهر في صفوف النساء القرويات تعاونيات الأركان والمنتجات المجالية ليست مصادفة أن ترى التعاونيات

تاسعاً: ملف دعم لتعاونية ماذا سيطلب منك عادة؟

مثلاً، ستجد أمامك مكونات تتكرر في أغلب الملفات حضرها قبل أن تحتاجها: حين تتقدم تعاونيتك لأول ملف دعم

- النظام الأساسي للتعاونية وشهادة تسجيلها في سجل التعاونيات
- محاضر آخر الجمعيات العامة ووثيقة ممثلها القانوني الرئيس
- العلاقة القانونية بالأرض موضوع الاستثمار ملكية، كراء، أو شهادة استغلال إثبات
- الملف التقني للمشروع: مذكرة تصميم، مخططات، وعروض أسعار مفصلة
- شهادة الحساب البنكي باسم التعاونية
- الأداء، والتزام بالمحافظة على الاستثمار المدعم 5 سنوات في نظام بعد الموافقة والإنجاز: الفواتير النهائية الأصلية، وإثباتات

تختصر نصف زمن أي ملف دعم. وهذا، في الحقيقة، هو الدرس الأعظم لهذا الفصل: يعود كل شيء إلى الحوكمة: تعاونية بمحاضر منتظمة وأوراق مرتبة منذ يومها الأول المشاريع الجماعية، الإدارة الجيدة ليست بيروقراطية إنها رأس مال لاحظ كيف

خلاصة الفصل

فيها مؤسسة عمومية مجانا أعد قراءة معادلة التعاونية قبل أن تنتقل: درهم بحصص من 100 درهم يُحرّر ربحه على الأقل، وست خطوات رسمية ترافقك أصحها أساساً وأوسعها باباً. خمسة أعضاء حقيقيون على الأقل، رأسمال من 1.000 التعاونية ليست أسرع الصيغ إنشاءً، لكنها للمشروع الجماعي الحقيقي عليا، وأهلية لبرامج ولدت للجماعي، وقوة جماعة كاملة في الشراء والبيع والتفاوض. المعنوية. في المقابل، تمنحك الصيغة ما لا تمنحه الصيغ الفردية: نسب دعم جماعية من الموافقة على الاسم في يومين، إلى التسجيل الذي يمنحك الشخصية على أكبر دعم، بل تلك التي بنت قبل أي دعم ثقة أعضائها بأنفسهم وبأوراقهم. قوة لا إجراء شكلياً: فالتعاونيات التي تصمد وتكبر ليست بالضرورة تلك التي حصلت أبدأوا صغاراً إذن، ونظموا أنفسهم جيداً، واجعلوا من كل جمع عام محطة

Chapitre 9 : La coopérative (loi 112-12) : le véhicule collectif

Par Jamal Amimi

Certains projets ne naissent pas individuels. Quand cinq agriculteurs d'un même douar se regroupent, quand des femmes produisent l'huile d'argan dans une coopérative villageoise, quand des jeunes veulent lancer une activité d'animation touristique dans leur village, la forme que le Maroc a conçue pour cette énergie collective est la coopérative, encadrée par la loi 112-12. La coopérative n'est ni une « société du pauvre » ni une association en habits commerciaux : c'est une forme juridique à part entière, détenue par ses membres à égalité de décision, qui ouvre des portes que les véhicules individuels n'ouvrent pas avec la même force.

1. Pourquoi la coopérative ? Les portes qu'elle ouvre

Choisir la coopérative n'est ni un choix folklorique ni une solidarité de façade : pour les projets collectifs, c'est souvent un choix économiquement intelligent, pour des raisons très pratiques :

- Des taux d'aide agricole collectifs supérieurs : dans le dispositif du Fonds de Développement Agricole (FDA — chapitre 19), les projets collectifs portés par des

coopératives et groupements bénéficient des taux les plus élevés — notamment 100 % pour l'irrigation localisée (goutte-à-goutte) en projet collectif, un niveau que l'agriculteur individuel n'atteint que dans la catégorie des petits exploitants et sous conditions.

- L'éligibilité aux programmes à vocation collective : les coopératives figuraient parmi les bénéficiaires des deux éditions du programme Forsa (2022 et 2023 — programme aujourd'hui fermé, voir chapitre 14) ; elles sont éligibles à Go Siyaha pour le tourisme (chapitre 20), d'autant plus depuis la suppression du seuil d'un million de dirhams, ainsi qu'aux mécanismes d'agrégation agricole.
- L'accès aux marchés publics : une fois immatriculée, la coopérative peut soumissionner aux marchés publics adaptés à sa taille et à son activité — un marché fermé à l'activité informelle.
- Une force de négociation collective : achats groupés d'intrants, vente collective de la production, et partage du coût des gros équipements qu'aucun membre ne pourrait acquérir seul.

2. Les bases légales

- Nombre de membres : cinq membres minimum — pas de coopérative en dessous de cinq fondateurs.
- Capital : un minimum de 1 000 DH, divisé en parts sociales de 100 DH chacune.
- Libération du capital : au moins un quart des parts doit être libéré à la constitution, et les fonds libérés déposés sur un compte bancaire au nom de la coopérative.
- Personnalité morale : elle ne naît pas de la seule signature des statuts, mais de l'immatriculation au registre local des coopératives (étape 5 ci-dessous) — c'est elle qui donne à la coopérative son existence juridique pleine : compte bancaire, facturation, dossiers d'aide.

3. Les six étapes de la création (selon l'ODCO)

Votre interlocuteur dans ce parcours est l'Office du Développement de la Coopération (ODCO), dont les bureaux régionaux fournissent gratuitement accompagnement et documents modèles. Voici les six étapes officielles :

1. Demande d'approbation de la dénomination : vous déposez la demande d'approbation du nom de la coopérative auprès

de l'ODCO, qui statue dans un délai de deux jours.

2. Assemblée constitutive et signature des statuts : les fondateurs se réunissent, adoptent et signent les statuts, et élisent les organes de gestion.
3. Dépôt des fonds libérés à la banque : ouverture d'un compte au nom de la coopérative et dépôt de la partie libérée du capital (le quart au minimum).
4. Dépôt du dossier auprès de l'autorité administrative locale : remise du dossier complet de constitution à l'autorité administrative locale compétente.
5. Immatriculation au registre local des coopératives : tenue par le greffe du tribunal de première instance — c'est cette étape qui confère la personnalité morale à la coopérative.
6. Notification aux services régionaux : information des services régionaux de l'ODCO et de l'administration technique compétente (agriculture, artisanat, tourisme... selon votre activité) de l'achèvement de la constitution.

Check-list des documents

- [] Demande d'approbation de dénomination (et la décision d'approbation de l'ODCO)
- [] Procès-verbal de l'assemblée constitutive
- [] Statuts signés par les fondateurs
- [] Attestation de dépôt bancaire du capital libéré
- [] Liste des membres fondateurs, accompagnée des copies de leurs pièces d'identité

4. Après la création : la vraie vie de la coopérative

La constitution n'est que le début. Une coopérative qui réussit respecte sa gouvernance : assemblées générales régulières, procès-verbaux écrits, une comptabilité transparente qui distingue l'argent de la coopérative de celui des membres, et une répartition des excédents selon les règles votées par les membres. La plupart des dossiers d'aide publique vous demanderont précisément ces documents — les procès-verbaux des dernières assemblées générales en tête. Faites-en une habitude dès le premier mois.

Vient ensuite l'étape naturelle de croissance : connecter votre coopérative à son écosystème. Une coopérative agricole prépare un dossier FDA collectif avant d'acheter le moindre équipement

(la règle de l'approbation préalable, chapitre 19) ; une coopérative féminine peut bâtir un projet d'agrégation avec une unité de valorisation ; une coopérative touristique emprunte la voie de la classification et des programmes de son secteur. Le véhicule juridique est le même, mais les routes du soutien se ramifient selon le secteur — et les chapitres sectoriels de la quatrième partie de ce livre vous accompagnent sur chacune d'elles.

Conseil : combinez les outils au lieu d'en choisir un seul. Une coopérative agricole avisée peut articuler un dossier FDA collectif à taux majoré, un crédit Intelaka rural à 1,75 % pour couvrir sa part ou ses charges courantes, et un projet d'agrégation qui relève encore ses taux d'aide (chapitres 13 et 19). Une seule condition, permanente : ne jamais financer deux fois la même dépense par deux guichets nationaux — le système récompense les montages intelligents et sanctionne le cumul interdit.

Avertissement : le capital d'une coopérative est symbolique (1 000 DH minimum), mais ses engagements sont réels : n'immatriculez jamais une coopérative avec des « membres fictifs » pour compléter le nombre de cinq. Des membres qui ignorent qu'ils le sont, ou qui ne participent pas réellement aux décisions, transforment votre coopérative en bombe juridique au premier conflit ou au premier contrôle d'un dossier d'aide. Commencez avec cinq partenaires véritables — ou choisissez un autre véhicule, adapté à votre situation.

5. Exemple vécu : une coopérative agricole construit son premier dossier

Imaginons une coopérative agricole de huit membres, dans un périmètre irrigué, qui veut équiper 12 hectares en irrigation localisée. C'est ici que la valeur de la forme collective devient concrète :

1. La constitution d'abord : la coopérative accomplit ses six étapes auprès de l'ODCO, de l'autorité locale et du registre des coopératives, jusqu'à devenir une personne morale établie — registre, procès-verbaux et pièces des membres en règle.
2. L'approbation préalable avant tout achat : elle se présente au guichet unique de la Direction Provinciale de l'Agriculture

(DPA) ou de l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole (ORMVA) avec son dossier d'approbation préalable — le document sans lequel tout achat antérieur devient inéligible à l'aide (procédure complète au chapitre 19).

3. Le taux collectif : en tant que projet collectif, la coopérative vise le taux d'aide maximal de l'irrigation localisée réservé aux projets collectifs (100 %, dans les plafonds en vigueur) — là où chaque membre, seul, aurait été rangé dans sa catégorie individuelle.
4. Combler l'écart de trésorerie : l'aide étant versée après réalisation, la coopérative peut articuler un crédit agricole ou la fenêtre rurale d'Intelaka pour financer le démarrage, puis rééquilibrer au versement de la subvention.

Cet exemple n'est pas une promesse de chiffres, mais une carte de réflexion : le bon véhicule juridique d'abord, l'approbation préalable ensuite, l'achat en dernier.

6. Coopérative, SARL ou auto-entrepreneur ?

Dernière comparaison

Critère	Auto-entrepreneur	SARL	Coopérative
Qui porte le projet	Une personne physique	1 à 50 associés	5 membres minimum
Capital	Aucun	Aucun minimum légal	1 000 DH minimum (parts de 100 DH)
Esprit de la forme	Démarrage individuel rapide	Entreprise classique	Travail collectif et démocratie interne
Sa porte propre	Intelaka et simplicité fiscale	Dossiers classiques de primes et de crédits	Taux collectifs du FDA et programmes collectifs

7. Les erreurs qui tuent les jeunes coopératives

1. Une assemblée générale qui ne se tient jamais : sans procès-verbaux, la coopérative ne peut prouver ses décisions — et la plupart des dossiers d'aide exigent les derniers PV.
2. Une comptabilité mélangée : l'argent des membres et celui de la coopérative dans la même poche détruit la confiance interne avant de détruire le moindre dossier externe.
3. Acheter l'équipement avant le dossier d'aide : en agriculture surtout, dépenser avant l'approbation préalable rend la dépense inéligible — la règle d'or de tout ce livre s'applique ici avec une rigueur redoublée.
4. Des membres juste pour signer : retour à l'avertissement de ce chapitre — une assemblée constitutive réelle, avec des membres réels, est votre première assurance juridique.

Avec ce chapitre se referme la deuxième partie du livre : vous savez désormais comment naissent vos trois véhicules juridiques — société, auto-entreprise et coopérative. La troisième partie passe de « l'existence légale » à ce que cherche tout lecteur : l'argent — primes, crédits et garanties, et la manière dont chacun fonctionne dans la réalité.

الجزء الثاني إنشاء أداة العمل Partie 2 : Créer son véhicule

9 9

الفصل 10: توظيف أول أجراء

Chapitre 10 : Recruter vos premiers salariés — ANAPEC, TAHFIZ et IDMAJ

التشغيل مع الخطوات العملية بالترتيب، والفخاخ التي يجب أن تتجنبها. تعرفها قبل أن توقع أول عقد عمل: ، وعقد الإدماج ، ومنحة دعم كلفة الأجور الأولى بشكل ملموس. هذا الفصل يشرح لك البرامج الثلاثة التي يجب أن تديرها الوكالة الوطنية لإنعاش التشغيل والكفاءات ، تخفف عنك قررت أن تساعد المقاولات الجديدة بالضبط في هذه اللحظة الحساسة، عبر برامج واشتراكات اجتماعية، وتصريحات لا تقبل التأخير. الخبر السار أن الدولة المغربية مقالة: هي أول خطوة نحو فريق حقيقي، لكنها أيضاً أول التزام شهري ثابت أجر، أن تقوم بكل شيء وحدك. لحظة توظيف أول أجير لحظة فارقة في حياة أي أسست شركتك، وبدأ الشغل يكبر، وصار من المستحيل

لماذا تتحمل الدولة جزءاً من أجورك؟

إن لم يست مجرد مساعدة في الأجر؛ إنها أول درجة في سلم الدعم كله. غير المصرح به فلا يبني لك شيئاً: لا منحة، لا ملف بنكي مقنع، لا تاريخ. برامج فكل أجير توظفه بشكل قانوني وتحتفظ به بقرتك من منحة الاستثمار، أما التوظيف به لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي ولمدة لا تقل عن 18 شهراً. فصول الميثاق: «منصب الشغل المستقر» الذي يفتح لك باب المنح هو منصب مصرح الحماية الاجتماعية، ويبني في الوقت نفسه ملقاً قوياً لمقاولتك. تذكر ما رأيناه في منطق الدولة بسيط: الشغل المصرح به هو شغل يحمي الأجير، ويغذي صناديق

برنامج : سنتان من التخفيف الحقيقي

ما هو؟

و31 دجنبر 2026، التي توّظف أجراء جدداً بعقود غير محددة المدة للضرائب. يستهدف المقاولات والجمعيات والتعاونيات المحدثة بين 1 يناير 2015 برنامج تحفيز على التوظيف يستند إلى المادة 2057 من المدونة العامة جدة المقاولات والعقد غير المحدد يستفيد من امتيازات كبرى خلال أول سنتين من عمرها. من ينطبق عليه الشرطان

1. في حدود سقف 10.000 درهم شهرياً. إعفاء من ضريبة الدخل.
على الأجر الإجمالي الشهري للأجير،

2. تحمل الدولة حصة المشغل.

الاجتماعي ومن رسم التكوين المهني
من اشتراكات الصندوق الوطني للضمان

المدة والعدد

التطبيقية قد تتطور. حتى 10 أجراء لكل أجير، وتشمل 24 شهراً تمتد الاستفادة عند توظيفك الفعلي، تأكد من الصيغة الجارية لدى وكالة، لأن التفاصيل فقط؛ التوجيهات الحالية المبنية على المدونة العامة للضرائب تتحدث عن 10 أجراء. لكل مقاول. لاحظ الرقم جيداً: بعض النصوص القديمة المتداولة تذكر 5 أجراء

ماذا يعني هذا عملياً؟

كاملان تبني فيهما رقم معاملاتك بينما تتحمل الدولة جزءاً مؤثراً من كلفة الفريق. وينخفض عبء المقاول في آن واحد. إنها نافذة ذهبية لتثبيت فريقك الأول: عامان من ضريبة الدخل حتى سقف 10.000 درهم فيرتفع صافي ما يصل إلى الأجير التكوين. مع تختفي حصة المشغل هذه لمدة سنتين، ويعفى أجر الأجير عادة، إضافة إلى الأجر نفسه، اشتراكات مشغل مهمة تقتطع لصالح ورسم أجير بأجر إجمالي قدره 8.000 درهم شهرياً يكلف المشغل

خطوات بالترتيب

في معظمها، لكن الترتيب مهم، وأي خطوة مقلوبة قد تؤخر الاستفادة. امش كما يلي:
الإجراءات رقمية

1. الضرائب ولها تعريفها الضريبي ساري المفعول. التصريح بالوجود الضريبي
: تأكد أن مقاولتك مصرح بها لدى إدارة

2. للوكالة إن لم يكن مسجلاً من قبل. تسجيل الأجير في بوابة
: يُسجل الأجير الجديد كباحث عن شغل في البوابة الإلكترونية

3. من عبر البوابة نفسها. إتمام بروتوكول الاستفادة في البوابة
: تستكمل إجراءات بروتوكول الاستفادة

4. بالأجير لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي. تسجيل الأجير في
: يُصرَح

5. المختصة. إيداع البروتوكول وعقد العمل لدى وكالة

: يُودع بروتوكول الاستفادة مرفقًا بنسخة مصادق عليها من عقد العمل لدى وكالة

الجزء الذي يتحمله الأجير نفسه لا يشمل التحمل. أداء حصة الأجير.

: تؤدي المقاول حصة الاشتراكات الخاصة بالأجير

للضمان الاجتماعي حقوق الأجير على أساس حصة الدولة. فتح الحقوق.

: يفتح الصندوق الوطني

في رصيد «مناصب الشغل المستقرة» لملفات منح الميثاق مستقبلاً. نصيحة:

أمام أي مراقبة لاحقة، وهو أيضاً ما يجعل منصب الشغل محسوباً منذ يومه الأول

فيه الأجير عمله. التزام بين توقيع العقد والتسجيلات هو ما يجعل الملف نظيفاً

أنجز خطوات و في الأسبوع نفسه الذي يباشر

عقد الإدماج : جرّب قبل أن تلتزم

الفكرة

يسمح لك باستقبال باحث عن شغل من حاملي الشهادات لمدة تدريب تصل إلى

هو عقد تدريب ثلاثي الأطراف بينك وبين المتدرب والوكالة ،

لعقد العمل منذ اليوم الأول. 24 شهراً ليس كل توظيف يبدأ بعقد عمل. عقد الإدماج

، تقيم خلالها كفاءته واندماجه في فريقك، دون أن تتحمل الالتزامات الكاملة

الامتيازات

- المهني، على منحة التدريب الشهرية. إعفاء كامل من اشتراكات حصة المشغل وحصة الأجير معاً ومن رسم التكوين
- المتدرب وطبيعة المهام. 1.600 و 6.000 درهم شهرياً تحدد المنحة بين حسب مستوى
- على هذه المنحة. إعفاء من ضريبة الدخل
- بعقد عمل، تتحمل الدولة حصة المشغل من الاشتراكات المكافأة عند التوظيف كاملة. سنة إضافية: إذا قررت بعد التدريب تشغيل المتدرب

شبه رمزية، ثم تحويل التدريب إلى توظيف دائم وقد أثبت المتدرب جدارته عملياً.

جداً: فبدل أن تراهن بميزانية سنتين على شخص لا تعرفه، تبني كفاءته داخلياً بكلفة

هذا التصميم يجعل أداة مثالية للمقاولات الصغيرة

فرصة تحويل المتدرب الجيد إلى أجير مستقر بامتياز السنة الإضافية. تحذير:

في مناصب دائمة دون نية الإدماج يعرضك لمشاكل عند المراقبة، ويهدد عليك

ومهام، وليس طريقة مقنعة للاستغناء عن عقد العمل. استعماله لتشغيل أشخاص

عقد الإدماج تدريب حقيقي له برنامج

منحة دعم التشغيل : أسأل عنها ولا تبز عليها خطتك

تقدّم في ملخصات متداولة على الشكل التالي: مبلغ يصل إلى **مُشغل** توجد أيضاً منحة تُعرف بمنحة دعم التشغيل إضافياً لا رخصة في ميزانيتك. **9 أشهر**، لمدة تصل إلى **1.500 درهم شهرياً لكل أجير** عبر موقعها . عند أول توظيف لك، واعتبر كل مبلغ يأتي منها مكسباً لا يقيئاً يُبنى عليه التخطيط المالي: أسأل عنها مباشرة لدى وكالة أو موثقة في مصادر ثانوية محدودة، فتعامل معها بوصفها احتمالاً يستحق السؤال ، بالنسبة إلى العقود التي لا تقل مدتها عن 12 شهراً. غير أن هذه المنحة

الفرق بين البرامج في نظرة واحدة

- جديدة محدثة بين 2015 و2026 وتوظيف خلال أول سنتين .
وتحمل الدولة اشتراكات المشغل، 24 شهراً، حتى 10 أجراء شرطه: مقالة عمل حقيقي من اليوم الأول، إعفاء ضريبة الدخل حتى 10.000 درهم : عقد
- ولجنة إضافية من تحمل الدولة حصة المشغل إذا وظفت بعده .
حتى 24 شهراً، منحة 6.0001.600 درهم معفاة من الاشتراكات والضريبة، : تدريب قبل التوظيف
- بعقود لا تقل عن 12 شهراً تُتحقق شروطها الجارية لدى .
: منحة شهرية محدودة المدة مرتبطة

فخاخ يجب أن تعرفها قبل التوقيع

تقاس بمن يبقى لا بمن يمر. الأجير الذي يغادر لا يُعوّض داخل . الفخ الأول: ضاع. لذلك اختر بعناية، وفضل من ترى فيه استقراراً حقيقياً، لأن قيمة البرنامج أشهر، فلا يمكنك ببساطة إدخال شخص آخر مكانه للفترة المتبقية؛ المقعد المستهلك إذا وظفت أجيراً ضمن البرنامج واستقال بعد سنة

إذا كان المنصب دائماً بطبيعته. **العقد المؤقت لا يدخل في . الفخ الثاني:** فاعلم أن اختيار العقد المحدد يُسقط امتياز السنتين وهي غالباً مقايضة خاسرة بالعقد غير المحدد . إن كنت متردداً بين عقد محدد وعقد غير محدد، البرنامج مشروط

سجل يوم التوظيف، لا «عندما يتسنى الوقت». **تأخير التسجيل.** الفخ الثالث: فترة الاستفادة الفعلية ويضعف أقدمية منصب الشغل في حسابات «الشغل المستقر». كل تأخير في تسجيل الأجير لدى أو في إيداع البروتوكول ينقص من

السنتين الأوليين كلما أمكن **نسيان الشرط الزمني للمقالة.** الفخ الرابع: يقصر النافذة التي يمكنك فيها فتح مناصب مستفيدة. خطط توظيفاتك الأولى داخل أول سنتين من عمر المقالة. إذا كانت شركتك في شهرها العشرين، فكل شهر تأخير

أحدثت مقاولته في النافذة المنصوص عليها 20262015 ولمن يوظف خلال مفتوح لمن

الزيارة قصيرة، والخطأ في الافتراض يكلف سنتين من الامتياز. تحذير أخير:
توقيع أول عقد، مرور على وكالة أو بوابتها للتأكد من النص الجاري
ما في هذا الفصل مبني على المعطيات المتحقق منها عند كتابة الكتاب؛ قبل
البرامج وعدد الأجراء المشمولين تتطور مع قوانين المالية والتعليمات التطبيقية.
أرقام

مثال تطبيقي: أول ثلاثة أجراء في شركة خدمات جديدة

تجاري بـ 7.000 درهم، ومساعدة إدارية بـ 5.000 درهم. بتطبيق :
توظيف ثلاثة أجراء بعقود غير محددة: مطوّر بأجر إجمالي 9.500 درهم، ومسؤول
خدمات رقمية صغيرة أحدثت في مارس من هذه السنة، وقررت في شهرها الرابع
تخيّل شركة

- ورسم التكوين عن الأجراء الثلاثة تتحملها الدولة. طيلة 24 شهراً
لا تؤدي الشركة حصة المشغل من اشتراكات
- كل أجراء دون سقف 10.000 درهم. معفون من ضريبة الدخل الأجراء الثلاثة
على أجورهم لأن
- لما أثبت كفاءته، وقعت معه عقد عمل فامتد تحمل الدولة لحصة المشغل عنه
بعقد إدماج بمنحة 4.000 درهم: لا اشتراكات، لا ضريبة؛ وبعد 8 أشهر،
12 شهراً إضافية قبل التوظيف بشهر، استقبلت الشركة متدرباً رابعاً
رصيداً لدى برامج الدعم الأخرى. ولاحظ التفصيل الحاسم: لأن التوظيفات وقعت
دفعة واحدة؛ بنته تدريجياً بـ كل سنة، وكل منصب مستقر فيه صار يُحسب في
عليها المنظومة كلها. داخل السنتين الأوليين بهذا الترتيب لم «تشتت» الشركة فريقها
دخلت كلها في نافذة ولو تأخرت الشركة إلى سنتها الثالثة لضاعت
من عمر الشركة،

قائمة وثائق: ملف توظيفك الأول

- تصريح الوجود الضريبي للمقاول ساري المفعول
- تسجيل الأجير في بوابة وبرتوكول الاستفادة مستكمل
- غير محدد موقع ونسخة مصادق عليها لإيداعها لدى
عقد عمل
- تصريح الأجير لدى وإثبات أداء حصة الأجير
- بالنسبة إلى : اتفاقية التدريب الثلاثية وبرنامج التدريب المكتوب

خلاصة الفصل

رتب خطواتك: صرح، سجل، وقع، وأودع بنفس الأسبوع، وبالترتيب الصحيح.
بكلفة رمزية، وكل أجير مصرح به ومستقر يبني رصيدك لمنح الاستثمار الكبرى.
المشغل وضريبة أجر حتى 10.000 درهم، و يمنحك فترة تجربة حقيقية
كلفة الفريق الأولى إلى استثمار مدعوم: يخفف عنك سنتين من اشتراكات
إذا وظفت في الوقت المناسب وبالعقد المناسب وعبر القنوات الصحيحة، تتحول
توظيف أول أجراء ليس مجرد عبء؛ في المغرب اليوم،

Chapitre 10 : Recruter vos premiers salariés — ANAPEC, TAHFIZ et IDMAJ

Vous avez créé votre entreprise, l'activité grandit, et il devient impossible de tout faire seul. Le recrutement du premier salarié est un moment charnière dans la vie d'une entreprise : c'est le premier pas vers une vraie équipe, mais aussi le premier engagement mensuel fixe — un salaire, des cotisations sociales, des déclarations qui ne tolèrent aucun retard. La bonne nouvelle : l'État marocain a décidé d'aider les entreprises nouvelles précisément à ce moment sensible, à travers des programmes gérés par l'Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences (ANAPEC), qui allègent de façon tangible le coût de vos premiers salaires. Ce chapitre présente les trois dispositifs à connaître avant de signer votre premier contrat de travail : TAHFIZ, le contrat d'insertion IDMAJ et la Prime d'Appui à l'Emploi (PAE) — avec la procédure dans l'ordre, et les pièges à éviter.

Pourquoi l'État prend-il en charge une partie de vos salaires ?

La logique publique est simple : un emploi déclaré protège le salarié, alimente les caisses de protection sociale et construit, en même temps, un dossier solide pour votre entreprise. Rappelez-vous ce que nous avons vu dans les chapitres sur la Charte : l'« emploi stable » qui ouvre droit aux primes est un emploi déclaré à la Caisse nationale de sécurité sociale (CNSS) et maintenu au moins 18 mois. Chaque salarié recruté légalement et conservé durablement vous rapproche d'une prime d'investissement ; l'emploi non déclaré, lui, ne construit rien : ni prime, ni dossier bancaire convaincant, ni ancienneté. Les programmes de l'ANAPEC ne sont donc pas seulement une aide sur le salaire : c'est la première marche de toute l'échelle

des soutiens.

TAHFIZ : deux années d'allègement réel

De quoi s'agit-il ?

TAHFIZ est un programme d'incitation au recrutement fondé sur l'article 57-20° du Code général des impôts. Il vise les entreprises, associations et coopératives créées entre le 1er janvier 2015 et le 31 décembre 2026, qui recrutent de nouveaux salariés en contrat à durée indéterminée (CDI) au cours de leurs deux premières années. Deux conditions — la jeunesse de l'entreprise et le CDI — ouvrent droit à deux avantages majeurs :

1. L'exonération de l'impôt sur le revenu (IR) sur le salaire brut mensuel du salarié, dans la limite d'un plafond de 10 000 DH par mois.
2. La prise en charge par l'État de la part patronale des cotisations à la CNSS ainsi que de la taxe de formation professionnelle.

Durée et nombre de salariés

Le bénéfice court sur 24 mois par salarié et couvre jusqu'à 10 salariés par entreprise. Retenez bien ce chiffre : certains textes anciens qui circulent encore mentionnent 5 salariés seulement ; les guides actuels fondés sur le Code général des impôts retiennent 10 salariés. Au moment de recruter, confirmez la version en vigueur auprès de votre agence ANAPEC, car les modalités d'application peuvent évoluer.

Concrètement, qu'est-ce que cela change ?

Un salarié payé 8 000 DH bruts par mois coûte normalement à l'employeur, en plus du salaire, des cotisations patronales substantielles versées à la CNSS et au titre de la formation professionnelle. Avec TAHFIZ, cette part patronale disparaît pendant deux ans, et le salaire est exonéré d'IR jusqu'au plafond de 10 000 DH — le net du salarié augmente pendant que la charge de l'entreprise diminue. C'est une fenêtre précieuse pour stabiliser votre première équipe : deux années entières pour faire grandir votre chiffre d'affaires pendant que l'État absorbe une part significative du coût de l'équipe.

La procédure TAHFIZ, étape par étape

Les démarches sont largement numériques, mais l'ordre compte : une étape inversée peut retarder le bénéfice. Procédez ainsi :

1. Déclaration d'existence fiscale : assurez-vous que votre entreprise est déclarée auprès de l'administration fiscale et que son identifiant fiscal est actif.
2. Inscription du salarié sur le portail ANAPEC : le nouveau salarié est inscrit comme demandeur d'emploi sur le portail de l'agence, s'il ne l'est pas déjà.
3. Protocole de bénéfice sur le portail : complétez le protocole de bénéfice TAHFIZ sur ce même portail.
4. Immatriculation du salarié à la CNSS : déclarez le salarié auprès de la Caisse nationale de sécurité sociale.
5. Dépôt du protocole et du contrat à l'agence ANAPEC : déposez le protocole accompagné d'une copie légalisée du contrat de travail auprès de l'agence ANAPEC compétente.
6. Versement de la part salariale : l'entreprise verse la part des cotisations qui reste à la charge du salarié (la prise en charge ne couvre pas la part salariale).
7. Ouverture des droits par la CNSS : la Caisse ouvre les droits du salarié sur la base de la part prise en charge par l'État.

Conseil : accomplissez les étapes ANAPEC et CNSS la même semaine que la prise de fonction du salarié. La synchronisation entre la signature du contrat et les immatriculations rend le dossier propre en cas de contrôle ultérieur — et elle fait courir l'ancienneté de l'emploi dès le premier jour dans votre compteur d'« emplois stables » pour les futurs dossiers de primes de la Charte.

IDMAJ : essayer avant de s'engager

Le principe

Tout recrutement ne commence pas par un contrat de travail. Le contrat d'insertion IDMAJ est un stage tripartite entre vous, le stagiaire et l'ANAPEC, qui vous permet d'accueillir un demandeur d'emploi diplômé pour une durée pouvant atteindre 24 mois, d'évaluer ses compétences et son intégration dans votre équipe, sans supporter dès le premier jour toutes les obligations d'un contrat de travail.

Les avantages

- Exonération totale des cotisations CNSS — part patronale et part salariale — et de la taxe de formation professionnelle, sur l'indemnité de stage mensuelle.

- Une indemnité comprise entre 1 600 et 6 000 DH par mois, selon le profil du stagiaire et la nature des missions.
- Exonération d'impôt sur le revenu sur cette indemnité.
- Le bonus en cas d'embauche : si vous recrutez ensuite le stagiaire en contrat de travail, l'État continue de prendre en charge la part patronale une année supplémentaire entière.

Ce montage fait d>IDMAJ un outil idéal pour les très petites entreprises : au lieu de parier deux ans de budget sur une personne que vous ne connaissez pas, vous construisez la compétence en interne à coût quasi symbolique, puis vous transformez le stage en emploi durable une fois le stagiaire éprouvé.

Avertissement : le contrat d'insertion est un vrai stage, avec un programme et des missions — pas un substitut déguisé au contrat de travail. L'utiliser pour occuper des postes permanents sans intention d'insertion vous expose en cas de contrôle, et vous fait perdre la prime de l'année supplémentaire pour le bon stagiaire que vous auriez pu embaucher.

La Prime d'Appui à l'Emploi (PAE) : demandez-la, sans bâtir votre plan dessus

Il existe également une Prime d'Appui à l'Emploi (PAE), présentée dans des résumés en circulation comme suit : un montant pouvant atteindre 1 500 DH par mois et par recrue, pendant 9 mois maximum, pour des contrats d'au moins 12 mois. Cette prime n'est toutefois documentée que par des sources secondaires limitées : traitez-la comme une possibilité qui mérite d'être demandée, non comme une certitude sur laquelle fonder votre plan de trésorerie. Interrogez directement votre agence ANAPEC ou son site anapec.org lors de votre premier recrutement, et considérez tout montant obtenu comme un bonus, jamais comme un pilier de votre budget.

Les trois dispositifs en un coup d'œil

- TAHFIZ : un vrai contrat de travail (CDI) dès le premier jour ; exonération d'IR jusqu'à 10 000 DH et prise en charge des cotisations patronales pendant 24 mois, jusqu'à 10 salariés. Condition : entreprise nouvelle (créée entre 2015 et 2026) recrutant dans ses deux premières années.
- IDMAJ : un stage avant l'emploi, jusqu'à 24 mois ; indemnité de 1 600 à 6 000 DH exonérée de cotisations et d'impôt ; une année supplémentaire de prise en charge patronale si vous

embauchez ensuite.

- PAE : une prime mensuelle de durée limitée attachée à des contrats d'au moins 12 mois — conditions en vigueur à vérifier auprès de l'ANAPEC.

Les pièges à connaître avant de signer

Premier piège : un salarié TAHFIZ qui part ne peut pas être remplacé dans le programme. Si un salarié recruté sous TAHFIZ démissionne au bout de six mois, vous ne pouvez pas simplement inscrire quelqu'un d'autre à sa place pour la période restante : le siège consommé est perdu. Choisissez donc avec soin, et privilégiez les profils dont vous pressentez la stabilité : la valeur du programme se mesure à ceux qui restent, pas à ceux qui passent.

Deuxième piège : le contrat temporaire n'entre pas dans TAHFIZ. Le programme est conditionné au CDI. Si vous hésitez entre un contrat déterminé et un indéterminé, sachez que choisir le CDD vous fait perdre les deux années d'avantage — un arbitrage le plus souvent perdant lorsque le poste est durable par nature.

Troisième piège : l'immatriculation tardive. Tout retard dans la déclaration du salarié à la CNSS ou dans le dépôt du protocole rogne la période de bénéfice effective et fragilise l'ancienneté de l'emploi dans les calculs d'« emploi stable ». Immatriculez le jour du recrutement, pas « quand le temps le permettra ».

Quatrième piège : oublier la fenêtre temporelle de l'entreprise. TAHFIZ est ouvert aux entreprises créées dans la fenêtre prévue (2015-2026) qui recrutent au cours de leurs deux premières années. Si votre société en est à son vingtième mois, chaque mois de retard raccourcit la fenêtre pendant laquelle vous pouvez ouvrir des postes bénéficiaires. Planifiez vos premiers recrutements dans les deux premières années chaque fois que possible.

Dernier avertissement : les montants des programmes et le nombre de salariés couverts évoluent avec les lois de finances et les instructions d'application. Ce chapitre repose sur les données vérifiées au moment de sa rédaction ; avant de signer votre premier contrat, passez par votre agence ANAPEC ou son portail pour confirmer le texte en vigueur — la visite est courte, et une hypothèse erronée coûte deux ans d'avantage.

Exemple pratique : les trois premiers salariés d'une jeune société de services

Imaginez une petite société de services numériques créée en mars de cette année, qui décide à son quatrième mois de recruter trois salariés en CDI : un développeur à 9 500 DH bruts, un commercial à 7 000 DH et une assistante administrative à 5 000 DH. En appliquant TAHFIZ :

- Pendant 24 mois, la société ne paie pas la part patronale des cotisations CNSS ni la taxe de formation pour ces trois salariés — l'État les prend en charge.
- Les trois salariés sont exonérés d'impôt sur le revenu, chacun de leurs salaires étant inférieur au plafond de 10 000 DH.
- Un mois avant ces recrutements, la société avait accueilli un quatrième profil en contrat IDMAJ, avec une indemnité de 4 000 DH : ni cotisations, ni impôt ; et lorsqu'au bout de 8 mois il a prouvé sa valeur, elle l'a embauché en contrat de travail — la prise en charge patronale s'est alors prolongée pour lui de 12 mois supplémentaires.

Avec cet enchaînement, l'entreprise n'a pas « acheté » son équipe d'un seul coup ; elle l'a construite progressivement, à coût réduit, et chaque emploi stable ainsi créé compte désormais dans son crédit auprès des autres programmes de soutien. Notez le détail décisif : parce que les recrutements ont eu lieu dans les deux premières années de la société, ils sont tous entrés dans la fenêtre TAHFIZ — si l'entreprise avait attendu sa troisième année, tout le dispositif lui aurait échappé.

Check-list : votre premier dossier de recrutement

- [] Déclaration d'existence fiscale de l'entreprise en cours de validité
- [] Salarié inscrit sur le portail ANAPEC et protocole de bénéfice complété
- [] Contrat de travail à durée indéterminée (CDI) signé — plus une copie légalisée à déposer à l'ANAPEC
- [] Déclaration du salarié à la CNSS et preuve du versement de la part salariale
- [] Pour IDMAJ : la convention tripartite de stage et le programme de formation écrit

En résumé

Recruter vos premiers salariés n'est pas qu'une charge : au Maroc aujourd'hui, si vous recrutez au bon moment, avec le bon contrat et par les bons canaux, le coût de votre première équipe devient un investissement soutenu. TAHFIZ allège deux années de cotisations patronales et d'impôt sur des salaires jusqu'à 10 000 DH ; IDMAJ vous offre une vraie période d'essai à coût symbolique ; et chaque salarié déclaré et stable construit votre crédit pour les grandes primes d'investissement. Ordonnez vos gestes : déclarez, inscrivez, signez, déposez — la même semaine, et dans le bon ordre.

الجزء الثالث التمويل: المنح والقروض والضمانات

Partie 3 : Le financement — primes, crédits et garanties

المنحة ليست قرضاً، والضمان ليس مالاً الفصل 11: كيف يعمل المال العمومي

Chapitre 11 : Comment marche l'argent public — une prime n'est pas un crédit, une garantie n'est pas de l'argent

الصحيح الذي يسلكه المستثمرون الذين ينجحون فعلاً في جمع الحزمة كاملة. العمومي كاملة، ويكشف لك ثلاث حقائق تحكم اللعبة كلها، ثم يعطيك التسلسل الذي انتظره لن يصل أبداً بالشكل الذي تصوّره. هذا الفصل يرسم لك خريطة التمويل الأنواع الثلاثة يبنّي خطة مالية على وهم، ثم يكتشف في منتصف الطريق أن «الدعم» كاملاً، ومال لا يوجد أصلاً في يدك بل يقف خلفك ليطمئن بنكك. من يخلط بين هذه ولا يتحرك بنفس الطريقة: هناك مال يُعطى ولا يُردّ، ومال يُقرض ويجب أن يُردّ هنا بالضبط تبدأ أغلب الإحباطات. فالمال العمومي في المغرب ليس نوعاً واحداً، الدولة، وستسمع في الغالب جواباً واحداً غامضاً: «مالاً يساعدني على الانطلاق». اسأل عشرة مقاولين شباب عما ينتظرونه من «دعم

خريطة التمويل في نظرة واحدة

قبل التفاصيل، ثبّت العائلات الكبرى في ذهنك:

- 10 من كلفة المشروع. المنح مال لا يُردّ، إذا احترمت الالتزامات لدى ، ومنحة لمغاربة العالم دعم صندوق التنمية الفلاحية ، منح للسياسة، منحة : منح ميثاق الاستثمار،
- التمويل المشترك للجالية. القروض الميسّرة والمضمونة قروض بنكية تحمل ضمانات من ، وقروض : قروض بفوائد مخفضة،

بل يدخل المال في رأس مال شركتك أو قريبًا منه. رأس المال وشبه رأس المال •
وصندوق للشركات الناشئة هنا لا يقرضك أحد مالا،
: صندوق محمد السادس للاستثمار عبر صناديقه الموضوعاتية،

القانون 2050، بمبالغ صغيرة للمشاريع المتناهية الصغر. القروض المصغرة •
: مؤسسات التمويل الأصغر في إطار

القناة التي يمر منها معظم المال العمومي نفسه. القروض البنكية العادية •
: قروض الاستثمار والاستغلال بأسعار السوق، وهي في النهاية
البنوك وفي عبر لاحظ المفارقة الأخيرة: حتى المنح والضمانات مصممة لتتحرك
لا لتؤرّع نقدًا في شبابيك الإدارات. فهم هذه الهندسة هو مفتاح الفصل كله. حول
مشاريع حقيقية،

الحقيقة الأولى: المنحة تدفع بعد أن تصرف أنت

في المغرب في الميثاق والفلاحة والسياحة ودعم تعمل بمنطق
بعد الإنجاز هذه هي الحقيقة التي تصدم أكبر عدد من المقاولين: المنحة العمومية
تجنز الاستثمار، تقدّم الفواتير وإثباتات الأداء، ثم تأتيك المنحة في الأخير. التعويض
، لا بمنطق التمويل المسبق. أي أنك تصرف أولاً من مالك أو من قرضك،

المنحة هنا لا تلغي حاجتك إلى البنك؛ إنها تخفف كلفة القرض وتختصر مدة سداده.
ثم قرض من القرض الفلاحي لتمويل الشراء، ثم إنجاز الاستثمار، ثم استرجاع الدعم.
الفلاحي الدائرة الكلاسيكية المشهورة: موافقة مسبقة من صندوق التنمية الفلاحية،
سيجد نفسه عاجزًا عن الاستفادة من منحة رغم أحقيته بها. لهذا ترى في العالم
جسرية أو قرضًا بنكيًا يغطي فترة الانتظار،

والنتيجة العملية مباشرة: من لا يملك سيولة

تنطلق فقط إذا وصلت المنحة أولاً خطة محكوم عليها بالانتظار الأبدي. نصيحة:
اكتب المنحة في خانة «استرداد لاحق» لا في خانة «موارد الانطلاق». الخطة التي
عند بناء خطتك المالية،

الحقيقة الثانية: الضمان ليس مالا

فالمعنى ليس أن سيعطيك 80 من المال. المعنى: بنك سيقرضك
فهمها هي الضمانات. حين تسمع أن «يضمن 80» من قرض ما،
لا شيكا موجهًا إليك. 100 من المبلغ، وأنت ستسدد 100 العائلة الثانية التي يساء
البنك عن النسبة المضمونة من الأصل. الضمان إذن رسالة طمأنينة موجهة إلى البنك،
منه بفوائده؛ و يتعهد للبنك بأنه إذا تعثرت أنت، سيعوّض

دينك أنت إطلاقًا: التزامك بالسداد كامل مهما كانت نسبة تغطية .
ويرفض أو يقبل، والضمان يرفع احتمال القبول لا يضمنه. ثانيًا، لأن الضمان لا يخفف
التمييز؟ لسببين. أولاً، لأن وجود الضمان لا يعفيك من إقناع البنك: البنك يدرس ملفك

لماذا يهكم هذا

الحقيقة الثالثة: لا إنفاق قبل الموافقة

المسبقة قبل أي إنفاق تجمع البرامج الكبرى كلها قاعدة واحدة وإن اختلفت أسماؤها: تاريخ الموافقة يُعدّ في الغالب غير مؤهل، ببساطة وبلا استثناءات تقريباً. **الموافقة** الشروع. في يجب إيداع الملف قبل الالتزام بالمصاريف. ما أنفق قبل تقبل الفواتير السابقة لها. في ميثاق الاستثمار اسمها اتفاقية الاستثمار الموقعة قبل لدى صندوق التنمية الفلاحية، ولا . في الفلاحة اسمها «الموافقة المسبقة»

القاعدة وجه آخر يغيب عن كثيرين: الموافقة المسبقة ليست عبئاً بيروقراطياً، بل يستعمل الموافقة كرافعة تفاوضية قبل أن يستعملها كمصدر تعويض. أصل مالي ولهذه أن الدولة نفسها فحصت مشروعك والتزمت بجانبك بنسبة من الكلفة. المستثمر الذكي ذاتها. قرار المنحة أو الاتفاقية الموقعة وثيقة تقوّي ملفك لدى البنك، لأنها تخبر الممول بحد

التسلسل الصحيح للمال

ضع الحقائق الثلاث جنباً إلى جنب وستخرج بالتسلسل الوحيد الذي يشتغل:

1. واحصل على الموافقة المسبقة أو الاتفاقية قبل أي التزام مالي. **الموافقة أولاً** : قدّم ملفك لدى المركز الجهوي للاستثمار أو البرنامج المعني،
2. عند الحاجة؛ ستكون شروطك أفضل وملفك أقوى. **القرض البنكي ثانياً** : اذهب إلى البنك وملّقك مدعوم بقرار المنحة وبضمان
3. بوسائل قابلة للإثبات تحويلات بنكية، لا نقداً متى أمكن. **الإنفاق ثالثاً** : أنجز الاستثمار في حدود الشروط والآجال، وادفع
4. واطلب صرف المنحة وتابع الملف حتى يدخل الحساب. **طلب المنحة أخيراً** : بعد الإنجاز، قدّم الفواتير الأصلية وإثباتات الأداء ومحاضر الاستلام، ورقة التفاوض؛ ومن ينسى إثباتات الأداء يجد نفسه بلا منحة رغم صحة كل ما سبق. غالباً: من يشتري قبل الموافقة يخسر المنحة؛ ومن يطلب القرض قبل الموافقة يفقد أي قلب لهذا الترتيب يكلّفك

منك تحويلاً شخصياً «لتفعيل» قرضك ليس وسيطاً إنه محتال. تحذير: نفسها، وفي إطار عرض رسمي مكتوب يحمل اسم المؤسسة وشروطها. من يطلب سريعة. القاعدة الذهبية: لا تدفع رسوم ملف أو دراسة إلا للبنك أو للوكالة العمومية صفة مؤسسات تمويل ويطلبون من المقاولين رسوماً مسبقة مقابل وعود بقروض يحدر بنك المغرب بانتظام من «مقرضين» وهميين ينتحلون

قائمة وثائق: عادات المال التي تصنع الملفات الناجحة

حتى قبل أن تعرف أي برنامج ستطرق، ابن هذه العادات الوثائقية من اليوم الأول:

- لا بالعروض الأولية وحدها. الفواتير الأصلية المفصلة احتفظ بـ لكل شراء،
- واحتفظ بإثباتات الأداء البنكية لكل عملية. وسائل قابلة للتتبع ادفع بـ
- صورّ المعدات بعد تركيبها واحتفظ بمحاضر التسليم والاستلام.
- تصريحات ومناصب الشغل أولاً بأول هي براهين المنح المستقبلية. أرشف
- عن حساباتك الشخصية فصلاً تاماً؛ الخلط بينهما سمّ قاتل في ملفات البنوك. افصل حسابات الشركة

ثلاثة مشاهد من الواقع: أين يخطئ المقاولون؟

أسابيع قليلة حتى صدور الموافقة. المشهد الأول مشتري المعدات المتحمس. فأصبحت غير مؤهلة مهما كانت المعدات مطابقة. خسر دعماً كان من حقه لو انتظر في أبريل طالباً الدعم. الجواب: مرفوض الفواتير سابقة على الموافقة المسبقة، بالتنقيط في مارس مستعجلاً موسم الزراعة، ثم طرق باب صندوق التنمية الفلاحية فلاح شاب اشترى معدات ري

من إعادة البناء النفسي والمالي للخطأ. المشهد الثاني من ظن الضمان شيكاً. بين البنك والمؤسسة. ملفه لم يكن سيئاً لكن توقعه الخاطئ أضع عليه شهرين مرتبكاً حين شرح له المصرفي أن المال كله قرض يسدده هو، وأن الضمان موضوع يضمن 80 فدخل البنك متوقعاً «استلام» حصته من الدولة. خرج صاحب ورشة سمع أن

استرجاع، وهذا هو جوهر اللعبة. المشهد الثالث من رتب الأوراق فربح مرتين. لم يحصل على «دعمين» بل استعمل الموافقة مرة كرافعة تفاوض ومرة كمصدر ضمانات إضافية؛ وعند إتمام الأشغال استرجع منحته في الأجل المتوقع. هذا الرجل في يده. البنك، مرتاحاً لالتزام الدولة بجانبه، منحه قرضه بشروط أيسر ودون مطاردة مقاول سياحي حصل على الموافقة المسبقة لبرنامج، ثم ذهب إلى البنك بالاتفاقية

الجدول الذي تختصره الذاكرة

- لك؛ لا يُردّ إذا احترمت الالتزامات؛ يُدفع بعد الإنجاز وإثبات الأداء. المنحة : مال من الدولة
- أو العادية؛ الضمان يحمي البنك لا يلغي دينك. القرض الميسر المضمون : مال من البنك لك؛ يُردّ كاملاً مع فوائده المخفضة
- في شركتك مقابل حصة فيها؛ لا «يُردّ» لكنه يخفف ملكيتك. رأس المال : مال يدخل

- أصغر لك؛ بمبالغ صغيرة وفوائد أعلى نسبياً؛ يُردّ كأَي قرض. **القرض المصغر**
: مال من مؤسسة تمويل

أسئلة تتكرر

عليها خطة مقاول صغير. هل يمكن أن أحصل على المنحة قبل أن أبدأ المشروع؟
في بعض الاتفاقيات الكبرى تناقش حالة بحالة داخل الاتفاقية نفسها، ولا تبني
تصرف أنت أولاً بعد الموافقة، ثم تسترجع. الاستثناءات النادرة دفعات مسبقة جزئية
العامة: المنح الكبرى ميثاق، ، ، تعويضية
لا في القاعدة

ممارسة عادية ومهنية. بنك رفض قرضي، فهل يعني هذا أن الضمان غير موجود؟
الشامل يختلف من مؤسسة لأخرى، وأن المقارنة بين عرضين أو ثلاثة
عن ، وجرب بنكا ثانياً بعرض مكتوب تذكر أن سعر الفائدة الفعلي
لا. الرفض قرار بنك، والضمان خيار معالجة قد لا يكون البنك فعلها أصلاً. اسأل صراحة
الجهوي للاستثمار كتابة قبل التوقيع. هل أستطيع الجمع بين منحة وقرض مضمون؟
عن النفقة نفسها من برنامجين متنافسين فإذا شككت في حالة جمع، اسأل المركز
بعده، والضمان يطمئن البنك أثناءهما. ما لا يجوز هو تقاضي دعمين عموميين مكررين
نعم بل هذا هو التصميم المقصود: القرض يمول الإنجاز، والمنحة تخفف كلفتك

خلاصة الفصل

البرنامج الذي انتهى، ولماذا يجب أن تعرف ذلك قبل أن تبني عليه أي خطة.
يقول نعم، ثم بفوائده الاستثنائية، ثم الحقيقة الكاملة حول
كل أداة على حدة: نبدأ بوضمانات التي تجعل البنك
رتب خطواته بهدوء: موافقة، فقرض، لإنجاز، فاسترجاع. في الفصول التالية ندخل
الضمانات، وموافقات مسبقة تحول الورق إلى قوة تفاوضية. من فهم هذه الهندسة
أدوات لا صندوق صدقات: منح تسترد بعد الإنجاز، وقرض تُسدّد كاملة مهما بلغت
المال العمومي المغربي منظومة

Chapitre 11 : Comment marche l'argent public — une prime n'est pas un crédit, une garantie n'est pas de l'argent

Demandez à dix jeunes entrepreneurs ce qu'ils attendent du « soutien de l'État », et vous entendrez le plus souvent une réponse vague : « de l'argent pour démarrer ». C'est exactement là que naissent la plupart des déceptions. Car l'argent public au Maroc n'est pas d'une seule nature, et il ne circule pas d'une seule manière : il y a l'argent donné qui ne se rembourse pas,

l'argent prêté qui doit être intégralement remboursé, et l'argent qui n'existe jamais entre vos mains mais se tient derrière vous pour rassurer votre banque. Qui confond ces trois natures bâtit un plan de financement sur une illusion, puis découvre en cours de route que le « soutien » attendu n'arrivera jamais sous la forme imaginée. Ce chapitre dessine la carte complète du financement public, révèle les trois vérités qui gouvernent tout le jeu, puis vous donne la séquence exacte qu'empruntent les investisseurs qui réussissent à assembler le paquet entier.

La carte des financements en un coup d'œil

Avant les détails, fixez les grandes familles :

- Les primes (argent non remboursable, si les engagements sont tenus) : primes de la Charte de l'investissement, aides du Fonds de Développement Agricole (FDA), primes Go Siyaha pour le tourisme, prime Istitmar de Maroc PME, et prime MDM Invest pour les Marocains du monde (10 % du coût du projet).
- Les crédits bonifiés et garantis : les crédits Intelaka à taux réduits, les crédits bancaires couverts par les garanties Damane de Tamwilcom, et les cofinancements MDM Tamwil pour la diaspora.
- Le capital et le quasi-capital : le Fonds Mohammed VI pour l'investissement via ses fonds thématiques, et le Fonds Innov Invest pour les startups — ici, personne ne vous prête : l'argent entre dans le capital de votre société ou à proximité.
- Le microcrédit : les institutions de microfinance encadrées par la loi 50-20, pour des montants modestes et des projets très petits.
- Le crédit bancaire classique : prêts d'investissement et d'exploitation aux taux du marché — c'est, au bout du compte, le canal par lequel transite la majeure partie de l'argent public lui-même.

Notez ce dernier paradoxe : même les primes et les garanties sont conçues pour circuler à travers les banques et autour de projets réels, non pour être distribuées en espèces aux guichets des administrations. Comprendre cette architecture est la clé de tout le chapitre.

Vérité n° 1 : la prime est payée après que vous avez dépensé

C'est la vérité qui choque le plus grand nombre d'entrepreneurs : la prime publique au Maroc — Charte, agriculture, tourisme, Maroc PME — fonctionne selon une logique de remboursement après réalisation, non de financement préalable. Vous dépensez d'abord, de votre poche ou de votre crédit ; vous réalisez l'investissement ; vous présentez les factures et les preuves de paiement ; et la prime arrive en dernier.

La conséquence pratique est immédiate : sans trésorerie-relais ou sans crédit bancaire couvrant la période d'attente, vous pouvez être parfaitement éligible à une prime et incapable d'en bénéficier. C'est le fameux circuit classique du monde agricole : approbation préalable du FDA, puis crédit auprès du Crédit Agricole pour financer l'achat, réalisation de l'investissement, puis demande de la subvention. La prime ne supprime pas votre besoin de banque ; elle allège le coût du crédit et raccourcit sa durée de remboursement.

Conseil : dans votre plan de financement, inscrivez la prime dans la colonne « remboursement ultérieur », jamais dans la colonne « ressources de démarrage ». Un plan qui ne démarre que si la prime arrive d'abord est un plan condamné à attendre indéfiniment.

Vérité n° 2 : une garantie n'est pas de l'argent

La deuxième famille mal comprise est celle des garanties. Quand vous entendez que Tamwilcom « garantit 80 % » d'un crédit, cela ne signifie pas que Tamwilcom va vous remettre 80 % de la somme. Cela signifie : votre banque vous prêtera 100 % du montant, vous rembourserez 100 % de ce montant avec ses intérêts, et Tamwilcom s'engage envers la banque à l'indemniser, à hauteur de la quotité garantie du principal, si vous faites défaut. La garantie est un message de confiance adressé à la banque, pas un chèque qui vous est destiné.

Pourquoi cette distinction compte-t-elle ? Pour deux raisons. D'abord, la garantie ne vous dispense pas de convaincre la banque : c'est elle qui instruit votre dossier, accepte ou refuse ; la garantie augmente vos chances, elle ne les garantit pas. Ensuite, la garantie n'allège en rien votre dette : votre obligation de remboursement reste entière, quelle que soit la couverture de Tamwilcom.

Vérité n° 3 : aucun accord, aucune dépense

Les grands programmes partagent tous une même règle, sous des noms différents : l'accord préalable avant toute dépense. En

agriculture, elle s'appelle l'approbation préalable du FDA, et les factures antérieures ne sont pas recevables. Dans la Charte, c'est la convention d'investissement signée avant de commencer. Pour Go Siyaha, le dossier doit être déposé avant l'engagement des dépenses. Ce qui est dépensé avant la date d'accord est, en principe, inéligible — simplement, et presque sans exception.

Cette règle a un autre visage, que beaucoup manquent : l'accord préalable n'est pas une charge bureaucratique, c'est un actif financier en soi. Une décision de prime ou une convention signée renforce votre dossier bancaire, car elle dit au financeur que l'État lui-même a examiné votre projet et s'est engagé à vos côtés pour une part du coût. L'investisseur avisé utilise l'accord comme levier de négociation avant de l'utiliser comme source de remboursement.

La bonne séquence de l'argent

Mettez les trois vérités côte à côte, et une seule séquence fonctionne :

1. L'accord d'abord : déposez votre dossier auprès du Centre Régional d'Investissement ou du programme concerné, et obtenez l'approbation préalable ou la convention avant tout engagement financier.
2. Le crédit bancaire ensuite : allez voir la banque avec un dossier adossé à la décision de prime et, si besoin, à une garantie Damane ; vos conditions seront meilleures et votre dossier plus fort.
3. La dépense ensuite : réalisez l'investissement dans le respect des conditions et des délais, et payez par des moyens traçables (virements bancaires plutôt qu'espèces, chaque fois que possible).
4. La demande de prime en dernier : après réalisation, présentez les factures originales détaillées, les preuves de paiement et les procès-verbaux de réception, demandez le versement de la prime — et suivez le dossier jusqu'à l'arrivée des fonds sur le compte.

Inverser cet ordre coûte cher : acheter avant l'accord fait perdre la prime ; demander le crédit avant l'accord fait perdre l'argument de négociation ; oublier les preuves de paiement vous laisse sans prime malgré un parcours par ailleurs correct.

Avertissement : Bank Al-Maghrib alerte régulièrement contre de faux « prêteurs » qui se font passer pour des institutions de financement et exigent des frais d'avance contre

des promesses de crédit rapide. La règle d'or : ne payez de frais de dossier ou d'étude qu'à la banque ou à l'agence publique elle-même, dans le cadre d'une offre officielle écrite portant le nom de l'institution et ses conditions. Quiconque vous demande un virement personnel pour « débloquer » votre crédit n'est pas un intermédiaire — c'est un escroc.

Check-list : les habitudes documentaires qui font les dossiers gagnants

Avant même de savoir quel programme vous viserez, construisez ces réflexes dès le premier jour :

- Conservez les factures originales détaillées de chaque achat, pas seulement les devis.
- Payez par des moyens traçables et gardez les preuves bancaires de chaque règlement.
- Photographiez les équipements après installation et conservez les bons de livraison et de réception.
- Archivez les déclarations CNSS et la trace de vos emplois au fur et à mesure — ce sont les preuves de vos primes futures.
- Séparez totalement les comptes de la société de vos comptes personnels ; la confusion entre les deux est un poison mortel dans les dossiers bancaires.

Trois scènes réelles : où les entrepreneurs se trompent-ils ?

Scène 1 — l'acheteur d'équipement trop pressé. Un jeune agriculteur achète en mars son équipement d'irrigation goutte-à-goutte, pressé par la saison, puis frappe en avril à la porte du Fonds de Développement Agricole pour demander la subvention. Réponse : refusé — les factures sont antérieures à l'approbation préalable, donc inéligibles, quelle que soit la conformité du matériel. Il a perdu une aide à laquelle il avait droit, pour avoir refusé d'attendre quelques semaines la décision.

Scène 2 — celui qui croyait la garantie être un chèque. Un artisan entend que Tamwilcom garantit 80 % et entre à la banque en s'attendant à « recevoir » sa part de l'État. Il ressort perplexe lorsque le banquier lui explique que tout l'argent est un prêt qu'il remboursera lui-même, et que la garantie se joue entre la banque et l'institution. Son dossier n'était pas mauvais — mais son attente erronée lui a coûté deux mois de reconstruction

mentale et financière du plan.

Scène 3 — celui qui a ordonné ses papiers et gagné deux fois. Un opérateur touristique obtient l'approbation préalable de son programme, puis se présente à la banque la convention à la main. La banque, rassurée par l'engagement de l'État à ses côtés, lui accorde son crédit à des conditions plus douces, sans course aux garanties supplémentaires ; les travaux achevés, il récupère sa prime dans le délai attendu. Cet homme n'a pas reçu « deux soutiens » : il a utilisé l'accord une fois comme levier de négociation, une fois comme source de remboursement — et c'est là tout le jeu.

Le tableau que la mémoire retient

- La prime : de l'argent de l'État → vers vous ; non remboursable si les engagements sont tenus ; versée après réalisation et preuve de paiement.
- Le crédit bonifié/garanti : de l'argent de la banque → vers vous ; remboursé intégralement, avec ses intérêts réduits ou ordinaires ; la garantie protège la banque, elle n'annule pas votre dette.
- Le capital : de l'argent qui entre dans votre société → contre une part d'elle ; il ne se « rembourse » pas, mais il dilue votre propriété.
- Le microcrédit : de l'argent d'une institution de microfinance → vers vous ; petits montants, taux relativement plus élevés ; remboursé comme tout crédit.

En résumé

L'argent public marocain est un système d'outils, pas un fonds de charité : des primes remboursées après réalisation, des crédits remboursés intégralement quelle que soit la garantie, et des accords préalables qui transforment du papier en pouvoir de négociation. Qui comprend cette architecture ordonne calmement ses pas : accord, crédit, réalisation, remboursement. Dans les chapitres qui suivent, nous ouvrons chaque outil un à un : d'abord Tamwilcom et les garanties Damane qui font dire oui à la banque, puis Intelaka et ses taux exceptionnels, puis toute la vérité sur Forsa — le programme qui a pris fin, et pourquoi vous devez le savoir avant de bâtir le moindre plan dessus.

الجزء الثالث التمويل: المنح والقروض والضمانات
Partie 3 : Le financement — primes, crédits et garanties

التي تجعل البنك يقول نعم الفصل 12: ضمانات

Chapitre 12 : Tamwilcom — les garanties Damane qui font dire oui à la banque

، وأيها يناسب حجم قرضك، وكيف تستعملها عملياً داخل ملفك البنكي. قروضاً للمقاولات الخاصة تحت ضمانها. هذا الفصل يعلمك كيف تشتغل منتجاتها 2026 وحده، حشدت تمويلات بقيمة 23.9 مليار درهم، منها حوالي 20 مليار درهم أن يتحملة وحده. حجم نشاطها يعطيك فكرة عن وزنها: في النصف الأول من سنة قروض المقاولات الصغيرة والمتوسطة، بحيث يتقاسم البنك الخطر مع الدولة بدل وُجدت لتغيّر إجابة ذلك السؤال: فهي تقف ضامنة خلف المقاوله، وكانت تعرف سابقاً باسم إلى المشهد. هذه المؤسسة واسمها الكامل الشركة الوطنية للضمان وتمويل المشروع جيد؟» بل «ماذا يحدث إذا تعثر هذا المقاول؟». هنا تدخل قرضك أمام أي مصرفي في المغرب، والسؤال الحقيقي الذي يدور في ذهنه ليس «هل ارفع ملف

أول قاعدة: لا تطرق باب أبداً

في شبابيكها، ولا تدرس ملفات الأفراد مباشرة. القناة الوحيدة هي لأن صاحبها نطق بالاسم الصحيح للمنتج المناسب لحجمه. بنك لا تستقبل المقاولين ترفض وهي لا تعرف أن منتجات الضمان موجودة أصلاً، وكثير من الملفات تقبل فقط هو: «هل يمكن إيداع هذا الملف تحت ضمان؟». فكثير من المقاولات أن محادثتك الحقيقية تجري دائماً مع مصرفك، وسؤالك الذهبي عند الرفض أو التردد قرر دعم الملف يطلب الضمان ويتبادل مع رقمياً. عملياً، هذا يعني : أنت تقدّم طلب القرض لدى البنك، والبنك إذا

الملفات الصغيرة السريعة :

، فمنتجك الطبيعي هو **1 مليون درهم** إذا كان قرضك أقل من شريان حياة لآلاف المقاولات الصغيرة التي كانت ستفرض لولا وجوده. تتحرك حسب المنتج وحجم المقاوله وملفها لكن عليك أن تعرف أن الضمان شكل إلى نسبة التغطية، لا تعلن نسبة واحدة للعرض العام النسبة الأول من 2026 وحده غطى أكثر من 20.000 قرض بقيمة 2.7 مليار درهم. بالنسبة دورة موافقات طويلة في الإدارة المركزية. واتساع استعماله يشهد بذلك: في النصف ميزته الكبرى هي السرعة: معالجته مفوضة إلى البنوك نفسها، فلا ينتظر ملفك وقروض الاستغلال رأس المال العامل والإيجار التمويلي . المصمم للمقاولات الصغيرة جداً . يغطي قروض الاستثمار

حين يتجاوز الاستثمار مليون درهم :

في مجال تفوق **1 مليون درهم** المقاولات الصغرى والمتوسطة التي تطلب قروضاً مرتبطة ببرنامج استثمار شراء معدات، تهيئة وحدة إنتاج، توسيع نشاط تدخل السقوف المرفوعة: منذ 2022 ارتفع سقف الضمان إلى بلغ حجم القروض المضمونة بهذا المنتج 2.4 مليار درهم. الميزة الحاسمة هنا هي **للتطرف المقابل و15 مليون درهم للعملية الواحدة**. وفي النصف الأول من 2026 أن تنال تغطية دون أن تصطدم بسقف قديم منخفض. **30 مليون درهم** مليون درهم. بمعنى عملي: حتى الاستثمارات المتوسطة الكبيرة نسبياً تستطيع اليوم ما يمكن أن تضمنه المؤسسة لمقاوله واحدة عبر عملياتها، بعدما كان 10 و20 أي مجموع

تمويل دورة الاستغلال :

الاستغلال: شراء مخزون، تمويل آجال الزبناء، عبور فترة موسمية. لهذا الغرض وُجد حاجة استثمار؛ أحياناً المشروع قائم ويعمل، وما ينقصه هو السيولة لتغطية دورة قروض تسيير ورأسمال عامل ليست كل حاجة إلى المال اليومية هي معركة سيولة بقدر ما هي معركة استثمار. **تفوق 1 مليون درهم:** وحده أي أنه أكبر منتجات حجماً، ما يؤكد أن معركة المقاولات في السوق كبير: 14.5 مليار درهم من القروض المضمونة في النصف الأول من 2026 المرفوعة 15 مليون درهم للعملية و30 مليون درهم للتطرف المقابل. وزنه ، بنفس السقوف

الأحدث، وللمصدرين حصراً :

موجه للمقاولات التي تحقق أحدث منتجات العائلة هو . خصائصه: **20 على الأقل من رقم معاملاتها من التصدير.**

- **1 مليون درهم قروض تسيير ابتداءً من**

- 70. من أصل القرض تغطية تصل إلى
 - 18 شهراً قابلة للتجديد
 - 0.5. دون احتساب الضريبة عمولة وحيدة قدرها
 - 10 أيام عمل تلتزم بالرد على البنك داخل
- لكن تحقق من شروطه الجارية لدى بنكك، فالمنتجات الجديدة تتطور بسرعة. إذا كان نشاطك موجهاً جزئياً إلى الخارج، فهذا المنتج صُنِعَ لملكك بالذات

هل توجد نسبة ضمان واحدة؟ لا وهذا مهم

المالي تذكر نسبة لا توجد نسبة ضمان موحدة يجب أن نصح هنا وهما شائعاً: المنتج وحجم المقاول وطبيعة العملية؛ التقديمات المتداولة حول منتجات الإدماج ترتفع إلى 70 صالحة لكل الحالات. نسبة التغطية في العرض العام تتحرك حسب توقعه أقرأهما هناك، لا في منشورات الإنترنت. 80 للمقاولات التي تسييرها النساء النهائيان تحسمان من طرف البنك وتظهران مكتوبتين في عرض القرض الذي من يعذك بنسبة محددة قبل أن يرى البنك ملفك يخمن لا يخبرك. النسبة والعمولة في بعض الخطوط.

ملف جارك في الشارع نفسه لأسباب تتعلق بالقطاع والحجم والسجل. تحذير: النسبة التي تهلك هي المكتوبة في عرض بنكك لملكك أنت، وقد تختلف عن لا تبين خطتك على نسبة ضمان سمعتها في مقهى أو قرأتها في مجموعة فيس بوك.

لمسة خضراء بتمويل مشترك :

نجاعة طاقية، طاقات متجددة، تدوير، اقتصاد دائري يوجد منتج التمويل المشترك : تمويل مشترك يصل إلى للمشاريع الخضراء في خطتك. 10 ملايين درهم بسقف 40 من كلفة المشروع المرتبط بمنظومة الدقيقة تتجدد مع الدعوات والبرامج، فتحقق من صيغته الجارية قبل إدماجه مشترك» هنا مختلف عن الضمان: مشاركة فعلية في التمويل إلى جانب بنكك. شروطه للعملية. «تمويل

هذا النمط من التمويل. ونذكر للإشارة نافذة التمويل التشاركي درهم في النصف الأول من 2026 بنمو قوي لتكون الصورة كاملة أمام من يفضل الموجهة للصيرفة التشاركية الإسلامية، التي تجاوز حجمها 400 مليون

كيف تستعمل عملياً: خمس خطوات تفاوضية

1. ضريبية مرتبة الضمان لا يصلح ملقاً فاسد الأساس. جهز ملقاً نظيقاً أولاً.
 2. الغرض التسمية الدقيقة تغيّر مسار المحادثة. اختر بنكك واسأل بالاسم.
- « أو حسب الحجم

: «أريد دراسة هذا الملف تحت

مشروع قابلة للرهن كلها تقوِّي طلب الضمان من الداخل. اعرض مرتكزاتك 3.
موافقة مسبقة على منحة، مساهمة ذاتية جديدة، أصول

الرد في العرض الرسمي، لا في الوعود الشفوية. تفاوض على العرض المكتوب 4.
اقرأ نسبة التغطية والعمولة ومدة

بحزمة مع .عند الرفض، اسأل عن السبب وعن المنتج البديل 5.
لقرض استثمار لا يعني رفض ملف أعيد هيكلته تحت منتج آخر أو
رفض :

وبعض الرفضات «النهائية» تتحول إلى قبول بمجرد تغيير سكة الملف. نصيحة:
عبر خطوط . كثير من المقاولات لا تعرف أن هذه المنتجات موجودة،
أن يودعه تحت أو أو

إذا رفض البنك ملفك دون ضمان، لا تغادر قبل أن تسأله صراحة

أي يناسبك؟ خريطة قرار سريعة

- قرضك أقل من مليون درهم وأنت مقالة صغيرة جدًا؟
، أيًا كان غرضه: استثمارًا أو استغلالًا أو إيجارًا تمويليًا.
- قرضك فوق مليون درهم لشراء أصول أو تجهيز مشروع؟
.
- قرضك فوق مليون درهم لتمويل دورة نشاطك اليومية؟
.
- تصدر 20 فأكثر من رقم معاملاتك وتحتاج سيولة تشغيل؟
بتغطية حتى 70 وعمولة 0.5.
- مشروعك أخضر الطبيعة أو المكونات؟ اسأل أيضًا عن
للتمويل المشترك.
- صغير وجديد وتستوفي شروط الشباب والسن؟ ربما يتفوق
تغطية 80 وفائدته الاستثنائية موضوع الفصل التالي. ملفك
عليهم جميعًا بنسبة

أي ضمان سيودع البنك ملفي؟» والسؤال الثاني هو سؤال من تفتح له الأبواب.
من فهم هذه الهندسة لم يعد يسأل «كم ستعطيني؟» بل «تحت

11: البنك هو بوابتك، والضمان يحمي البنك، ودينك أنت لا ينقص درهمًا واحدًا.
في كل الحالات، تذكر ميكانيكية الفصل

أسئلة تتكرر

فلا يعرفها إلا عرض بنكك المكتوب. هل تأخذ عمولة مني مباشرة؟
مثلا العمولة معلنة: 0.5 وحيدة دون احتساب الضريبة. أما نسبة تغطية ملفك أنت
داخل علاقة البنك بالقرض وتظهر في عرض القرض؛ في
المبدأ أن العمولة والشروط تحدد

900.000 درهم، لكنه إيجار تمويلي لمعدات هل يشملها ؟
والاستغلال، ما دام المبلغ دون مليون درهم وأنت مقالة صغيرة جدًا. قرضي
العمليات التي يذكرها صراحة إلى جانب قروض الاستثمار
نعم، الإيجار التمويلي من

منظومة الضمان العام. هل تستطيع مقالة كبيرة الحجم استعمال ؟
الكبرى ضمن هذه الفئة، لكن المقاولات الكبرى لها قنواتها التمويلية الخاصة خارج
والمتوسطة؛ السقف المرتفعة 1530 مليون درهم تخدم المشاريع المتوسطة
المنتجات موجهة للمقاولات الصغيرة جدًا والصغرى

خلاصة الفصل

لا يمنح قروضًا، بل يمنح البنوك سببًا لتقول نعم
للقروض الصغيرة الأقل من مليون درهم بمعالجة مفضلة سريعة،
لسيولة الاستغلال، للاستثمارات الأكبر بسقف 1530 مليون درهم
والقبول للمصدرين بتغطية 70 وعمولة 0.5، و
القرض كاملاً لكنه يخفف خوف البنك، وهذا غالبًا هو الفرق الوحيد بين الرفض
للمشاريع الخضراء بتمويل مشترك. تذكر دائمًا: الضمان لا يخفف دينك فأنت تسد

Chapitre 12 : Tamwilcom — les garanties Damane qui font dire oui à la banque

Présentez un dossier de crédit devant n'importe quel banquier au Maroc : la vraie question qui tourne dans sa tête n'est pas « le projet est-il bon ? » mais « que se passe-t-il si cet entrepreneur fait défaut ? ». C'est là que Tamwilcom entre en scène. Cette institution — la Société Nationale de Garantie et de Financement de l'Entreprise, anciennement Caisse Centrale de Garantie (CCG) — existe pour changer la réponse à cette question : elle se porte garante derrière les crédits des petites et moyennes entreprises, de sorte que la banque partage le risque avec l'État au lieu de le porter seule. Son poids donne la mesure : pour le seul premier semestre 2026, elle a mobilisé 23,9 milliards DH de financements, dont environ 20 milliards DH de crédits aux entreprises privées sous sa garantie. Ce chapitre vous apprend comment fonctionnent ses produits Damane, lequel correspond à la taille de votre crédit, et comment les

utiliser concrètement dans votre dossier bancaire.

Première règle : ne frappez jamais à la porte de Tamwilcom

Tamwilcom ne reçoit pas les entrepreneurs à ses guichets et n'instruit pas directement les dossiers des particuliers. Le seul canal, c'est votre banque : vous demandez le crédit à la banque, et la banque — si elle décide de soutenir le dossier — sollicite la garantie et échange numériquement avec Tamwilcom. Concrètement, votre vraie conversation a toujours lieu avec votre banquier, et votre question en or, en cas de refus ou d'hésitation, est : « ce dossier peut-il être déposé sous garantie Damane ? ». Beaucoup d'entreprises essuient un refus sans savoir que les produits de garantie existent, et beaucoup de dossiers ne sont acceptés que parce que leur porteur a prononcé le bon nom de produit, adapté à sa taille.

Damane Express : pour les petits dossiers rapides

Si votre crédit est inférieur à 1 million DH, votre produit naturel est Damane Express, conçu pour les très petites entreprises (TPE). Il couvre les crédits d'investissement, les crédits d'exploitation (fonds de roulement) et le crédit-bail (leasing). Son grand atout est la rapidité : son traitement est délégué aux banques elles-mêmes, de sorte que votre dossier n'attend pas un long circuit d'approbations au siège. L'ampleur de son usage en témoigne : plus de 20 000 crédits garantis, pour 2,7 milliards DH, sur le seul premier semestre 2026. Quant à la quotité de couverture, Tamwilcom ne publie pas un taux unique pour l'offre générique — elle varie selon le produit, la taille de l'entreprise et son profil — mais cette garantie a été une bouée de sauvetage pour des milliers de petites entreprises qui auraient été refusées sans elle.

Damane Istitmar : quand l'investissement dépasse le million

Les PME qui sollicitent des crédits supérieurs à 1 million DH liés à un programme d'investissement — achat d'équipements, aménagement d'une unité de production, extension d'activité — relèvent de Damane Istitmar. Au premier semestre 2026, les crédits garantis par ce produit atteignaient 2,4 milliards DH. Son avantage décisif tient dans ses plafonds relevés : depuis 2022, le plafond de garantie est passé à 15 millions DH par opération et 30 millions DH par contrepartie (c'est-à-dire le total

que l'institution peut garantir pour une même entreprise sur l'ensemble de ses opérations), contre 10 et 20 millions auparavant. En pratique, même des investissements de taille moyenne à conséquente peuvent aujourd'hui obtenir une couverture Damane sans heurter un plafond ancien trop bas.

Damane Atassyir : financer le cycle d'exploitation

Tout besoin d'argent n'est pas un besoin d'investissement. Parfois l'entreprise existe et tourne, et ce qui lui manque, c'est la liquidité pour couvrir son cycle d'exploitation : acheter du stock, financer les délais clients, traverser une période saisonnière. C'est l'objet de Damane Atassyir : des crédits de fonctionnement et de fonds de roulement supérieurs à 1 million DH, avec les mêmes plafonds relevés (15 millions DH par opération, 30 millions DH par contrepartie). Son poids sur le marché est considérable : 14,5 milliards DH de crédits garantis au premier semestre 2026 — le plus gros produit de Tamwilcom — ce qui confirme que la bataille quotidienne des entreprises est une bataille de liquidité autant que d'investissement.

Damane Export : le plus récent, réservé aux exportateurs

Le dernier-né de la famille est Damane Export, destiné aux entreprises réalisant au moins 20 % de leur chiffre d'affaires à l'export. Ses caractéristiques :

- Des crédits de fonctionnement à partir de 1 million DH.
- Une couverture allant jusqu'à 70 % du principal du crédit.
- Une durée de 18 mois renouvelable.
- Une commission unique de 0,5 % hors taxes.
- Un engagement de réponse de Tamwilcom à la banque sous 10 jours ouvrables.

Si votre activité est partiellement tournée vers l'étranger, ce produit a été dessiné pour votre dossier — mais vérifiez ses conditions en vigueur auprès de votre banque, car les produits récents évoluent vite.

Existe-t-il un taux de garantie unique ? Non — et c'est important

Corrigeons ici une illusion répandue : il n'existe pas de quotité de garantie uniforme valable dans tous les cas. La couverture,

dans l'offre générique, varie selon le produit, la taille de l'entreprise et la nature de l'opération ; les présentations des lignes d'inclusion financière citent une quotité de 70 %, montant à 80 % pour les entreprises dirigées par des femmes sur certaines lignes. Quiconque vous promet un taux précis avant que la banque ait vu votre dossier devine, il ne vous informe pas. La quotité et la commission définitives sont fixées par la banque et figurent par écrit dans l'offre de crédit que vous signez — lisez-les là, pas dans des publications sur internet.

Avertissement : ne bâtissez pas votre plan sur un taux de garantie entendu dans un café ou lu dans un groupe Facebook. Le taux qui compte est celui écrit dans l'offre de votre banque pour votre dossier — il peut différer de celui du voisin dans la même rue, pour des raisons de secteur, de taille et d'historique.

Green Invest : une touche verte en cofinancement

Pour les projets verts — efficacité énergétique, énergies renouvelables, recyclage, économie circulaire — le produit de cofinancement Green Invest, adossé à l'écosystème Maroc PME, propose un cofinancement allant jusqu'à 40 % du coût du projet, plafonné à 10 millions DH par opération. « Cofinancement » diffère ici de « garantie » : c'est une participation réelle au financement, aux côtés de votre banque. Ses conditions précises se renouvellent avec les appels et les programmes : vérifiez sa version en vigueur avant de l'intégrer à votre plan.

Signalons aussi, pour mémoire, le guichet de finance participative Daama Tamwil, dont le volume a dépassé 400 millions DH au premier semestre 2026 en forte croissance — afin que le tableau soit complet pour ceux qui préfèrent ce mode de financement.

Utiliser Damane en pratique : cinq gestes de négociation

1. Préparez d'abord un dossier propre : des états financiers reflétant votre activité réelle et une situation fiscale rangée — la garantie ne répare pas un dossier vicié à la base.
2. Choisissez votre banque et demandez par le nom : « je veux que ce dossier soit étudié sous Damane Express » (ou Istitmar/Atassyir selon la taille et l'objet) — le bon nom change le cours de la conversation.

3. Mettez vos atouts sur la table : une approbation préalable de prime, un apport personnel sérieux, des actifs du projet nantissables renforcent la demande de garantie de l'intérieur.
4. Négociez sur l'offre écrite : lisez la quotité de couverture, la commission et les délais dans l'offre officielle, pas dans les promesses orales.
5. En cas de refus, demandez la raison et le produit alternatif : un refus sous Damane Express pour un crédit d'investissement ne vaut pas refus d'un dossier restructuré sous un autre produit, ou combiné avec Intelaka.

Conseil : si la banque refuse votre dossier sans garantie, ne partez pas avant de lui demander explicitement de le déposer sous Damane Express, Damane Istitmar ou l'une des lignes Intelak. Beaucoup d'entreprises ignorent que ces produits existent, et certains refus « définitifs » se transforment en accords dès que le dossier change de rail.

Quel Damane pour vous ? Une carte de décision rapide

- Votre crédit est inférieur à 1 million DH et vous êtes une très petite entreprise ? → Damane Express, quel qu'en soit l'objet : investissement, exploitation ou leasing.
- Votre crédit dépasse 1 million DH pour acheter des actifs ou équiper un projet ? → Damane Istitmar.
- Votre crédit dépasse 1 million DH pour financer votre cycle d'activité quotidien ? → Damane Atassyir.
- Vous exportez 20 % ou plus de votre chiffre d'affaires et cherchez de la liquidité d'exploitation ? → Damane Export (couverture jusqu'à 70 %, commission de 0,5 %).
- Votre projet est vert, par nature ou par composantes ? → demandez aussi Green Invest, le cofinancement.
- Votre dossier est petit, récent, et vous remplissez les conditions de jeunesse et d'âge du programme ? → Intelaka peut battre tous les autres, avec sa couverture de 80 % et son taux exceptionnel — c'est l'objet du chapitre suivant.

Dans tous les cas, gardez en tête la mécanique du chapitre 11 : la banque est votre porte d'entrée, la garantie protège la banque, et votre dette ne diminue pas d'un dirham. Qui a compris cette architecture ne demande plus « combien Tamwilcom va-t-il me donner ? » mais « sous quelle garantie la

banque déposera-t-elle mon dossier ? » — et la deuxième question est celle de ceux à qui les portes s'ouvrent.

En résumé

Tamwilcom n'accorde pas de crédits : il donne aux banques une raison de dire oui. Express pour les crédits de moins d'un million DH, au traitement délégué et rapide ; Istitmar pour les investissements plus importants, avec des plafonds de 15/30 millions DH ; Atassyir pour la liquidité d'exploitation ; Export pour les exportateurs, avec 70 % de couverture et 0,5 % de commission ; Green Invest pour les projets verts, en cofinancement. Et souvenez-vous : la garantie n'allège pas votre dette — vous remboursez le crédit en totalité — mais elle allège la crainte de la banque, et c'est souvent la seule différence entre un refus et un accord.

الجزء الثالث التمويل: المنح والقروض والضمانات
Partie 3 : Le financement — primes, crédits et
garanties

ب2 و1.75 دون ضمان شخصي
الفصل 13: قروض

Chapitre 13 : Intelaka — des crédits à 2
% et 1,75 % sans garantie personnelle

في المغرب: البرنامج المندمج لدعم وتمويل المقاولات، المعروف اختصارًا باسم فبراير 2020 أطلق برنامج غير قواعد اللعبة لآلاف المقاولين الشباب كانت ثورية في بساطتها: قروض بفوائد لم يسبق أن رآها السوق في جرة: 2 في المدن و1.75 في القرى، دون احتساب الضريبة انطلاقة. فكرته يجب أن تتحقق منه بنفسك. دون أي ضمان شخصي أو كفالة شخصية والأكثر بالضبط، والأرقام كاملة، وكيف تقدّم عمليًا مع تحذير صادق في النهاية عن شيء مشروعك نفسه. هذا الفصل يشرح لك المنتجات الثلاثة للبرنامج، وشروط الاستفادة يُطالب برهن بيت عائلته قبل أن يحلم بقرض، جاء ليقول: الضمان هو من صاحب المشروع. في بلد كان فيه المقاول الشاب

المنتجات الثلاثة

عبر بنكك، ويحمل ضمان ، ويتفرع إلى ثلاثة منتجات:
يُقدّم

1. المشاريع والمقاولات في المدن والمناطق الحضرية. الصيغة الحضرية، لحاملي
2. الصغار. الصيغة القروية، الموجهة للمستثمر في الوسط القروي، بما فيه الفلاحون
3. الصغيرة جدًا حديثة النشأة، سنفصلها في نهاية الفصل. سلفة خاصة للمقاولات

من يستفيد؟

دائرة المستفيدين واسعة ومصممة لتشمل من يستبعدهم التمويل العادي:

- الذين لم يؤسسوا بعد، شريطة تأسيس النشاط فعلياً. **حاملو المشاريع**
- **المسجلون قانونياً. المقاولون الذاتيون**
- **فعلي أو 5 سنوات والمقاولات التي يقل عمرها عن الشركات الشابة والمبتكرة**
ملايين درهم بالنسبة إلى المحدثّة حديثاً لا يتجاوز متوقع، برقم معاملات

10.

- **للأراضي الجماعية ؛ والضيعات في الوسط القروي**
الضيعات الفلاحية الصغيرة والمشاريع المبنية على التملك الفردي
من شرطي السنوات الخمس ورقم المعاملات. معفاة:
- **معفاة بدورها من شرط الخمس سنوات. الشركات المصدرة نحو إفريقيا**

القطاعات المستبعدة

قطاعان فقط خارج البرنامج، ويجب أن تعرفهما قبل أي خطوة:

- **التطوير العقاري .**
- **الصيد في أعالي البحار .**

الباب واسع، والحاجز الحقيقي ليس القطاع بل نافذة البنك المفتوحة، كما سنرى.
عدا ذلك، فالمجال مفتوح: صناعة، فلاحية، خدمات، تجارة، حرف، رقمي...

الأرقام الأساسية كاملة

تُبت هذه الأرقام؛ إنها قلب البرنامج:

- **لكل مستفيد بسقف إجمالي مجمعة: قروض استثمار وقروض استغلال السقف**
انتبه: السقف يشمل النوعين معاً، لا 1.2 مليون لكل نوع. 1.2 مليون درهم
- **احتساب الضريبة في الوسط الحضري، و2 دون احتساب الضريبة: الفائدة**
في الوسط القروي. 1.75 دون
- **دون رسوم دراسة أو ملف. صفر: رسوم الملف**
- **ستقرؤه في العرض. 0.1 دون احتساب الضريبة: تأمين الوفاة والعجز الكلي**
وهو البند الإضافي الوحيد تقريباً الذي
- **بحسب عروض البرنامج. 80 من أصل القرض: ضمان**
، وهو من أعلى مستويات التغطية في السوق، ومن دون عمولة ضمان
أصلاً لغياب الضمانات. لا يجعل القرض رخيصاً فحسب؛ إنه يجعله
قرض بنكي عادي لشركة ناشئة بلا تاريخ قد يتجاوز ضعفي هذه الفائدة، ويُرفض
ممكناً قارن بنفسك:

الضمانات: على المشروع وحده

هنا تكمن القطيعة الحقيقية مع الماضي. في :

- يُطلب منك: لن يُطلب رهن عقارك أو عقار عائلتك. لا ضمان شخصي
- لن يُطلب منك كفيل يتحمل دينك. لا كفالة شخصية
- أصول المشروع فقط الضمانات تؤخذ على :
المحل التجاري، المعدات المشتراة بالقرض، الأصل التجاري
- لصالح البنك. تأمين الوفاة والعجز الكلي يُرفق بتفويض الاستفادة من
وهذا بالضبط ما صُمم البرنامج لتحقيقه: تشجيع المحاولة دون تهديد مصير العائلات.
الصورة. النتيجة: مخاطرتك الشخصية في حالة الفشل تبقى داخل حدود مشروعك
ووراء البنك، يقف ضمان بنسبة 80 ليكمل

سلفة بفائدة صفر لحديثي النشأة :

درهم التي حصلت على المحدث حديقًا المنتج الثالث موجه للمقاولات الصغيرة جدًا
قابلة للإرجاع: تستطيع أن تضيف إليه قرض استثمار لا يتجاوز 300.000
بشروط استثنائية: سلفة

- تمامًا. فائدة 0
 - دون ضمان.
 - تسدد بعد فترة سماح قدرها 5 سنوات
- قد تكون هي الفرق بين سيولة تنفذ في الشهر السادس وانطلاقة تصل إلى بر الأمان.
الأصلي بفائدة 21.75. للمشاريع الصغيرة التي تنطلق من الصفر، هذه السلفة
سنوات كاملة تنمو قبل أن تبدأ إرجاع هذه السلفة، بينما تسدد قرضك الاستثماري
تصوّر المنطق: الدولة تمنح شركتك الوليدة خمس

أين وكيف تقدّم؟

الإجراءات أبسط مما تتوقع:

1. شريكة في البرنامج؛ لا حاجة لفتح ملف لدى إدارة ما. اختر أي بنك شريك.
جميع البنوك المغربية الكبرى
2. إن وجدت، وكشوف أو إثباتات نشاط عند الاقتضاء. قدّم مشروعك إلى البنك.
دراسة جدوى أو عرض مقنع للمشروع، وثائق التأسيس
3. سقف 1.2 مليون، فائدة البرنامج، وبلا ضمان شخصي. البنك يدرس الملف
يقرر الائتمان كبنك عادي، لكن بعيون برنامج
4. دون أن تتدخل أنت في هذه الحلقة. التبادل الرقمي مع
الضمان بنسبة 80 يُبرم بين البنك و رقميًا،

كأي قرض بفائدتك المخفضة وشروط برنامجك. **صرف القرض والسداد. 5**
: يصرف البنك القرض وتسدده

ولم لا؟». تغيير الوكالة أو حتى البنك حَقك الكامل ما دمت لم توقع. نصيحة:
أول «لا» نهائية اسأل بنفسك صراحة: «هل درستُم ملفي تحت ؟
الصغرى ستعرض عليك تلقائيًا، وأخرى قد لا تذكره. لا تقبل
الكبرى «شريكة»، فإن حماس الوكالات يختلف: وكالة نشيطة في ملفات المقاولات
رغم أن كل البنوك

المالية مفتوحة منتج بنكي يُقدّم تحذير اقراه جيدًا:
يُعرض ويُسوّق من البنوك والمستشارين، لكن الافتراض الآمن هو: ما دامت أغلقتَه
هذا الكتاب على نص رسمي حديث لإعادة إطلاق غلاف جديد؛ البرنامج ما زال
لقطاعك ولحجم ملفك الآن، وليس حقًا دائمًا مسجلًا باسمك. لم نعتز أثناء إعداد
أبوابًا مفتوحة بأسماء أخرى. اسأل بنك إن كانت نافذة مفتوحة
تتأس: ضمانات العادية الفصل 12 ومنتجات الفصول اللاحقة تظل
، بدل أن تبني خطتك على توفر دائم مفترض. وإذا أجابك البنك بالنفي، فلا

ثلاثة ملفات، ثلاثة أحكام

الصغير. هذا هو الملف الذي صنّع البرنامج على مقاسه. **ملف يُقبل من أول مرة:**
أي ضمان شخصي مع سلفة بقاء لسيولتها بعد قرض استثمارها
القروي، وملفها مصمم على القروي بفائدة 1.75 وضمان 80 ودون
10 ملايين درهم بكثير. الضيعة معفاة أصلا من شرطي السن ورقم المعاملات في
شابة أسست تعاونية فلاحية صغيرة في منطقة قروية، رقم معاملاتها المتوقع دون
العادية بأسعار السوق، أو بإعادة تصميم المشروع. **ملف يُرفض لسبب وحيد:**
الإلحاح بل إعادة التصنيف: نشاطهما الحقيقي قد يجد مكانه في منتجات
العقاري مستبعد صراحة من البرنامج مهما كانت جودة دراسة الجدوى، والحل ليس
مشروع تطوير عقاري صغير بناء عمارة وبيع شققها. الجواب الفوري: لا. التطوير
شبابان يطلبان قرض لتمويل

«لست مؤهلا لهذا البرنامج» ليست «لست مؤهلا لأي شيء». **ملف يقف على الحافة:**
ودعم إذا توسع، ومنح الميثاق إذا كبر مشروعه. درس هذا الملف:
ضمانات أو لمبالغه الصغيرة والمتوسطة،
الخمس أخلّ به خارج بقليل. لكن عمر شركته لا يغلق باقي الأبواب:
المدينة، شركته عمرها ست سنوات ورقم معاملاته 8 ملايين درهم. شرط السنوات
صاحب مقهى في

قائمة تحقق قبل زيارة البنك

- أقل من 5 سنوات أو ضيعة قروية مصدر نحو إفريقيا معفى من الشرط عمري عمر شركتي
 - رقم معاملاتتي الفعلي أو المتوقع لا يتجاوز 10 ملايين درهم
 - قطاع نشاطي ليس تطويراً عقارياً ولا صيداً في أعالي البحار
 - مبلغ إجمالي استثمار استغلال لا يتجاوز 1.2 مليون درهم
 - صيغتي: الحضري 2 أم القروي 1.75
- أعرف
- سؤالي الأول جاهز: «هل نافذة مفتوحة لقطاعي عندكم الآن؟»

أسئلة تتكرر

- أجر يضللك. هل يمكنني الذهاب مباشرة إلى طلب ؟
رقمياً مع . كل من يوجهك إلى «مكتب » مقابل
لا القناة هي البنك حصراً: تطلب القرض منه، وهو يرتب الضمان 80
التي ستحمل الضمان. مشروع على الورق فقط ولم أؤسس بعد هل أستبعد؟
فعلياً عند صرف التمويل وإنجازه؛ البنك سيطلب منك وثائق التأسيس والأصول
لا، حاملو المشاريع مشمولون بالتصميم، بشرط تأسيس النشاط
داخل السقف، لا خارجه. هل سقف 1.2 مليون درهم لكل قرض أم لمجموع قروضي؟
يجمع قروض الاستثمار والاستغلال معاً. خطط إذن لتوزيع حاجتك بين النوعين
للمجموع: سقف المستفيد الواحد
والمنتظر قد يفوته الغلاف. ماذا لو فتحت النافذة ثم أغلقت أثناء دراسة ملفي؟
نافذة مفتوحة، فالأغلفة البرنامجية تستهلك بمنطق من سبق والملف الناقص ينتظر،
لهذا السبب يكرر هذا الفصل التحذير: أودع ملفاً كاملاً جاهزاً عند أول إشارة إلى

خلاصة الفصل

- و1.75 قروياً، بلا رسوم ملف، بلا ضمان شخصي ولا كفيل، بضمان
«عرض تأسيس» للمقاول المغربي الجديد: حتى 1.2 مليون درهم بفائدة 2 حضرياً
بنسبة 80 على أصول المشروع، وسلفة هو أقرب ما يكون إلى
هنا قبل أي منتج آخر وتحقق من النافذة المفتوحة لدى بنكك أولاً
العقاريون التطويريون والصيد في أعالي البحار. إن انطبقت عليك الشروط، فابدأ من
الذاتيون، وفلاحو القرى والمصدرون نحو إفريقيا بشروط ألين ومستبعد منه:
والمحدثون أقل من 5 سنوات ورقم معاملات حتى 10 ملايين، والمقاولون
بفائدة صفر للمقاولات الوليدة مع 5 سنوات سماح. مؤهل له: الشباب

Chapitre 13 : Intelaka — des crédits à 2 % et 1,75 % sans garantie personnelle

En février 2020, un programme a changé les règles du jeu pour des milliers de jeunes entrepreneurs marocains : le Programme Intégré d'Appui et de Financement des Entreprises, connu sous le nom d'Intelaka. Son idée était révolutionnaire dans sa simplicité : des crédits à des taux jamais vus sur le marché — 2 % en milieu urbain et 1,75 % en milieu rural, hors taxes — et, plus audacieux encore : sans aucune garantie personnelle ni caution personnelle exigée du porteur de projet. Dans un pays où le jeune entrepreneur devait hypothéquer la maison familiale avant de rêver d'un prêt, Intelaka est venu dire : la garantie, c'est votre projet lui-même. Ce chapitre présente les trois produits du programme, ses conditions exactes d'éligibilité, ses chiffres complets et la marche à suivre — avec, à la fin, un avertissement honnête sur un point que vous devrez vérifier vous-même.

Les trois produits

Intelaka se distribue via votre banque et porte la garantie de Tamwilcom. Il se décline en trois produits :

1. Damane Intelak — la version urbaine, pour les porteurs de projets et entreprises en ville et en zones urbaines.
2. Damane Intelak Al Moustatmir Al Qarawi — la version rurale, destinée à l'investisseur en milieu rural, y compris les petits agriculteurs.
3. Start-TPE — une avance spéciale pour les très petites entreprises nouvellement créées, détaillée en fin de chapitre.

Qui est éligible ?

Le cercle des bénéficiaires est large, dessiné pour inclure ceux que le financement classique exclut :

- Les porteurs de projets pas encore constitués, à condition de créer effectivement l'activité.
- Les auto-entrepreneurs régulièrement inscrits.
- Les jeunes entreprises innovantes et les entreprises de moins de 5 ans, avec un chiffre d'affaires — réel ou prévisionnel pour les créations récentes — ne dépassant pas 10 millions DH.
- En milieu rural : les petites exploitations agricoles et les projets fondés sur la melkisation (titres individuels sur les

terres collectives) ; les exploitations sont dispensées des conditions d'âge (5 ans) et de chiffre d'affaires.

- Les entreprises exportatrices vers l'Afrique : elles aussi dispensées de la condition des 5 ans.

Les secteurs exclus

Deux secteurs seulement sont hors programme — sachez-le avant toute démarche :

- La promotion immobilière.
- La pêche hauturière (haute mer).

Pour le reste, le champ est ouvert : industrie, agriculture, services, commerce, artisanat, numérique... La barrière réelle n'est pas le secteur, mais la fenêtre ouverte de la banque, comme nous le verrons.

Les chiffres clés, au complet

Fixez ces chiffres : ils sont le cœur du programme.

- Le plafond : crédits d'investissement et crédits d'exploitation cumulés, plafonnés au total à 1,2 million DH par bénéficiaire — attention : le plafond couvre les deux types ensemble, et non 1,2 million pour chacun.
- Le taux : 2 % hors taxes en milieu urbain, 1,75 % hors taxes en milieu rural.
- Les frais de dossier : zéro — aucun frais d'étude ni de dossier.
- L'assurance décès/invalidité totale : 0,1 % hors taxes — pratiquement le seul coût additionnel que vous lirez dans l'offre.
- La garantie Tamwilcom : 80 % du principal du crédit, l'un des niveaux de couverture les plus élevés du marché, sans commission de garantie selon les offres du programme.

Comparez vous-même : un crédit bancaire classique pour une entreprise sans historique peut coûter plus du double de ce taux — quand il n'est pas tout simplement refusé faute de garanties. Intelaka ne rend pas seulement le crédit bon marché ; il le rend possible.

Les sûretés : sur le projet, et seulement sur le projet

C'est là que se joue la vraie rupture avec le passé. Sous Intelaka :

- Aucune garantie personnelle ne vous est demandée : on ne vous réclamera pas l'hypothèque de votre bien ou de celui de votre famille.
- Aucune caution personnelle : nul ne devra se porter garant de votre dette.
- Les sûretés sont prises uniquement sur les actifs du projet : les locaux, les équipements achetés avec le crédit, le fonds de commerce.
- Le tout est assorti d'une délégation au profit de la banque de l'assurance décès/invalidité totale.

Derrière la banque, la garantie Tamwilcom à 80 % complète le tableau. Résultat : si le projet échoue, votre risque personnel reste contenu dans les limites du projet — exactement ce que le programme a été conçu pour obtenir : encourager la tentative sans mettre en péril le destin des familles.

Start-TPE : une avance à 0 % pour les entreprises naissantes

Le troisième produit vise les très petites entreprises nouvellement créées ayant obtenu un crédit d'investissement ne dépassant pas 300 000 DH : elles peuvent y ajouter une avance remboursable à des conditions exceptionnelles :

- 0 % d'intérêt — exactement zéro.
- Sans garantie.
- Remboursable après un différé de 5 ans.

Voyez la logique : l'État donne à votre entreprise naissante cinq années entières pour grandir avant de commencer à rembourser cette avance, pendant que vous remboursez votre crédit d'investissement principal à 1,75-2 %. Pour de petits projets qui démarrent de zéro, cette avance peut faire la différence entre une trésorerie épuisée au sixième mois et un démarrage qui atteint la rive sûre.

Où et comment déposer ?

La procédure est plus simple qu'on ne l'imagine :

1. Choisissez n'importe quelle banque partenaire : toutes les grandes banques marocaines sont partenaires du programme ; aucun dossier administratif préalable n'est requis.

2. Présentez votre projet à la banque : une étude de faisabilité ou un exposé convaincant du projet, les documents de constitution s'ils existent, et les justificatifs d'activité le cas échéant.
3. La banque instruit le dossier : elle décide comme une banque ordinaire, mais avec les lunettes Intelaka — plafond de 1,2 million, taux du programme, aucune garantie personnelle.
4. L'échange numérique avec Tamwilcom : la garantie à 80 % se conclut entre la banque et Tamwilcom par voie numérique, sans que vous ayez à intervenir dans cette boucle.
5. Déblocage et remboursement : la banque débloque le crédit et vous remboursez comme n'importe quel prêt — à votre taux réduit et aux conditions de votre programme.

Conseil : toutes les grandes banques sont « partenaires », mais l'enthousiasme des agences varie : une agence active sur les dossiers de petites entreprises vous proposera Intelaka d'elle-même, une autre ne le mentionnera pas. Ne prenez pas le premier « non » pour une réponse définitive — demandez explicitement : « avez-vous étudié mon dossier sous Intelak, et sinon pourquoi ? ». Changer d'agence, voire de banque, est votre droit le plus strict tant que vous n'avez pas signé.

Avertissement — lisez-le attentivement : Intelaka est un produit bancaire servi tant que ses enveloppes financières restent ouvertes ; ce n'est pas un droit permanent inscrit à votre nom. Lors de la préparation de ce livre, nous n'avons trouvé aucun texte officiel récent relançant une nouvelle enveloppe ; le programme continue d'être présenté et commercialisé par les banques et les conseillers, mais l'hypothèse prudente est la suivante : demandez à votre banque si la fenêtre Intelak est ouverte pour votre secteur et pour la taille de votre dossier, maintenant, au lieu de bâtir votre plan sur une disponibilité permanente présumée. Et si la banque répond non, ne désespérez pas : les garanties Damane classiques (chapitre 12) et les produits des chapitres suivants restent des portes ouvertes sous d'autres noms.

Trois dossiers, trois verdicts

Un dossier accepté du premier coup : une jeune femme fonde une petite coopérative agricole en zone rurale, avec un chiffre d'affaires prévisionnel très inférieur à 10 millions DH. Les exploitations rurales sont de toute façon dispensées des conditions d'âge et de chiffre d'affaires, et son dossier est taillé pour Intelak rural : taux de 1,75 %, garantie de 80 %, aucune garantie personnelle — avec l'avance Start-TPE en réserve de trésorerie après son petit crédit d'investissement. C'est le dossier pour lequel le programme a été dessiné.

Un dossier refusé pour une seule raison : deux jeunes demandent un crédit Intelaka pour financer une petite opération de promotion immobilière — construire un immeuble et en vendre les appartements. Réponse immédiate : non. La promotion immobilière est expressément exclue du programme, quelle que soit la qualité de l'étude de faisabilité ; la solution n'est pas d'insister, mais de reclasser : leur activité réelle peut trouver sa place dans les produits Damane classiques aux taux du marché, ou dans un projet redessiné.

Un dossier à la frontière : un cafetier en ville, dont la société a six ans et 8 millions DH de chiffre d'affaires. La condition des cinq ans est manquée — il est juste hors d'Intelaka. Mais l'âge de sa société ne ferme pas les autres portes : les garanties Damane Express ou Atassyir pour ses montants petits et moyens, les soutiens Maroc PME s'il s'étend, les primes de la Charte si son projet grandit. La leçon du dossier : « inéligible à ce programme » ne signifie pas « inéligible à tout ».

Check-list avant la visite à la banque

- [] Mon âge / l'âge de ma société est inférieur à 5 ans (ou je suis une exploitation rurale / un exportateur vers l'Afrique dispensé de la condition)
- [] Mon chiffre d'affaires, réel ou prévisionnel, ne dépasse pas 10 millions DH
- [] Mon secteur n'est ni la promotion immobilière ni la pêche hauturière
- [] Mon montant total (investissement + exploitation) ne dépasse pas 1,2 million DH
- [] Je connais ma version : Intelak urbain (2 %) ou Intelak rural (1,75 %)
- [] Ma première question est prête : « la fenêtre Intelak est-elle ouverte pour mon secteur chez vous, en ce moment ? »

En résumé

Intelaka est ce qui ressemble le plus à une « offre de lancement » pour le nouvel entrepreneur marocain : jusqu'à 1,2 million DH à 2 % en ville et 1,75 % à la campagne, sans frais de dossier, sans garantie personnelle ni caution, avec une garantie Tamwilcom de 80 % sur les seuls actifs du projet, et l'avance Start-TPE à 0 % pour les entreprises naissantes avec 5 ans de différé. Y sont éligibles : les jeunes créateurs (moins de 5 ans, chiffre d'affaires jusqu'à 10 millions DH), les auto-entrepreneurs, les agriculteurs ruraux et les exportateurs vers l'Afrique à des conditions assouplies. En sont exclus : les promoteurs immobiliers et la pêche hauturière. Si vous remplissez les conditions, commencez par ici avant tout autre produit — et vérifiez d'abord la fenêtre ouverte auprès de votre banque.

الجزء الثالث التمويل: المنح والقروض والضمانات

Partie 3 : Le financement — primes, crédits et garanties

المغلق، وما الذي ما زال مفتوحاً لأصحابه الفصل 14: البرنامج

Chapitre 14 : Forsa — le programme fermé, et ce qui reste ouvert à ses bénéficiaires

الفصل مختلف عن كل فصول الكتاب، وعنوانه يقول الحقيقة كاملة منذ السطر الأول: بين خطة تشتغل ووعود تباع في مجموعات فيسبوك. برنامج مغلق هذا تأجيل السداد، والعرض البنكي البديل. الصدق في هذا الكتاب ليس شعاراً؛ إنه الفرق موته، وأن تكتشف إن كنت من أصحابه القدامى بابين ما زال مفتوحين لك فعلاً: لا الأسطورية، وأن تفهم لماذا تظل نسخة مشوهة منه حية في الإنترنت رغم أسباب وجيهة: أن تعرف القصة الحقيقية للبرنامج كما كانت بأرقامها الصحيحة البرنامج مبنية على باب مقفل. لكن لا تغلق الصفحة بعد فهذا الفصل كتب لثلاثة وأنت تخطط لتقديم ملف غداً، فتوقف هنا: الخطة التي تبنيها على هذا ولم نتحقق من أي إصدار جديد إلى حدود إعداد هذا الكتاب. إذا كنت تقرأ هذا الفصل. لم تعد هناك دعوة ترشيح مفتوحة، لا في 2024 ولا في 2025.

ماذا كان ؟

تديره، بغلاف مالي قدره وزارة السياحة أطلق في أبريل 2022 من طرف غير مسبوق في المغرب من حيث طريقة الوصول إليه: الترشيح 2.5 مليار درهم التي شبابيك، ودون ضمانات. وعُرف البرنامج إصدارين اثنين: رقمي بالكامل، وكان مفهومه لوسطاء. إصدار 2022 وإصدار 2023 عبر الموقع، دون وساطات، دون دون إعلان رسمي في. أو لدى الوزارة مجرد صدى متأخر أو تسويق هذان كل ما وُجد، وكل كلام عن «إصدار جديد قادم»

كان مسار المرشح المختار يمر بثلاث مراحل:

تكوّن حامل المشروع في زيادة الأعمال عن بُعد. التكوين الإلكتروني 1.
:أكاديمية رقمية

لصقل المشروع وتجهيز ملف التمويل. شهرين ونصف: حوالي الاحتضان 2.
من المواكبة لدى هياكل احتضان

: للمشاريع التي تجتاز لجان الانتقاء والتمويل. التمويل 3.

التمويل الحقيقي بالأرقام وحقيقة مشوّهة شائعة

مدونات وصفحات كثيرة تكتب أن كان يمنح «قرضاً بقيمة 100.000 درهم درهم»، أي 110.000 درهم في المجموع. زائدها أهم تصحيح في الفصل. ما زالت في وثائق البرنامج وملخصات الوزارة نفسها، كان هذا غير صحيح. منحة 10.000 ، مكوّنة من جزأين: حتى 100.000 درهم في المجموع التمويل الحقيقي، كما ورد

- لا تُردّ منحة قدرها 10.000 درهم
- قرض شرف قدره 90.000 درهم بفائدة 0 قبل بدء السداد. تأجيل سنتين مع 10 سنوات يُردّ كاملاً، على مدة تصل إلى هو 90.000 درهم. من بنى خطة على رقم 110.000 بنى على رقم لم يوجد قط. أي أن ما يدخل حسابك سققاً هو 100.000 درهم، وما يجب أن يخرج منه لاحقاً

من كان مؤهلاً؟

شروط الإصدارين كانت واسعة بتصميم مقصود:

- 18 سنة فأكثر، من ومغاربة العالم مقيمون في المغرب
- أفكار لم تنفذ بعد، ومقاولون ذاتيون، وتعاونيات، وشركات صغيرة جداً عمرها أقل من 3 سنوات حاملو
- مشمولة. كل القطاعات
- قرض الشرف بطبيعته يقوم على الثقة والمواكبة. دون ضمان

الحصيلة: برنامج ناجح بمعايير أصحابه

الصحافة، تجاوز البرنامج هدفه الأول 10.000 مستفيد في الإصدار: فقد مَوّل 2023 وتعاقد البرنامج مع 10.000 مستفيد سنة 2022 بأرقام الوزارة المتداولة في توزيعهم لافتاً: 21.160 إلى 21.200 مستفيد، أي حوالي 11.200 مستفيد سنة الممولة جاءت من الوسط القروي والمدن الصغيرة، و64 في الإصدارين معاً. وكان لبرنامج منته لا يعيد فتح بابه. 32 من المستفيدين شباب، و76 من المشاريع وصول واسع إلى فئات لم تكن تصلها أدوات التمويل العادية. لكن النجاح التاريخي نساء. هذه أرقام لا ينكرها هذا الفصل: نجح تجربة

الوضع الحالي بصراحة كاملة

دون تجميل: بحثنا عن أي دعوة ترشيح لسنة 2024 أو 2025 أو 2026، ليست موضوع هذا الكتاب؛ ما يهمك كمقاول هو الوقائع: فلم نجد أيًا منها لنقلها تنتظره، ولا قائمة انتظار رسمية تنضم إليها. الأسباب الإدارية والبرمجة الحكومية الأدوات المفتوحة فعلا. لا يوجد اليوم باب تقديم مفتوح، ولا تاريخ إغلاق و باب أغلق بعد إصدارين، وخطتك يجب أن تبنى على وسائل أدوات هذا الكتاب والميثاق ودعم.

وزارة السياحة. كل ما عداها كذب حتى يثبت العكس بإعلان رسمي. تحذير: برنامج ميت لاصطيادك. التحقق الوحيد المشروع: الموقع الرسمي. في « الجديد » مقابل رسوم، أو يطلب مالا « لضمان قبولك »، يستعمل اسم انتبه لمن يستغل الاسم. أي شخص أو صفحة أو « مكتب » يعرض عليك التسجيل

ما الذي ما زال حيًا؟ بابان لأصحاب

من مستفيدي الإصدارين أو ممن كادوا يصلون، فليست القصة منتهية بالنسبة إليك. إن كنت

الباب الأول: تأجيل سنة كاملة لسداد القرض

أو يريدون مهلة لتنفس مشاريعهم: تأجيلا اختياريًا لمدة سنة واحدة أدخلت الحكومة على سداد قروض للمستفيدين الحاليين الذين يواجهون صعوبات

- يطلب منك، لا تلقائي. اختياري التأجيل
 - ابتداءً من 1 دجنبر 2025. الطلبات تقدّم عبر موقع
 - لا رسوم إضافية عليك لتفعيله. الدولة تتحمل كلفة إعداد هذا الخيار
- السنة قد تكون الفرق بين استمراره وانتهائه: اطلبها عبر القناة الرسمية وفي آجالها. إن كان مشروعك حيًا لكن سيولته مضغوطة، فهذه

الباب الثاني: العرض البنكي لمرشحي الأمس

فتح عرض بنكي موجه لفئة محددة: مرشحو الذين يناير 2024 منذ نفسه. لهم يعرض النظام البنكي: أتموا التكوين والاحتضان واجتازوا لجنة التمويل لكنهم لم يحصلوا على تمويل

- 100.000 درهم قرضًا حتى
- حضري قروي على منوال 1.75 و 2 بفائدة بين
- حسب مصدر المرشح
- تأجيل سنتين مع 7 سنوات على مدة تصل إلى

بدقة؛ هذا العرض صنع لمملك بالذات، وكثير من المؤهلين له لا يعرفون بوجوده. في اللجنة وتوقف بك القطار عند غياب التمويل فاذهب إلى بنكك واذكر وضعيتك

إن كنت من هذه الفئة أتممت المسار ونجحت

جديد من أو برنامج وريث له، فتتحقق منه في مكانين فقط: نصيحة:
وبلاغات. إذا أعلن قبل طبعة لاحقة من هذا الكتاب عن إصدار
عن «التسجيل في فرصة» كما تعامل أي إعلان مشبوه: بالحذر أولاً. وزارة السياحة
يملك مفاتيح هذا الباب. وحتى يظهر ذلك الإعلان الرسمي، عامل كل حديث
. لا فيديو تيك توك، ولا مجموعة واتساب، ولا مكتب خدمات

الخط الزمني الكامل في نقاط

السياحة، غلاف 2.5 مليار درهم، ترشيح رقمي عبر .. أبريل 2022.

: إطلاق من وزارة

- الإصدار الأول 10.000 مستفيد ممول. 2022
- مستفيد 64 قروي ومدن صغيرة، 76 شباب، 32 نساء. 2023
- الإصدار الثاني 11.200 متعاقد؛ الحويلة 21.200
- 100.000 درهم بـ 21.75 على 7 سنوات مع تأجيل سنتين. يناير 2024
- العرض البنكي البديل لمرشحي المجتازين للجنة دون تمويل: حتى

: فتح

- إصدار ترشيح جديد يتم التحقق منه البرنامج مغلق للتقديم. 2024/2025

: لا

- عبر ، وعلى نفقة الدولة من حيث كلفة الإعداد. 1 دجنبر 2025
- طلبات التأجيل الاختياري لسنة واحدة في سداد قروض المستفيدين الحاليين،

: فتح

وأيّن تذهب بدلاً منه؟

الفصل 4. القاسم المشترك بينها جميعاً: إنها موجودة الآن، لا في ذاكرة 2023.
الناشئة الفصل 15، ونظام الميثاق الخاص بالمقاولات الصغيرة إذا كبر مشروعك
الفصل 12، ودعم و للمقاولات والشركات

إن كنت جديداً وصغيراً الفصل 13، وضمانات عبر بنكك
فالبداية المفتوحة اليوم كثيرة، وكلها مفصلة في هذا الكتاب:
إذا وصلت إلى هذا الفصل طامعاً في تمويل صغير لانطلاقتك،

أسئلة تتكرر

موقعاً يعلن فتح «2026» أيمن أن يكون كتابكم متأخراً؟

أول الفرحين لكن إلى أن توجد في القنوات الرسميتين، فهي غير موجودة. وجدت
الذي رأيته غير رسمي. وإن ظهرت دعوة رسمية بعد صدور هذا الكتاب فسنكون
الرسمي وصفحة وزارة السياحة. إن لم تجد الدعوة هناك، فالإعلان

تحقق بنفسك في دقيقة: افتح

نيابة عنك». أنا مستفيد قديم ومتعثر في السداد ماذا أفعل قبل طلب التأجيل؟ تذكر أن كلفة إعداد الخيار تتحملها الدولة، فلا تدفع لأي وسيط «لتقديم الطلب أو قابل للاستمرار، ثم قدم طلب التأجيل عبر . ضمن الآجال المعلنة؛ جهّز ما يثبت وضعية مشروعك الحالية أنه قائم

وهي مفتوحة. لم أقبل أصلا في رغم إتمامي التكوين هل لي شيء؟ درهم بشروط ميسرة. أما إن توقفت قبل اللجنة، فطريقك هو أدوات الفصول الأخرى أن يصلك التمويل، فالعرض البنكي منذ يناير 2024 وُجد لأمثالك: حتى 100.000 إذا أتممت التكوين والاحتضان واجتازت لجنة التمويل دون

خلاصة الفصل

سنوات، وحوالي 21.200 مستفيد أغلبهم من الشباب والقرى. وهو اليوم 100.000 درهم منها 10.000 منحة و90.000 قرض شرف بفائدة صفر على 10 الماضي تجربة وصول استثنائية: إصداران 2022 و2023، تمويل أقصاه الفصول الأخرى من هذا الكتاب، حيث الأبواب مفتوحة فعلا. مغلق كان بصيغة 2024 لمن أكملوا المسار دون تمويل. أما خطتك أنت القارئ الجديد فمكانها لسنة في السداد يُطلب عبر . منذ دجنبر 2025، وعرض بنكي منذ يناير ، ولا دعوة مفتوحة له. ما يعيش منه أمران: تأجيل اختياري

Chapitre 14 : Forsa — le programme fermé, et ce qui reste ouvert à ses bénéficiaires

Ce chapitre diffère de tous les autres chapitres du livre, et son titre dit toute la vérité dès la première ligne : le programme Forsa est fermé. Il n'y a plus d'appel à candidatures ouvert — ni en 2024, ni en 2025 — et nous n'avons vérifié aucune édition nouvelle jusqu'à la préparation de ce livre. Si vous lisez ce chapitre en prévoyant de déposer un dossier Forsa demain, arrêtez-vous ici : le plan que vous bâtiriez sur ce programme reposerait sur une porte verrouillée. Mais ne tournez pas la page tout de suite — ce chapitre existe pour trois bonnes raisons : connaître l'histoire réelle du programme telle qu'elle fut (avec ses chiffres exacts, non légendaires) ; comprendre pourquoi une version déformée de Forsa continue de vivre sur internet malgré sa fin ; et découvrir — si vous faites partie de ses anciens bénéficiaires — deux portes qui restent effectivement ouvertes pour vous : le moratoire de remboursement et l'offre bancaire alternative. L'honnêteté, dans ce livre, n'est pas un slogan : c'est la différence entre un plan qui fonctionne et des promesses

vendues dans des groupes Facebook.

Ce qu'était Forsa

Forsa a été lancé en avril 2022 par le ministère du Tourisme, qui le pilote, avec une enveloppe de 2,5 milliards DH. Son concept était inédit au Maroc par son mode d'accès : une candidature entièrement digitale sur le site forsa.ma, sans intermédiaires, sans guichets, sans garanties. Le programme a connu exactement deux éditions : 2022 et 2023 — voilà tout ce qui a existé, et tout discours sur une « nouvelle édition à venir », sans annonce officielle sur forsa.ma ou auprès du ministère, n'est qu'un écho tardif ou un argument d'intermédiaires.

Le parcours du candidat retenu comportait trois étapes :

1. La formation en ligne : une académie digitale (Forsa Academy) formait le porteur de projet à l'entrepreneuriat, à distance.
2. L'incubation : environ deux mois et demi d'accompagnement auprès de structures d'incubation, pour affûter le projet et préparer le dossier de financement.
3. Le financement : pour les projets ayant franchi les commissions de sélection et de financement.

Le financement réel en chiffres — et une idée reçue à corriger

Voici la correction la plus importante du chapitre. De nombreux blogs et pages écrivent encore que Forsa accordait « un prêt de 100 000 DH plus une subvention de 10 000 DH », soit 110 000 DH au total. C'est faux. Le financement réel, tel qu'il figure dans les documents du programme et les synthèses du ministère lui-même, s'élevait à 100 000 DH au maximum, au total, composé de deux éléments :

- Une subvention de 10 000 DH — non remboursable.
- Un prêt d'honneur de 90 000 DH à 0 % — intégralement remboursable, sur une durée pouvant atteindre 10 ans, avec un différé de 2 ans avant le début des remboursements.

Autrement dit, le maximum qui entrait sur votre compte était 100 000 DH, et ce qui devait en ressortir ensuite était 90 000 DH. Quiconque a bâti un plan sur le chiffre de 110 000 DH l'a bâti sur un nombre qui n'a jamais existé.

Qui était éligible ?

Les conditions des deux éditions étaient volontairement larges :

- Des résidents au Maroc et des Marocains du monde, âgés de 18 ans et plus.
- Des porteurs d'idées non encore réalisées, des auto-entrepreneurs, des coopératives et de très petites entreprises créées depuis moins de 3 ans.
- Tous les secteurs étaient couverts.
- Sans garantie — le prêt d'honneur repose par nature sur la confiance et l'accompagnement.

Le bilan : un programme réussi selon ses propres critères

Selon les chiffres du ministère rapportés par la presse, le programme a dépassé son objectif initial de 10 000 bénéficiaires par édition : 10 000 lauréats financés en 2022 et 11 200 contractés en 2023, soit environ 21 160 à 21 200 bénéficiaires sur les deux éditions. Leur profil était frappant : 64 % des projets financés provenaient du milieu rural et des petites villes, 76 % des bénéficiaires étaient des jeunes, et 32 % des femmes. Ce chapitre ne conteste pas ces chiffres : Forsa a réussi comme expérience d'accès massif à des publics que les outils de financement ordinaires n'atteignaient pas. Mais le succès historique d'un programme terminé ne rouvre pas sa porte.

La situation actuelle, en toute franchise

Disons-le sans fard : nous avons cherché un quelconque appel à candidatures Forsa pour 2024, 2025 ou 2026, et nous n'en avons trouvé aucun. Il n'existe aujourd'hui ni fenêtre de dépôt ouverte, ni date de clôture à surveiller, ni liste d'attente officielle à rejoindre. Les raisons administratives et la programmation gouvernementale ne sont pas l'objet de ce livre ; ce qui compte pour vous, entrepreneur, ce sont les faits : Forsa est une porte qui s'est refermée après deux éditions, et votre plan doit s'appuyer sur les instruments réellement ouverts — Damane, Intelaka, la Charte, les soutiens Maroc PME et les autres outils de ce livre.

Avertissement : méfiez-vous de ceux qui exploitent le nom. Toute personne, page ou « bureau » qui vous propose une inscription au « nouveau Forsa » contre des frais, ou qui vous demande de l'argent pour « garantir votre acceptation », utilise le nom d'un programme mort pour vous piéger. La seule vérification légitime : le site officiel forsa.ma et le ministère du

Tourisme. Tout le reste est mensonge jusqu'à preuve officielle du contraire.

Ce qui reste vivant : deux portes pour les gens de Forsa

Si vous êtes bénéficiaire de l'une des deux éditions, ou l'un de ceux qui sont passés tout près, l'histoire n'est pas terminée pour vous.

Première porte : un moratoire d'un an sur les remboursements

Le gouvernement a introduit un moratoire optionnel d'un an sur le remboursement des prêts Forsa, pour les bénéficiaires actuels confrontés à des difficultés ou ayant besoin d'un répit pour leurs projets :

- Le moratoire est optionnel — il se demande, il ne s'applique pas automatiquement.
- Les demandes se déposent sur forsa.ma à partir du 1er décembre 2025.
- L'État prend en charge les frais de mise en place de cette option — aucun coût supplémentaire pour l'activer.

Si votre projet est vivant mais sa trésorerie serrée, cette année peut faire la différence entre sa survie et son effondrement : demandez-la par le canal officiel, dans les délais.

Deuxième porte : l'offre bancaire pour les candidats d'hier

Depuis janvier 2024, une offre bancaire est ouverte à une catégorie précise : les candidats Forsa qui ont achevé la formation et l'incubation et franchi la commission de financement, mais qui n'ont pas obtenu le financement Forsa lui-même. Pour eux, le système bancaire propose :

- Un crédit pouvant atteindre 100 000 DH.
- À un taux de 1,75 % à 2 %, selon l'origine du candidat (rural/urbain, dans l'esprit d'Intelaka).
- Sur une durée maximale de 7 ans, avec un différé de 2 ans.

Si vous êtes de cette catégorie — le parcours accompli, la commission franchie, et le train arrêté faute de financement — rendez-vous dans votre banque et exposez votre situation avec précision : cette offre a été dessinée pour votre dossier, et

beaucoup de ceux qui y ont droit ignorent son existence.

Conseil : si une édition nouvelle de Forsa — ou un programme héritier — est annoncée avant une réédition de ce livre, vérifiez-la à deux endroits seulement : forsa.ma et les communiqués du ministère du Tourisme. Ni vidéo TikTok, ni groupe WhatsApp, ni bureau de services ne détient les clés de cette porte. Et tant que cette annonce officielle n'existe pas, traitez tout discours sur « l'inscription à Forsa » comme vous traitez toute publicité suspecte : avec prudence d'abord.

La chronologie complète en points

- Avril 2022 : lancement de Forsa par le ministère du Tourisme ; enveloppe de 2,5 milliards DH ; candidature digitale sur forsa.ma.
- 2022 : première édition — 10 000 bénéficiaires financés.
- 2023 : deuxième édition — 11 200 lauréats contractés ; bilan ≈ 21 200 bénéficiaires (64 % du rural et des petites villes, 76 % de jeunes, 32 % de femmes).
- Janvier 2024 : ouverture de l'offre bancaire alternative pour les candidats Forsa validés en commission mais non financés : jusqu'à 100 000 DH à 1,75-2 %, sur 7 ans avec 2 ans de différé.
- 2024-2025 : aucune édition d'appel à candidatures vérifiée — le programme est fermé aux nouvelles demandes.
- 1er décembre 2025 : ouverture des demandes de moratoire optionnel d'un an sur les remboursements des bénéficiaires actuels, via forsa.ma, les frais de mise en place étant pris en charge par l'État.

Et où aller à la place ?

Si vous êtes arrivé à ce chapitre en espérant un petit financement pour démarrer, les alternatives ouvertes aujourd'hui sont nombreuses, et toutes sont détaillées dans ce livre : Intelaka si vous êtes nouveau et petit (chapitre 13) ; les garanties Damane via votre banque (chapitre 12) ; les soutiens Maroc PME et Innov Invest pour entreprises et startups (chapitre 15) ; le système TPME de la Charte si votre projet grandit (chapitre 4). Leur point commun : elles existent maintenant, pas dans les souvenirs de 2023.

En résumé

Forsa fut — au passé — une expérience d'accès exceptionnelle : deux éditions (2022 et 2023), un financement maximal de 100 000 DH (dont 10 000 DH de subvention et 90 000 DH de prêt d'honneur à 0 % sur 10 ans), et environ 21 200 bénéficiaires, jeunes et ruraux pour la plupart. Il est aujourd'hui fermé, sans aucun appel ouvert. Deux choses en survivent : un moratoire optionnel d'un an sur les remboursements, à demander sur forsa.ma depuis décembre 2025, et une offre bancaire (depuis janvier 2024) pour ceux qui avaient achevé le parcours sans financement. Quant à votre plan à vous, lecteur nouveau, il se trouve dans les autres chapitres de ce livre — là où les portes sont réellement ouvertes.

الجزء الثالث التمويل: المنح والقروض والضمانات

Partie 3 : Le financement — primes, crédits et garanties

دعم المقاولات والشركات الناشئة

9

الفصل 15:

Chapitre 15 : Maroc PME et Innov Invest — Istitmar, Mouwakaba et financement des startups

بقلم: جمال عميمي

فإن الوكالة الوطنية لإنعاش المقاولات الصغرى والمتوسطة المعروفة اختصارًا بـ كانت منح ميثاق الاستثمار هي «الباب الكبير» لدعم الاستثمار في المغرب، والمساعدة التقنية، والتحول الرقمي، والخبرة. وبموازاتها، يقف إذا المادي الأرض والمباني والمعدات، بل تمويل أيضًا ما لا يقل أهمية: الدراسات، أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة كل يوم. فهذه الوكالة لا تكتفي بدعم الاستثمار الناشئة، يكملها اليوم عرض صندوق هي الباب الذي يطرقة ذراعًا متخصصة في الابتكار والشركات في إطار «مغرب الرقمي 2030».

ونبين كيف تصل إليها عمليًا، وما الذي يجب التحقق منه قبل أن تبني خطتك عليها. الأدوات الثلاث بأرقامها وشروطها كما تعرضها البنوك الشريكة والهيكل الموسومة، في هذا الفصل نشرح هذه

أولاً: منحة الاستثمار من

شكل منحة، وفق شبكة تختلف حسب حجم المقاول وموقع المشروع: الصناعي. مبدؤه بسيط: الدولة تتحمل نسبة من كلفة مشروعك الاستثماري على الدعم الاستثماري الأبرز لدى في جيله الحالي المرتبط بالإنعاش

هو برنامج

- من مبلغ المشروع منحة قدرها المقاولات الصغرى والمتوسطة :
10 ملايين درهم، بسقف 20
- **30 من مبلغ المشروع منحة قدرها المقاولات الصغيرة جدًا :**
2 مليون درهم، بسقف
- **الدار البيضاء طنجة للمشاريع المقامة 5 نقط مئوية تضاف علاوة جهوية :**
تشجيعاً للاستثمار في باقي جهات المملكة. خارج محور

البديل التكنولوجي

- العمليات الصناعية، تكنولوجيا متقدمة، فهناك صيغة خاصة بالاستثمار التكنولوجي:
إذا كان مشروعك ذا مكون تكنولوجي واضح تحديث خطوط الإنتاج، رقمنة
- **محور الدار البيضاء طنجة من مبلغ الاستثمار التكنولوجي، ترتفع إلى 30**
35 خارج
 - **ملايين درهم للمقاولات الصغيرة جدًا، و 1.5 مليون درهم السقف:**
للمقاولات الصغرى والمتوسطة. 10
- بفتتها، فتستفيد من المبلغ كاملاً نظرياً، شريطة قبول ملفها واستيفاء باقي الشروط.
النظرية إلى 35، أي 1.4 مليون درهم وهي دون سقف 2 مليون درهم الخاص
درهم في معدات جديدة. بنسبة 30 زائد 5 نقط لأنها خارج المحور، تصل المنحة
خذ مثلاً عملياً: مقالة صغيرة جدًا في أكادير تستثمر 4 ملايين

ثانيًا: تمويل المواكبة والخبرة

بل بسبب غياب الدراسة الجيدة والخبرة. لهذا أطلقت برنامج
بشكل مشترك: كثير من المشاريع لا يتعثرون بسبب غياب المعدات،

الذي يمول

- دراسات الجدوى، دراسات السوق، إعادة الهيكلة: المساعدة التقنية
- أنظمة التسيير، التجارة الإلكترونية، رقمنة العمليات: التحول الرقمي
للمقولة
- أسواق جديدة خبرة التطوير المشترك
لرفع تنافسية المقولة ودخول

الأصول؛ يشتري العقول والخبرة التي تجعل تلك الأصول مربحة.
مشكلتك الحقيقية في الآلة أم في التسيير والتسويق. منحة تشتري
الرسالة هنا واضحة: قبل أن تشتري آلة جديدة، اسأل هل

ثالثًا: صندوق وقود الشركات الناشئة

والمالية لفائدة تديره صندوق
انطلق سنة 2017، وخلال سنوات عمله: البنك الدولي، وبدعم من وزارة الاقتصاد

- **1.000** مقاول رافق حوالي
- **500** شركة ناشئة مؤل أكثر من
- بين منح وقروض واستثمارات؛ **590** مليون درهم عبأ أكثر من
- استثمرت بدورها أكثر من **500** مليون درهم في حوالي **40** شركة ناشئة.
وبنى أربعة صناديق بذرة ورأسمال مجازفة

كيف تصل إلى ؟

دعم موسومة لا تقدّم الطلبات إلى الصندوق مباشرة في العادة، بل عبر
وعبر هذه الهياكل تمنح «تذاكر» التمويل الكلاسيكية للصندوق: هياكل
حاضنات ومسرّعات معتمدة من .

الأولى، وترتفع إلى **100.000** درهم تصل إلى منحة : 1.
فأكثر إذا كان المشروع يحمل **200.000** درهم لفكرة مبتكرة في مرحلتها
شريكين.

بدون ضمان و0 قرض بدون فائدة قرض الشرف : 2.
فأكثر إذا تقدّم **500.000** درهم، ويرتفع إلى **250.000** درهم، يصل إلى
معاً. مرشحان

إحصائيات بقاء الشركات الناشئة تكون أفضل مع تعدد المؤسسين وتكامل مهاراتهم.
السقوف المضاعفة: المنظومة تشجع الفرق المؤسّسة على حساب المنفردين، لأن
لاحظ منطق

جيل «مغرب الرقمي 2030»

رابعاً: عرض

الإدارة و، أطلقت مغرب الرقمي 2030 في إطار استراتيجية
عرضاً جديداً اسمه وزارة الانتقال الرقمي وإصلاح
السريع. يتكون العرض من أربع أدوات متدرجة حسب نضج المشروع:
، يستهدف المؤسسين ذوي الخبرة الذين يبنون شركات ناشئة قابلة للنمو

1. الخبرة، حتى يتفرغوا لبناء شركتهم دون ضغط مالي شخصي. منحة الحياة:
دخل شهري للمؤسسين ذوي
2. والتصميم، والتحقق من السوق. **200.000** درهم تصل إلى منحة الاحتضان:
تمويل النموذج الأولي ،
3. التجاري. بدون ضمان و0 بفائدة **500.000** درهم يصل إلى قرض الشرف:
، مخصص للإطلاق

خواص. 500.000 درهم إلى 2 مليون درهم من قرض البذرة : 4.

مع عملية رفع رؤوس أموال لدى مستثمرين

للتسريع، بالموازاة

، وقعت ست هياكل دعم على الانخراط في هذا العرض:

6،

غلاف يفوق و500، ،

شركة ناشئة وهدف يتجاوز 700 مليون درهم. وتتحدث التقارير الصحفية عن

وهي أرقام صحفية تظل قابلة للتطور مع تقدم التنزيل. 800

والخطوات العملية لأدوات و

قائمة الوثائق

- قانوني محين للشركة النظام الأساسي، السجل التجاري، التعريف الجبائي؛ ملف
- جدوى أو عرض مقنع للمشروع يشمل السوق والمنافسين والتوقعات المالية؛ دراسة
- عروض أسعار للمعدات أو الخدمات المطلوب تمويلها؛
- مخطط تمويل يبين حصتك الذاتية وباقي مصادر التمويل؛
- إلى لجان أو .
الناشئة: الانخراط أولاً لدى هيكل دعم موسوم احتضان تسريع يقدم ملفك بالنسبة للشركات

الخطوات باختصار:

إطلاق تجاري قرض الشرف، تسريع قرض البذرة.

خبرة، فكرة مبتكرة،

1. حدد الأداة المناسبة لمرحلتك: استثمار مادي،

مباشرة لبرامج الوكالة، وهيكل الدعم الموسوم لأدوات الابتكار.

2. توجه إلى الجهة القناة: بنك أو

3. جهز الملف كاملاً قبل الإيداع الملفات الناقصة هي أول سبب للتأخير.

فهذه البرامج تعمل غالباً بنظام الدعوات .

4. تابع الدعوات المفتوحة ونوافذ الإيداع،

الدعوات تكون النوافذ قصيرة، والملفات الجاهزة هي التي تقبل أولاً. نصيحة:

حضر دراسة الجدوى وعروض الأسعار ومخطط التمويل من الآن؛ فحين تفتح

لا تنتظر فتح دعوة لتجهيز ملفك.

في الموقع الرسمي دعوات برامج تفتح عبر تحذير هيكلي:

كما تعرضها البنوك الشريكة؛ تحقق دائماً من الدعوة المفتوحة حالياً وقطاعاتها

الشروط والأرقام المذكورة في هذا الفصل هي شروط جيل «الإنعاش الصناعي»
أي برنامج جاريًا ومتاحًا لك... محددة القطاعات والأجال.
قبل اعتبار

عن التركيبة المسموحة قبل التوقيع على أي التزام. تحذير من التكديس:
فستختار عادة المسار الأنفع لك لا الاثنين؛ أسأل بنك والمركز الجهوي للاستثمار
فإذا كان مشروعك مؤهلاً لمنحة ميثاق ومنحة معًا،
دعمين وطنيين على نفس الاستثمار عدم التجميع .
كقاعدة عامة في المنظومة المغربية، لا يمكن تكديس

خامساً: أمثلة محسوبة ومساران إضافيان انتبه إليهما

البيضاء طنجة 25، أي مثال 1 مقالة صغرى ومتوسطة خارج المحور:
في خط إنتاج جديد. المنحة: 20 نسبة 5 نقط خارج محور الدار
المطلوب وشروطه. 2 مليون درهم شركة صناعية في مكناس تستثمر 8 ملايين درهم
10 ملايين درهم. هذا المبلغ يعادل ربع المشروع، ويغير كلياً حجم القرض البنكي
ودون سقف

الخاص بفئتها في هذه الصيغة. مثال 2 استثمار تكنولوجي لمقالة صغيرة جداً:
خارج المحور: 35 من 3 ملايين 1.05 مليون درهم، دون سقف 1.5 مليون درهم
في العيون تحدث تجهيزاتها بمبلغ 3 ملايين درهم في صيغة الاستثمار التكنولوجي
مقالة صغيرة جداً

الخضراء تصل إلى مسار إضافي 1 الاستثمار الأخضر:
في منظومة توجد آلية تمويل مشترك للمشاريع
وبنكك قبل بناء مخططك عليها. 40 من كلفة المشروع بسقف 10 ملايين درهم
الدقيقة تتغير من جيل إلى آخر: تحقق من الصيغة الجارية لدى
للعلمية الواحدة، بحسب ما تنقله مصادر متخصصة. الشروط

مرسوم توجّه مسار إضافي 2 آلية تحفيز رأس المال المجازف للشركات الناشئة:
درهم على مدى ثلاث سنوات في إطار «مغرب الرقمي 2030»، أعلن عن آلية بموجب
متخصص؛ تحقق من نصوصها التنفيذية الجارية قبل الاعتماد عليها. 347 مليون
عبر الصناديق والهياكل، لا عبر طلب فردي. هذه الآلية منقولة عن مصدر صحفي
العملية: الطريق إلى هذه الأموال يمر كما هو الحال في
، وبهدف تعبئة حوالي 2.5 مليار درهم من رؤوس الأموال في المجموع. الترجمة
الشركات الناشئة المغربية، بشراكة مع صندوق محمد السادس للاستثمار ومجموعة
نحو صناديق رأس مال مجازفة تدعم

سادساً: من يدير ماذا؟ خريطة المؤسسات قبل أن تتحرك

الخلط بين الأدوار هو أول مصدر للضياع في هذا المجال، فاحفظ هذه الخريطة:

- قد يمر عبرها مباشرة أو عبر بنوك شريكة تعرض برامجها. ، في السياحة وتدير دعواتها؛ ملفك وكالة عمومية تصمم برامج الدعم
 - الشركة الوطنية للضمان وتمويل المقاول؛ هي التي مؤسسة الضمان والتمويل المشترك واسمها القانوني: الاقتصاد والمالية، وتدير مع وزارة الانتقال الرقمي عرض تدير صندوق عبر هيكل دعم موسوم. لفائدة وزارة . لكنك، كقاعدة، لا تطرق بابها مباشرة: تصل إليها عبر بنكك أو
 - نفسها، لأن جودة المواكبة تصنع نصف جودة الملف. هياكل الدعم الموسومة ملفك أمام لجان التمويل. اختيار هيكل قوي في قطاعك أهم أحياناً من الأداة معتمدة هي «الباب الأمامي» للابتكار: تستقبلك، تحتضن مشروعك، وتقدم حاضنات ومسرعات
 - يطلب ضمانات ، ويقترح التركيبة المالية النهائية. بنكك هو العقدة التي تلتقي عندها الخيوط: يعرض برامج ، بين المكاتب الخاطئة ويضع ملفك منذ اليوم الأول على المكتب الذي يوقع فعلاً. البرنامج أم مديره أم قناة توزيعه؟ الجواب الصحيح يوفر عليك أسابيع من التنقل فحين يقال لك «أذهب إلى مؤسسة كذا»، أسأل دائماً: هل هي مصمم الكتاب: ملف مكتمل، بأرقام حقيقية، يُودع في القناة الصحيحة وفي توقيته الصحيح. يمولان ابتكارك وجرتك لكنهما معاً لا يعفيانك من أبسط قاعدة في هذا وخبرتك، و
- وخلاصة الفصل في سطر واحد: تمويل استثمارك

Chapitre 15 : Maroc PME et Innov Invest — Istitmar, Mouwakaba et financement des startups

Par Jamal Amimi

Si les primes de la Charte de l'investissement sont la « grande porte » du soutien public, l'Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise — Maroc PME — est celle que frappent chaque jour les porteurs de petits et moyens projets. Car cette agence ne finance pas seulement l'investissement matériel (foncier, bâtiments, équipements) : elle cofinance aussi ce qui le rend rentable — les études, l'assistance technique, la transformation digitale et l'expertise. À ses côtés, le Fonds Innov Invest fait office de bras spécialisé dans l'innovation et les startups, prolongé aujourd'hui par l'offre Startup Venture

Building de la stratégie Maroc Digital 2030.

Ce chapitre explique ces trois instruments, avec leurs chiffres et leurs conditions tels que les présentent les banques partenaires et les structures labellisées, puis la manière concrète d'y accéder — et ce qu'il faut vérifier avant de bâtir un plan dessus.

1. Istitmar : la prime d'investissement de Maroc PME

Istitmar est le principal programme de soutien à l'investissement de Maroc PME dans sa génération actuelle, adossée à la relance industrielle. Le principe est simple : l'État prend en charge, sous forme de prime, une partie du coût de votre projet d'investissement, selon une grille qui dépend de la taille de l'entreprise et de la localisation du projet :

- PME : prime de 20 % du montant du projet, plafonnée à 10 millions de DH.
- TPE (très petites entreprises) : prime de 30 % du montant du projet, plafonnée à 2 millions de DH.
- Bonus régional : +5 points pour les projets installés hors de l'axe Casablanca-Tanger, afin d'encourager l'investissement dans les autres régions du Royaume.

La variante technologique

Si votre projet comporte une composante technologique nette (modernisation des lignes, digitalisation des process industriels, technologie avancée), une formule dédiée à l'investissement technologique s'applique :

- 30 % du montant de l'investissement technologique, portés à 35 % hors de l'axe Casablanca-Tanger ;
- plafonds : 1,5 million de DH pour les TPE, 10 millions de DH pour les PME.

Exemple : une TPE installée à Agadir investit 4 millions de DH en équipements neufs. À 30 %, majorés de 5 points pour sa localisation hors axe, la prime théorique atteint 35 %, soit 1,4 million de DH — sous le plafond de 2 millions de DH de sa catégorie, elle pourrait donc en bénéficier intégralement, sous réserve de l'acceptation de son dossier et du respect des autres conditions.

2. Mouwakaba : financer l'accompagnement et l'expertise

Beaucoup de projets n'échouent pas faute de machines, mais faute d'études sérieuses et d'expertise. C'est pour cela que Maroc PME a créé Mouwakaba, qui cofinance :

- l'assistance technique (études de faisabilité, études de marché, restructuration) ;
- la transformation digitale de l'entreprise (systèmes de gestion, e-commerce, digitalisation des process) ;
- l'expertise de co-développement, pour renforcer la compétitivité et attaquer de nouveaux marchés.

Le message est clair : avant d'acheter une machine de plus, demandez-vous si votre vrai problème tient à la machine ou au pilotage et au commercial. Istitmar achète les actifs ; Mouwakaba achète les compétences qui les rendent profitables.

3. Le Fonds Innov Invest : le carburant des startups

Le Fonds Innov Invest (FII) est géré par Tamwilcom pour le compte du ministère de l'Économie et des Finances, avec l'appui de la Banque mondiale. Lancé en 2017, il affiche à son actif :

- environ 1 000 entrepreneurs accompagnés ;
- plus de 500 startups financées ;
- plus de 590 millions de DH mobilisés (subventions, prêts et investissements) ;
- et la structuration de quatre fonds d'amorçage et de capital-risque ayant investi, à leur tour, plus de 500 millions de DH dans une quarantaine de startups.

Comment accéder à Innov Invest ?

On ne dépose généralement pas sa demande directement auprès du Fonds, mais par l'intermédiaire de structures de soutien labellisées (incubateurs et accélérateurs agréés par Tamwilcom). C'est à travers elles que sont attribués les « tickets » classiques du Fonds :

1. La subvention Innov Idea : jusqu'à 100 000 DH pour une idée innovante à son premier stade, portée à 200 000 DH dès deux associés ou plus.
2. Le prêt d'honneur Innov Start : un prêt à 0 %, sans garantie, jusqu'à 250 000 DH, porté à 500 000 DH dès deux candidats ou plus.

Notez la logique des plafonds doublés : l'écosystème favorise les équipes fondatrices plutôt que les porteurs solitaires, car les chances de survie d'une startup sont meilleures lorsque les compétences se complètent.

4. L'offre Startup Venture Building : la génération Maroc Digital 2030

Dans le cadre de la stratégie Maroc Digital 2030, Tamwilcom et le ministère de la Transition numérique et de la Réforme de l'administration ont lancé une offre nouvelle, Startup Venture Building, destinée aux fondateurs expérimentés qui construisent des startups à forte croissance. Elle combine quatre instruments, gradués selon la maturité du projet :

1. La bourse de vie : un revenu mensuel pour les fondateurs expérimentés, afin qu'ils se consacrent à leur entreprise sans pression financière personnelle.
2. La subvention d'incubation : jusqu'à 200 000 DH pour le prototype, le design et la validation du marché.
3. Le prêt d'honneur : jusqu'à 500 000 DH à 0 % et sans garantie, pour le lancement commercial.
4. Le prêt d'amorçage (seed) : de 500 000 DH à 2 millions de DH pour accélérer, en parallèle d'une levée de fonds auprès d'investisseurs privés.

Six structures de soutien se sont engagées dans le dispositif : CEED Maroc, Technopark, Flat6Labs, Open Startup International, Renew Capital et 500 Global. La presse évoque une enveloppe supérieure à 700 millions de DH et un objectif de plus de 800 startups — des chiffres de presse, susceptibles d'évoluer au fil du déploiement.

Check-list des pièces et démarches (outils Maroc PME et Innov Invest)

- [] Dossier juridique à jour de la société (statuts, registre de commerce, identifiant fiscal) ;
- [] Étude de faisabilité ou présentation convaincante du projet (marché, concurrents, prévisions financières) ;
- [] Devis des équipements ou prestations à financer ;
- [] Plan de financement montrant votre apport personnel et les autres sources ;
- [] Pour les startups : inscription préalable auprès d'une structure de soutien labellisée (incubation/accélération), qui

portera votre dossier devant les comités Innov Invest ou Startup Venture Building.

Les étapes, en résumé :

1. Identifiez l'instrument adapté à votre stade : investissement matériel (Istitmar), expertise (Mouwakaba), idée innovante (Innov Idea), lancement commercial (Innov Start / prêt d'honneur), accélération (prêt d'amorçage).
2. Adressez-vous au bon canal : votre banque ou Maroc PME directement pour les programmes de l'Agence, une structure labellisée pour les instruments d'innovation.
3. Constituez un dossier complet avant le dépôt — les dossiers incomplets sont la première cause de retard.
4. Surveillez les appels ouverts et leurs fenêtres de dépôt : ces programmes fonctionnent le plus souvent par appels à projets.

Conseil : n'attendez pas l'ouverture d'un appel pour préparer votre dossier. Constituez dès maintenant l'étude de faisabilité, les devis et le plan de financement : lorsque les appels s'ouvrent, les fenêtres sont courtes, et ce sont les dossiers prêts qui passent les premiers.

Avertissement structurel : les programmes de Maroc PME s'ouvrent par appels, avec des secteurs et des calendriers précis. Les conditions et chiffres cités dans ce chapitre sont ceux de la génération « relance industrielle » présentés par les banques partenaires ; vérifiez toujours l'appel actuellement ouvert et son périmètre sectoriel sur le site officiel marocpme.gov.ma avant de considérer un programme comme en vigueur et accessible pour vous.

Avertissement sur le cumul : en règle générale dans l'écosystème marocain, un même investissement ne peut pas être soutenu par deux dispositifs nationaux à la fois (règle de non-cumul). Si votre projet est éligible à la fois à une prime de la Charte TPME et à Istitmar, vous choisirez en principe la voie la plus avantageuse, pas les deux ; demandez à votre banque et à votre CRI quelle combinaison est autorisée avant de signer le moindre engagement.

5. Exemples calculés et deux voies supplémentaires à connaître

Exemple 1 — une PME hors de l'axe : une société industrielle installée à Meknès investit 8 millions de DH dans une nouvelle ligne de production. La prime : 20 % (taux PME) + 5 points (hors de l'axe Casablanca-Tanger) = 25 %, soit 2 millions de DH — sous le plafond de 10 millions de DH. Un tel montant équivaut au quart du projet et change complètement la taille — et les conditions — du crédit bancaire à solliciter.

Exemple 2 — un investissement technologique de TPE : une très petite entreprise à Laâyoune modernise ses équipements pour 3 millions de DH sous la formule « investissement technologique » hors axe : 35 % de 3 millions = 1,05 million de DH, sous le plafond de 1,5 million de DH de sa catégorie dans cette formule.

Voie supplémentaire 1 — Green Invest : dans l'écosystème Maroc PME/Tamwilcom, un mécanisme de cofinancement des projets verts est rapporté jusqu'à 40 % du coût du projet, plafonné à 10 millions de DH par opération, selon des sources spécialisées. Ses conditions exactes varient d'une génération à l'autre : vérifiez la formule en vigueur auprès de Maroc PME et de votre banque avant de bâtir votre plan dessus.

Voie supplémentaire 2 — le mécanisme catalytique en faveur du capital-risque startup : dans le cadre de Maroc Digital 2030, un mécanisme décrété canaliserait 347 millions de DH sur trois ans vers des fonds de capital-risque soutenant les startups marocaines, en partenariat avec le Fonds Mohammed VI pour l'Investissement et le groupe CDG, avec un objectif d'environ 2,5 milliards de DH de capitaux au total. Traduction pratique : comme pour Innov Invest, la route vers cet argent passe par les fonds et les structures, jamais par une demande individuelle. (Ce mécanisme est rapporté par une source de presse spécialisée ; vérifiez ses textes d'application en vigueur avant de compter dessus.)

الجزء الثالث التمويل: المنح والقروض والضمانات
**Partie 3 : Le financement — primes, crédits et
garanties**

9

الفصل 16: مغاربة العالم

Chapitre 16 : Marocains du monde — MDM Invest et MDM Tamwil

بقلم: جمال عميمي

معرفة الأبواب الصحيحة. ولمغاربة العالم باب خاص بهم، صُمم على مقاسهم: عرض عن التحويلات العائلية: يحتاج إلى مال صبور، وملف محكم، وقبل كل شيء إلى الاستثمار المنتج مصنع، شركة خدمات، وحدة تحويل منتجات مجالية. يختلف يعيشون ويعملون في الخارج، وكثير منهم يحولون الأموال إلى الوطن منذ عقود. لكن الموجه للجالية، بأداتين متكاملتين هما ملايين المغاربة

. 9

القديمة من القواعد حتى لا تقع ضحية معلومات متقدمة منتشرة على الإنترنت. أن تحصل، وبأي شروط، وبأي وثائق، ومن أي باب تدخل وستعرف أيضاً النسخة المقيم بالخارج، الذي يريد أن يبني مشروعاً حقيقياً في بلده: ستعرف كم يمكنك هذا الفصل موجه إليك أنت، المغربي

أولاً: الباب الوحيد البنك

أن تتوجه إلى التقديم حصرياً عبر بنك القاعدة الأولى التي يجب حفرها في الذهن: ويوجهك ويعينك على الإجراءات، لكن المركز الجهوي للاستثمار. يمكنك مقابل عمولة يبيعك الوهم. الملف المالي يمر من البنك لجهة مشروعك فيرافك لمنتجات، وأي وسيط يدعي أنه «يقدم لك الملف مباشرة» يستقبل طلبك، ويدرسه، ويقدمه إلى. لا يوجد إيداع مباشر لدى : البنك هو الذي

البنك على مخطط التمويل أرخص بكثير في مرحلة التصميم منها بعد التنفيذ. وافتح معه النقاش مبكراً قبل حتى أن تنهي دراسة مشروعك لأن ملاحظات اختر إذن بنكا مغربياً لديه شبائيك أو اتفاقيات لخدمة مغاربة العالم،

ثانياً: منحة استثمار لا ترجع

مغاربة العالم، بأرقام واضحة: غير قابلة للإرجاع هي منحة استثمار مخصصة لمشاريع

العنصر	القاعدة
طبيعة الدعم	منحة استثمار غير قابلة للإرجاع
النسبة	10 من كلفة المشروع
السقف	5 ملايين درهم
حجم المشروع	جديد أو توسيع قائم 1 مليون درهم على الأقل إحداه
حامل المشروع	مغاربة العالم مباشرة
الأموال الذاتية	من كلفة المشروع 20 على الأقل

ليست «مبلغاً يوزع»، بل مكافأة على استثمار حقيقي موثق ومُتجز وفق الشروط. من أموالك الذاتية، وأن تغطي الباقي بتمويل بنكي أو موارد أخرى موثقة. المنحة يمنحك نظرياً منحة 300.000 درهم، شريطة أن توفر 600.000 درهم على الأقل اقرأ الجدول كما يقرأه البنك: مشروع بكلفة 3 ملايين درهم

ثالثاً: تمويل مشترك بسعر ميسر

مشترك، وهو إذا كانت المنحة لا تكفي وحدها، تأتي الأداة الثانية: فيه إلى جانب قرض بنك ليخفف كلفة التمويل الإجمالية: تمويل

يقف

على ألا تتجاوز حصة البنك؛ 1 إلى 5 ملايين درهم من حصة :

- السوق؛ 2.5 دون احتساب الضريبة سعر حصة : وهو سعر تفضيلي مقارنة بأسعار
- بسعر السوق الجاري. حصة البنك: فتتخفف الكلفة المتوسطة لتمويلك بشكل ملموس على مدى سنوات السداد. يتقاسمه بنكك 4 ملايين بسعر السوق و4 ملايين بـ2.5، عملياً: قرض إجمالي قدره 8 ملايين درهم قد

رابعاً: القطاعات المؤهلة

بحسب قائمة المراكز الجهوية للاستثمار، تشمل القطاعات المؤهلة لعرض :

- الصناعة والخدمات المرتبطة بها؛
- التربية والتعليم؛
- النقل واللوجستيك؛
- الطاقة؛
- الاقتصاد الأخضر؛
- تكنولوجيا المعلومات والرقمي؛
- الصناعة التقليدية؛
- تصنيع وتحويل منتجات المجال ؛
- الإيواء والتنشيط السياحي؛
- الصحة.

زيت الأركان إلى شركة خدمات رقمية، ومن دار ضيافة إلى عيادة أو مركز تكوين. القائمة واسعة بما يكفي لمعظم مشاريع الجالية الواقعية من وحدة تحويل

خامساً: الوثائق ومسار الملف خطوة بخطوة

قائمة الوثائق الأساسية

- أو ما يثبت الإقامة الفعلية؛ إثبات صفة مغربي مقيم بالخارج : بطاقة التعريف جواز السفر، ووثائق الإقامة بالخارج بطاقة إقامة، عقد عمل،
- التأسيس إذا كانت الشركة في طور الإحداث؛ الملف القانوني للشركة: النظام الأساسي، شهادة السجل التجاري، التعريف الجبائي أو مشروع
- والتوقعات المالية وسيناريو السداد؛ دراسة المشروع ومخطط التمويل: وصف النشاط والسوق، الكلفة التفصيلية للاستثمار، مصادر التمويل،
- بالعملة حتى يكون مصدر حصتك موثقاً؛ إثبات تحويل الأموال الذاتية عبر القنوات البنكية الرسمية شهادات التحويل التصريح
- عروض أسعار المعدات الرئيسية، ووثائق الأرض أو المحل إن وجدت.

المسار خطوة بخطوة

القطاعية والتوجيه والاطلاع على أي دعم جهوي إضافي. وجه مشروعك: 1. زيارة أو تواصل مع المركز الجهوي للاستثمار لجهة المشروع للتحقق من الأهلية

وأو. اختر بنكك وقابل مستشار مغاربة العالم: 2.

الدراسة ومخطط التمويل، واطلب صراحة دراسة الملف في إطار

اعرض

3. شرط عملي لا إجراء شكلي. حول أموالك الذاتية عبر القنوات الرسمية. واحتفظ بكل الإثباتات هذه الخطوة

4. للموافقة على المنحة التمويل المشترك. أودع الملف كاملاً لدى البنك ، الذي يدرسه ويحيله على

5. على أساس المنجز الموثق. وقع الاتفاقيات، ونفذ الاستثمار كما هو موصوف ، واحتفظ بالفواتير وإثباتات الأداء: فالمنح تصرف وتراقب

«النقدية» التي لا أثر لها هي أكثر أسباب تعثر ملفات الجالية شيوعاً. نصيحة: حصتك يجب أن يعبر قناة بنكية رسمية بمستند يحمل اسمك وتاريخه؛ الأموال ستحتاج إلى إثبات مصدرها أمام لجنة تدقيق لأنك فعلاً ستفعل. كل درهم من وثق أموالك الذاتية كما لو كنت

الأدلة القديمة أن كان يشترط تحذير من نسخة قديمة:

أما 25 مساهمة شخصية بالعملة الصعبة ستجد على الإنترنت وفي بعض فستتطلب صيغة لسنة 2024. تلك هي الصيغة الأصلية القديمة. ملفك. 20 كحد أدنى من الأموال الذاتية وهي المعتمدة في هذا الكتاب . اعتمد صيغة 2024، واسأل بنك عن تأكيدها كتابة عند فتح

قبل أن تبني مخطط تمويلك على منحة قد لا تكون من حقلك. تحذير ثان: مقيم، فقد لا ينطبق عليك العرض. تحقق من وضعيتك لدى البنك والمركز الجهوي إذا كنت قد عدت نهائياً إلى المغرب منذ سنوات، أو كان مشروعك باسم قريب صفة «مغربي مقيم بالخارج» ليست شعاراً بل وضعية قانونية تثبت بالوثائق.

سادساً: مثال محسوب كامل مشروع بـ 6 ملايين درهم

وحدة لتحويل وتعبئة منتجات مجالية في جهة فاس مكناس بكلفة إجمالية قدرها في إطار العرض: 6 ملايين درهم لنفترض أنك مغربي مقيم بفرنسا، وتريد إحداث . إليك كيف تتوزع المعادلة

التحويل. 1.2 مليون درهم 20 على الأقل من الكلفة، أي الأموال الذاتية: 1. على الأقل، محوطة عبر بنك بالقنوات الرسمية وموثقة بشهادات

درهم 10 من كلفة المشروع، أي منحة : 2.

قابلة للإرجاع ودون السقف البالغ 5 ملايين درهم بطبيعة الحال. 600.000

غير

بين 1 و 5 ملايين درهم بسعر التمويل البنكي المشترك للباقي: 3.

تغطي بقرض يتقاسمه بنك و : حصة

بنكي خالص. 2.5 دون ضريبة الكلفة المتبقية بعد الأموال الذاتية والمنحة السوق. فتكون كلفة التمويل المتوسطة على مشروعك أخفض بوضوح من قرض

، دون أن تتجاوز حصة البنك؛ وحصة البنك بسعر
منه القاعدة: المنحة وحدها لا تبني مشروعاً؛ القوة الحقيقية لعرض هي
على مقاس مشروعك وتدفقاته. التركيبة الثلاثية اقرأ هذا المثال جيداً واستخلص
وتمويل مشترك بسعر ميسر وما يفعله المصرفي الجيد هو ضبط نسب هذه التركيبة
أموال ذاتية موثقة، منحة تخفف العبء،

سابعاً: ابدأ من الخارج لا تنتظر العودة

حاضراً في المغرب طوال السنة لبدء ملفك. خصصت عدة مراكز جهوية للاستثمار
رتب خطواتك هكذا: خلايا أو صفحات خاصة بمغاربة العالم لا تحتاج إلى أن تكون
بصفحة الخاصة بالجالية لاستقبال أسئلتك وتوجيهك عن بعد. عملياً،
منها المركز الجهوي فاس مكناس

الجهوي لجهة مشروعك ومع شبك مغاربة العالم لدى بنكك. من بلد إقامتك: 1.
المشروع الأولية، ووثائق الشخصية وإثباتات إقامتك، وافتح التواصل مع المركز
جهز دراسة

الأموال قبل أن يطلب منك. حول أموالك الذاتية تدريجياً وبالمستندات: 2.
كل تحويل بشهادة باسمه، حتى يتكون ملف مصدر

كاملاً دفعة واحدة بدل سفرات متقطعة لكل ورقة. في زيارتك التالية للمغرب: 3.
مسبقاً البنك، المركز الجهوي، محام أو خبير محاسب إن لزم لإيداع الملف
رتب مواعيدك

صرفها، والمشروع الموثق جيداً ينال صاحبه مرتاحاً. نصيحة أخيرة لهذا الفصل:
منظمة من كل مستند تحويلات، مراسلات البنك، اتفاقيات، فالمنحة تراقب بعد
جبائي في بلد إقامتك: حق يثبت بالوثائق ويُفقد بالإهمال. احتفظ بنسخ رقمية
عامل عرض كما تعامل أي امتياز

ثامناً: أسئلة يسألها مغاربة العالم دائماً

في صيغة 2024: يدعم مشاريع هل الأحداث والتوسيع سواء؟
وتريد توسيعها، فلست مضطراً لاختراع شركة جديدة. الأحداث الجديد والتوسيع نعم
على الأقل ويقوده مغاربة العالم مباشرة. فإذا كنت تملك أصلاً مقالة في المغرب
على حد سواء، ما دام المشروع بكلفة 1 مليون درهم

لها قنواتها: برنامج مشروع أصغر من مليون درهم، هل أقصى من كل شيء؟
لا، تقصى فقط من الذي يبدأ من هذا السقف. المشاريع الأصغر
وقروضه الميسرة بسقف 1.2 مليون درهم للفرد، ضمانات
لحجمك بدل التخلي عنه. للمقاولات الصغيرة جداً، ونظام
نسبة المناصب المطلوبة. اسأل بنكك عن إعادة توجيه ملفك إلى القناة المناسبة
للميثاق إن بلغ مشروعك مليون درهم فأكثر واستوفى

نفسه القاعدة العامة في المنظومة المغربية هي هل أجمع بين ودعم آخر؟ أي اتفاقية، واحصل على الجواب كتابة. عدم تجميع داعمين وطنيين على الاستثمار المنع: اعرض تركيبتك المقصودة كاملة على بنكك والمركز الجهوي قبل التوقيع على الجهوي فتوجد شبكات تكميلية تختلف من جهة لأخرى. لا تفترض الجمع ولا تفترض ؛ أما بعض أشكال الدعم

العمومي يكافئ عمومًا الاستثمار هل نسبة الـ 20 تشمل ما أنفقته قبل فتح الملف؟ ملفك أولًا، ثم أنفق وبهذا الترتيب فقط. الموثق والمعلن في إطار الملف احذر: الدعم السابق أو غير الموثق بالمستندات البنكية قد لا يُحتسب أموالًا ذاتية مؤهلة. افتح ، والإنفاق

وابن مشروعًا يليق بالجهدين معًا جهدك في الغربة وجهد بلدك في استقبالك. شغل تدوم، وتصريح بالثقة أقوى من أي خطاب. خذ حقل منه بكامل وثائقه وشروطه، فقط: كل مشروع بينه مغربي مقيم بالخارج في بلده هو مصنع أو خدمة أو فرصة وتذكر أخيرًا أن هذا العرض وُضع لأن المغرب يريد استثمار جاليته لا تحويلاتها

Chapitre 16 : Marocains du monde — MDM Invest et MDM Tamwil

Par Jamal Amimi

Des millions de Marocains vivent et travaillent à l'étranger, et beaucoup transfèrent de l'argent au pays depuis des décennies. Mais l'investissement productif — une usine, une société de services, une unité de transformation de produits du terroir — est autre chose qu'un transfert familial : il exige un capital patient, un dossier solide et, surtout, la connaissance des bonnes portes. Pour les Marocains du monde, une porte leur est réservée : l'offre de Tamwilcom dédiée à la diaspora, avec ses deux instruments complémentaires, MDM Invest et MDM Tamwil.

Ce chapitre s'adresse à vous, Marocain résidant à l'étranger, qui voulez bâtir un vrai projet dans votre pays : combien pouvez-vous obtenir, à quelles conditions, avec quelles pièces, et par quelle porte entrer — ainsi que l'ancienne version des règles, pour ne pas être victime des informations périmées qui circulent en ligne.

1. La seule porte : la banque

Première règle à graver dans son esprit : la demande passe exclusivement par une banque. Vous pouvez vous adresser au Centre Régional d'Investissement (CRI) de la région de votre

projet : il vous accompagne, vous oriente et vous aide dans les démarches. Mais le dossier financier transite par la banque : c'est elle qui reçoit votre demande, l'étudie et la transmet à Tamwilcom. Il n'existe pas de dépôt direct auprès de Tamwilcom pour les produits MDM, et tout intermédiaire qui prétend « déposer votre dossier directement » contre commission vous vend du vent.

Choisissez donc une banque marocaine disposant de services ou de conventions dédiés aux Marocains du monde, et ouvrez la discussion tôt — avant même de finaliser votre étude de projet — car les remarques de la banque sur le plan de financement coûtent infiniment moins cher au stade de la conception qu'après réalisation.

2. MDM Invest : une prime d'investissement non remboursable

MDM Invest est une prime d'investissement non remboursable réservée aux projets des Marocains du monde, avec des chiffres clairs :

Élément	Règle
Nature	Prime d'investissement non remboursable
Taux	10 % du coût du projet
Plafond	5 millions de DH
Taille du projet	1 million de DH minimum — création ou extension
Porteur	Marocains du monde, directement
Fonds propres	20 % minimum du coût du projet

Lisez ce tableau comme le lit un banquier : un projet de 3 millions de DH ouvre droit, en théorie, à une prime de 300 000 DH, à condition d'apporter au moins 600 000 DH de fonds propres et de couvrir le reste par un financement bancaire ou d'autres ressources documentées. La prime n'est pas une somme « distribuée » : c'est une récompense pour un investissement réel, documenté et réalisé conformément aux conditions.

3. MDM Tamwil : un cofinancement à taux doux

Si la prime ne suffit pas, le second instrument prend le relais : MDM Tamwil, un cofinancement par lequel Tamwilcom se tient aux côtés du crédit de votre banque pour alléger le coût global du financement :

- Part Tamwilcom : de 1 à 5 millions de DH, sans dépasser la part de la banque ;
- Taux de la part Tamwilcom : 2,5 % HT — un taux préférentiel au regard des prix du marché ;
- Part bancaire : au taux du marché.

Concrètement : un financement total de 8 millions de DH peut être partagé entre votre banque (4 millions au taux du marché) et Tamwilcom (4 millions à 2,5 %), ce qui réduit sensiblement le coût moyen de votre financement sur toute la durée de remboursement.

4. Les secteurs éligibles

Selon la liste des Centres Régionaux d'Investissement, les secteurs éligibles à l'offre MDM couvrent :

- l'industrie et les services qui lui sont liés ;
- l'éducation ;
- le transport et la logistique ;
- l'énergie ;
- l'économie verte ;
- les technologies de l'information et le digital ;
- l'artisanat ;
- la transformation des produits du terroir ;
- l'hébergement et l'animation touristiques ;
- la santé.

La liste est assez large pour couvrir la plupart des projets réalistes de la diaspora — d'une unité de transformation d'huile d'argan à une société de services numériques, d'une maison d'hôtes à un cabinet ou un centre de formation.

5. Pièces et parcours du dossier, pas à pas

Check-list des documents de base

- [] Preuve du statut de Marocain résidant à l'étranger (MRE)
: pièce d'identité/passeport et justificatifs de résidence à

l'étranger (titre de séjour, contrat de travail, ou tout document prouvant la résidence effective) ;

- [] Dossier juridique de la société : statuts, certificat du registre de commerce, identifiant fiscal — ou le projet de constitution si la société est en cours de création ;
- [] Étude du projet et plan de financement : description de l'activité et du marché, coût détaillé de l'investissement, sources de financement, prévisions financières et scénario de remboursement ;
- [] Preuve de l'apport en fonds propres transféré via les circuits bancaires officiels (attestations de transfert/déclarations de change), pour que son origine soit documentée ;
- [] Devis des principaux équipements et, le cas échéant, titres ou baux du foncier et des locaux.

Le parcours, étape par étape

1. Orientez votre projet : rendez-vous au CRI de la région du projet (ou échangez à distance) pour vérifier l'éligibilité sectorielle et vous orienter — et découvrir d'éventuelles aides régionales complémentaires.
2. Choisissez votre banque et rencontrez le conseiller MRE : présentez l'étude et le plan de financement, et demandez explicitement l'instruction du dossier sous MDM Invest et/ou MDM Tamwil.
3. Transférez vos fonds propres par les circuits officiels et conservez toutes les preuves — cette étape est une condition pratique, pas une formalité.
4. Déposez le dossier complet à la banque, qui l'instruit et le transmet à Tamwilcom pour l'accord sur la prime et/ou le cofinancement.
5. Signez les conventions et réalisez l'investissement tel que décrit, en conservant factures et preuves de paiement : les primes sont versées et contrôlées sur la base du réalisé documenté.

Conseil : documentez vos fonds propres comme si vous deviez en justifier l'origine devant une commission d'audit — parce que c'est exactement ce qui se passera. Chaque dirham de votre apport doit transiter par un canal bancaire officiel, avec un justificatif à votre nom et daté ; l'argent « liquide » sans trace est la cause d'échec la plus fréquente des dossiers de

la diaspora.

Avertissement — méfiez-vous de l'ancienne version : vous trouverez en ligne, et dans d'anciens guides, que MDM Invest exigeait un apport personnel de 25 % en devises. C'était la formule d'origine. La version Tamwilcom 2024 — celle retenue dans ce livre — exige 20 % minimum de fonds propres. Retenez la version 2024, et demandez à votre banque de la confirmer par écrit à l'ouverture de votre dossier.

Second avertissement : le statut de « Marocain résidant à l'étranger » n'est pas un slogan, c'est une situation juridique qui se prouve par documents. Si vous êtes rentré définitivement au Maroc depuis des années, ou si le projet est au nom d'un proche résidant au Maroc, le dispositif peut ne pas s'appliquer à vous. Vérifiez votre situation auprès de la banque et du CRI avant de bâtir votre plan de financement sur une prime à laquelle vous n'auriez pas droit.

6. Un exemple complet, calculé — un projet de 6 millions de DH

Supposons que vous soyez un Marocain résidant en France et que vous vouliez créer, dans la région Fès-Meknès, une unité de transformation et de conditionnement de produits du terroir, pour un coût total de 6 millions de DH. Voici comment l'équation se répartit dans le cadre de l'offre :

1. Fonds propres : 20 % minimum du coût, soit au moins 1,2 million de DH, transférés par votre banque via les circuits officiels et documentés par les attestations de transfert.
2. Prime MDM Invest : 10 % du coût du projet, soit 600 000 DH non remboursables (et, bien entendu, très loin du plafond de 5 millions de DH).
3. Financement bancaire conjoint du solde : le reste, après fonds propres et prime, est couvert par un crédit partagé entre votre banque et MDM Tamwil : la part Tamwilcom, entre 1 et 5 millions de DH à 2,5 % HT, ne dépasse pas la part de la banque ; la part bancaire est au taux du marché. Le coût moyen de financement de votre projet est ainsi nettement inférieur à celui d'un crédit bancaire pur.

Retenez la leçon de cet exemple : la prime, seule, ne bâtit pas un projet. La vraie force de l'offre MDM est sa combinaison en trois

temps — des fonds propres documentés, une prime qui allège la charge, et un cofinancement à taux doux — et le métier d'un bon banquier consiste à régler les proportions de cette combinaison à la mesure de votre projet et de ses flux.

7. Commencez depuis l'étranger — n'attendez pas le retour

Vous n'avez pas besoin d'être présent au Maroc toute l'année pour lancer votre dossier. Plusieurs CRI ont mis en place des cellules ou des pages spéciales dédiées aux Marocains du monde (ainsi le CRI Fès-Meknès et sa page spéciale MRE) pour recevoir vos questions et vous orienter à distance. Concrètement, organisez-vous ainsi :

1. Depuis votre pays de résidence : préparez l'étude préliminaire du projet, vos pièces personnelles et justificatifs de résidence, et ouvrez le contact avec le CRI de la région du projet ainsi qu'avec le service MRE de votre banque.
2. Transférez vos fonds propres progressivement, et toujours avec justificatifs : chaque transfert avec son attestation à votre nom, afin que le dossier « origine des fonds » soit constitué avant même qu'on vous le demande.
3. Lors de votre prochain séjour au Maroc : fixez vos rendez-vous à l'avance (banque, CRI, et au besoin notaire ou expert-comptable) pour déposer le dossier complet en une fois, au lieu de voyages éparpillés pour un papier à la fois.

Dernier conseil de ce chapitre : traitez l'offre MDM comme n'importe quel avantage fiscal dans votre pays de résidence : un droit qui se prouve par documents et se perd par négligence. Conservez des copies numériques bien rangées de chaque pièce (transferts, correspondances de la banque, conventions) : la prime est contrôlée après son versement, et le porteur d'un projet bien documenté dort tranquille.

الجزء الثالث التمويل: المنح والقروض والضمانات

Partie 3 : Le financement — primes, crédits et garanties

البنك العادي، التمويل التشاركي والإيجار صندوق محمد السادس، القرض المصغر، الفصل 17: مصادر أخرى

Chapitre 17 : Autres sources — Fonds Mohammed VI, microcrédit, banque classique, finance participative et leasing

بقلم: جمال عميمي

شهرية ميسرة. هذا الفصل يرسم لك هذه الخريطة كاملة، بواقعية ودون تضخيم. تشاركية لمن يرفض القروض الربوية، وإيجار تمويلي يحول المعدات إلى قروض مصغرة تناسب أول خطوة، وبنوك عادية تظل هي المصدر الأول للتمويل، وبنوك من البرامج المشهورة؛ فيها صندوق سيادي ضخم يعمل من وراء الستار، وقروض أو لم يكن مشروع مؤهلاً لأي برنامج؟ الحقيقة أن منظومة التمويل المغربية أوسع والضمانات وبرامج الدعم الموجهة، يبقى أمامك سؤال عملي: ماذا لو لم يكف كل ذلك، بعد أن تعرّفت في الفصول السابقة على المنح

أولاً: صندوق محمد السادس للاستثمار 6

أولي قدره القانون 2076 أحدث بموجب صندوق محمد السادس للاستثمار 15 مليار درهم الصادر في 31 دجنبر 2020، وهو شركة مملوكة للدولة برأسمال أولوياته المعلنة منذ أول مجلس إدارة: 30 مليار درهم إضافية، ويستهدف تعبئة ودوليين، بما يولد في المجموع ما بين 120 و150 مليار درهم من الاستثمارات. بين القطاعين، الفلاحة، والسياحة من مستثمرين عموميين وخواص، وطنيين الصناعية، الابتكار، المقاولات الصغرى والمتوسطة، البنية التحتية والشراكات

إعادة الهيكلة.

كيف يصل إليك مال الصندوق فعلياً؟

طلبات مباشرة من أصحاب المشاريع الصغيرة هنا يجب أن نكون صرحاء معك: إليه بملفك. مال 6 يصل إلى الاقتصاد الحقيقي عبر قناتين: الصندوق لا يستقبل . لا يوجد شبك تمشي

التي تستثمر في الشركات الناشئة الواعدة؛ صناديق موضوعاتية قطاعية .1
2024 لاختيار مديري «صناديق الشركات الناشئة»

تديرها شركات تدبير مختارة عبر دعوات انتقاء منها دعوة سنة

جانب فاعلين آخرين. المشاركة كشريك أو ممول في مشاريع مهيكلية كبيرة .2
بنى تحتية، مشاريع صناعية وسياحية كبرى إلى

السابقة من هذا الكتاب الميثاق، ، بنكك.

فيها؛ وإذا كنت مشروعاً صغيراً عادياً، فالصندوق ليس عنوانك عنوانك هو الفصول
يمر عبر أحد الصناديق الموضوعاتية أو صناديق الشركات الناشئة التي يشارك
الترجمة العملية لك: إذا كنت شركة ناشئة ترفع رأس مال، فطريقك إلى مال الصندوق

وهدف التعبئة. الرقم الدقيق الذي يجب أن تحفظه: تحذير من أرقام متداولة:

يملك «45 ملياراً» أو «50 مليار درهم». هذه الأرقام تخطط بين رأس المال الأولي

درهم رأسمال هدف تعبئة 30 مليار درهم إضافية ستقرأ كثيراً أن الصندوق

15. مليار

ثانياً: القرض المصغر أول خطوة للصغار جداً

عليه مؤسسات التمويل الأصغر تحت رقابة للقانون 2050 يخضع القرض المصغر
بمرسوم 2.19.575 بحسب وضعيتك: بنك المغرب منذ سنة 2021، وتشرف
لها، بترخيص منه، أن تجمع الودائع وتقدم التأمين الأصغر أيضاً. الأسقف محددة
ويجوز

السقف	وضعية المقترض
50.000 درهم	لإحداث أو تطوير نشاط إنتاجي أو خدمي ذوو الدخل المحدود
100.000 درهم	سكن، عقود تأمين، الربط بالماء الكهرباء اقتناء أو بناء أو إصلاح
150.000 درهم	السجل التجاري لإحداث تطوير نشاط لمن هو للضريبة المهنية، أو مقاول ذاتي، أو مسجل في أو عضو في تعاونية فلاحية خاضع

للتمويل الأصغر، والأمانة من أشهر الشبكات:
أرضي التابعة لمؤسسة البنك الشعبي، والتوفيق

مؤسسة.

واقع القرض المصغر كما هو

- قبل أن تثق بك في مبلغ أكبر. أول قرض يكون عادة أدنى بكثير من السقف المبالغ تكبر تدريجياً مع سجل سدادك الجيد. المؤسسة «تختبرك» بمبلغ صغير القانوني؛
- كلفة خدمة آلاف الملفات الصغيرة ومخاطرها. الأسعار أعلى من أسعار البنوك وهذا طبيعي بالنظر إلى
- المهيكل أو يبدأ من الصفر، لكنه أداة انطلاق وإدماج خلاصته: القرض المصغر التمويل الأصغر. ليس تمويل استثمار رخيصاً ممتازة لمن يعمل في القطاع غير درهم من المعدات، فمكانك البنك وبرامج لا مؤسسة لمشروع مهيكل؛ فإذا كان مشروعك يتطلب 400.000

ثالثاً: القرض البنكي العادي المرجع الذي لا غنى عنه

البنكي الكلاسيكي هو العمود الفقري لتمويل المقاولات. وما يجب أن تعرفه عنه: رغم كل البرامج، يبقى القرض

- منذ مارس 2025 مستقر عند سعر الفائدة الرئيسي لبنك المغرب هي هذا السعر زائد هامش مخاطرة يحدده كل بنك حسب ملفك. 2.25. وأكدته مجلس بنك المغرب المنعقد في 22 شتنبر 2026. أسعار المقاولات
- الوحيد هو المقارنة: اطلب عروضاً لا يوجد «سعر رسمي موحد للمقاولات» من بنكين أو ثلاثة، وقارن بينها على أساس مكتوبة. لذلك فإن سلاحك والعمولات والتأمينات، لا على أساس السعر المعلن وحده. المعدل الفعلي الشامل الذي يشمل الفائدة

ماذا يطلب البنك عادة؟

- التمويل انظر النصيحة أسفله حول نسبتها الحقيقية؛ مساهمة ذاتية ذات معنى في مخطط
- وغالباً ضمانات إضافية ما لم يحلّ ضمان محلها؛ ضمانات على أصول المشروع،
- الحقيقي جيداً؛ قوائم مالية وتصاريح جبائية تعكس النشاط الحقيقي للمقولة حسابات «على الورق» تضعف ملفك حتى لو كانت نشاطك
- بمخطط تمويل وقدرة سداد مقنعة؛ مخطط أعمال

- نظيف لدى مكتب القروض والسجل المركزي للمخاطر بنك المغرب :
الشيكات بدون رصيد والحوادث السابقة مرئية لكل ممول. سجل

رابعاً: البنوك التشاركية الإسلامية ونافذة ضمانها

- ولمن يريد تمويلاً دون فوائد ربوية، تعمل في المغرب بنوك تشاركية كاملة ، الأخضر ، بنك اليسر ،
تقليدية. صيغها الرئيسية للمقاولات: أمانة ، بنك الصفاء
إلى جانب نوافذ تشاركية داخل بنوك
- بضاعة ويعيد بيعه لك بهامش ربح معلوم يُسدّد على أقساط؛ **المرابحة** :
يشتري البنك الأصل معدات ،
- البنك يملك الأصل ويؤجره لك، بما يشبه الإيجار التمويلي. **الإجارة** :
نافذة ضمان اسمها ولتشجيع هذا التمويل، خصصت
الأول من 2026 تضمن التمويلات التشاركية، وقد فاق حجم نشاطها
سنوي دليل على أن الطلب عليها حقيقي ومتصاعد. **400 مليون درهم في النصف**
بنمو 72 على أساس

خامساً: الإيجار التمويلي

- كان محور مشروعك هو المعدات آلات، مركبات مهنية، تجهيزات، ففكر في
قبل القرض الكلاسيكي: **الإيجار التمويلي** إذا
- في النهاية؛ **مالكة له حتى الأداء الأخير** شركة الإيجار تشتري الأصل وتظل ،
وأنت تستعمله مقابل أقساط شهرية، مع إمكانية الشراء
- تسترد أصلها عند التعثر؛ **القبول أسهل غالباً** أجل هذه الملكية الضامنة، يكون
من قرض غير مضمون، لأن شركة الإيجار
- الصغيرة جداً في حدود شروطه. **مؤهل لضمان** وهو
لدى بالنسبة للمقاولات
تتشرط 30 أموالاً ذاتية». النسب الموثقة في البرامج الرسمية هي نصيحة :
و10 كحد أدنى في نظام لميثاق الاستثمار لا توجد قاعدة تقول «البنوك
العالم. أما في القرض العادي، فيقيم البنك ملفك **20 في**
يطلب منه أكثر. لا تدع رقماً سمعته في مقهى يقرر بدلاً عنك. **حالة بحالة** لمقاربة
ذو تدفقات نقدية قوية وضمانات جيدة قد يُمول بمساهمة أقل، ومشروع هش قد
مشروع :

الدعم نفسها تمنع عموماً تكديس دعمين وطنيين على الاستثمار نفسه. تحذير:
على بنكك؛ فإخفاء التزامات أخرى هو أسرع طريق لفقدان الثقة، وحتى منظومة
أحتاج؟ لأي غرض؟ وبأي أداة؟ ومن يضمن ماذا؟ واعرض هذه الخريطة كاملة

على قدرتك على الاقتراض لاحقًا. ارسم خريطة تمويلك كاملة قبل أول توقيع: كم العشوائي. كل التزام جديد قرض، إجارة، مرابحة يظهر في سجلك ويؤثر تعدد مصادر التمويل لا يعني التكديس

سادساً: أي مصدر لأي حاجة؟ خريطة سريعة

ملاحظة رقمية	المصدر الأنسب	حاجتك
الصندوق 15 مليار درهم لا طلب مباشر؛ رأسمال	عبر شركات تدبير مختارة صندوق موضوعاتي لـ شراكة أو	الصناعة الفلاحة السياحة مشروع كبير أو مهيكّل في
درهم حسب الوضعية 150.000 100.000 أسقف 50.000	المصقر لدى شبكة معتمدة القرض	صغير جداً أو غير مهيكّل أول نشاط
في 32 عروض مكتوبة المعدل الفعلي الشامل قارن	فصول سابقة مع ضمانات قرض بنكي عادي مدمج	استثمار مهيكّل لأي مقالة تمويل
في نصف سنة 2026 الأول تجاوز 400 مليون درهم حجمه	ضمان أو إجارة لدى بنك تشاركي، مع مرابحة	فوائد لأسباب دينية شخصية تمويل دون
المؤجرة حتى الأداء الأخير الأصل يبقى للشركة	التمويلي الإيجار	محددة دون تعقيد الضمانات معدات

سابعاً: من القرض المصقر إلى القرض البنكي ابن سجلك

جزراً منفصلة، بل محطات على طريق واحد يصعده كثير من المقاولين المغاربة:
المصادر الخمسة في هذا الفصل ليست

1. مواعيده بدقة فائقة حتى لو كان المبلغ أصغر من حاجتك. إبدأ حيث أنت: 1. قرض مصقر صغير لسد حاجة أولى، واسدده في
2. تاريخك المالي هو «ضمان خفي» لا يكلفك درهماً. حول سداداتك إلى أصل: 2. كل قرض مصقر مُسدّد في وقته يبني سجلاً ائتمانياً يقرأه البنك لاحقاً؛
3. البنك وبرامج و. اهيكل نشاطك تدريجياً: 3. لك أبواب السقوف الأعلى 150.000 درهم في القرض المصقر ثم أبواب التجاري أو صفة المقاول الذاتي، وتصاريح تعكس نشاطك الحقيقي، يفتحان التسجيل في السجل

في السجل المركزي للمخاطر. عند أول ملف بنكي، أحضر الخريطة كاملة: 4. نظيف على ملف «مثالي» يخفي التزاماته وكل شيء سيظهر على أية حال التزاماتك الحالية وسجل سداداتك بصراحة؛ البنك يفضل مقترضًا شفافًا بسجل اعرض

من قرض الخمسين ألفًا إلى صناديق المليارات وُضعت لتقابل مرحلة من عمره. مشروع يولد جاهزًا للبنك. مشروعك يصعد درجة درجة، وكل درجة في هذا الفصل بهذه الروح تقرأ منظومة التمويل المغربية: لا مصدر واحدًا يفعل كل شيء، ولا

ثامناً: تركيبة واقعية واحدة تختتم بها الفصل

اليوم ورشته مسجلة في السجل التجاري، فيحصل على منقلة ومعدات جديدة عبر بقرض مصغر صغير سدده بدقة، فبنى سجلاً نظيفاً في السجل المركزي للمخاطر. تمويلي تخيل مقاولاً شاباً في مدينة متوسطة يطور ورشة نجارة: بدأ قبل سنتين الأداء الأخير فيقبل ملفه بسهولة أكبر لأن الأصل نفسه ضمان بينما يغطي إيجار صغير يُحترم، فيفتح باب المصدر الأكبر. قرض بنكي عادي تملكه شركة الإيجار حتى يظن. هكذا تُبنى التمويلات في المغرب في الحقيقة: لا بقفزة واحدة خارقة، بل بمصدر مضمون من أو منحة من أقرب بكثير مما صُعدتا بالترتيب الصحيح، وسجل سداد يجعل الدرجة الثالثة قرض استثماري رأس المال العامل للموسم. لا منحة في قصته بعد، ولا صندوق سيادي؛ فقط درجتان صغير حاجته إلى

Chapitre 17 : Autres sources — Fonds Mohammed VI, microcrédit, banque classique, finance participative et leasing

Par Jamal Amimi

Après les primes, garanties et programmes de soutien des chapitres précédents, reste une question pratique : et si tout cela ne suffisait pas, ou si mon projet n'était éligible à aucun programme ? La vérité est que l'écosystème de financement marocain est plus large que ses programmes célèbres : un fonds souverain qui opère en coulisses, des microcrédits pour le tout premier pas, des banques classiques qui restent la première source de financement, des banques participatives pour ceux qui refusent le crédit à intérêt, et un leasing qui transforme l'équipement en loyers abordables. Ce chapitre dresse cette carte complète, avec réalisme et sans exagération.

1. Le Fonds Mohammed VI pour l'Investissement (FM6I)

Le Fonds Mohammed VI pour l'Investissement a été créé par la loi 76-20 du 31 décembre 2020, sous forme de société anonyme détenue par l'État, dotée d'un capital initial de 15 milliards de DH, avec l'objectif de mobiliser 30 milliards de DH supplémentaires auprès d'investisseurs publics et privés, nationaux et internationaux — de quoi générer, au total, de l'ordre de 120 à 150 milliards de DH d'investissements. Ses priorités affichées dès son premier conseil d'administration : la restructuration industrielle, l'innovation, les PME, les infrastructures et les partenariats public-privé, l'agriculture et le tourisme.

Comment l'argent du Fonds vous atteint-il concrètement ?

Soyons francs : le Fonds ne reçoit pas de demandes directes des petits porteurs de projets. Il n'existe pas de guichet où déposer son dossier. L'argent du FM6I irrigue l'économie réelle par deux canaux :

1. Des fonds thématiques (sectoriels) gérés par des sociétés de gestion sélectionnées par appels — dont l'appel de 2024 pour recruter les gérants de « Startup Funds » investissant dans les jeunes pousses ;
2. La participation, comme partenaire ou cofinanceur, à de grands projets structurants (infrastructures, grands projets industriels et touristiques), aux côtés d'autres acteurs.

Traduction pratique : si vous êtes une startup en levée de fonds, votre route vers l'argent du Fonds passe par l'un des fonds thématiques ou fonds startups auxquels il participe ; si vous êtes un petit projet ordinaire, le Fonds n'est pas votre adresse — la vôtre, ce sont les chapitres précédents de ce livre (Charte, Tamwilcom, Maroc PME, votre banque).

Avertissement — chiffres gonflés en circulation : vous lirez souvent que le Fonds « pèse 45 milliards » ou « 50 milliards de DH ». Ces montants confondent le capital initial et l'objectif de mobilisation. Le chiffre exact à retenir : 15 milliards de DH de capital + un objectif de 30 milliards de DH supplémentaires à mobiliser.

2. Le microcrédit : le premier pas des très petits

Le microcrédit est régi depuis 2021 par la loi 50-20 ; les institutions de microfinance opèrent sous la supervision de Bank Al-Maghrib (et peuvent, avec son autorisation, collecter des

dépôts et proposer de la micro-assurance). Les plafonds sont fixés par décret (2.19.575) selon votre situation :

Situation de l'emprunteur	Plafond
Personnes à revenu limité, pour créer ou développer une activité de production ou de service	50 000 DH
Logement (achat, construction, rénovation), contrats d'assurance, raccordements eau/électricité	100 000 DH
Création/développement d'une activité, si l'emprunteur est inscrit au Registre de Commerce, auto-entrepreneur soumis à la taxe professionnelle, ou coopérative agricole / membre d'une coopérative	150 000 DH

Parmi les réseaux les plus connus : Al Amana, Attawfiq Micro-Finance (fondation du groupe Banque Populaire) et la Fondation Ardi.

La réalité du microcrédit, telle qu'elle est

- Un premier prêt est en général très inférieur au plafond légal ; les montants grandissent progressivement avec votre historique de remboursement. L'institution vous « teste » avec un petit montant avant de vous confier davantage.
- Les taux dépassent ceux des banques — ce qui s'explique par le coût de service de milliers de micro-dossiers et par leur risque.
- En résumé : le microcrédit est un excellent outil de démarrage et d'inclusion pour qui travaille dans l'informel ou part de zéro, mais ce n'est pas un financement d'investissement bon marché pour un projet structuré. Si votre projet exige 400 000 DH d'équipements, votre place est à la banque et dans les programmes Tamwilcom, pas dans une institution de microfinance.

3. Le crédit bancaire classique : la référence incontournable

Malgré tous les programmes, le crédit bancaire classique reste la colonne vertébrale du financement des entreprises. Ce qu'il faut en savoir :

- Le taux directeur de Bank Al-Maghrib est stable à 2,25 % depuis mars 2025 (confirmé lors du Conseil de Bank Al-Maghrib du 22 septembre 2026). Les taux entreprises sont ce taux directeur, augmenté d'une marge de risque fixée par chaque banque selon votre dossier.
- Il n'existe pas de « taux PME officiel » unique. Votre seule arme est donc la comparaison : demandez des offres écrites à deux ou trois banques, et comparez-les sur la base du taux effectif global (TEG), qui inclut intérêts, commissions et assurances — jamais sur le seul taux affiché.

Ce que la banque demande habituellement

- Un apport en fonds propres significatif dans le plan de financement (voir le conseil ci-dessous sur son niveau réel) ;
- Des garanties sur les actifs du projet, souvent complétées — sauf si une garantie Tamwilcom s'y substitue ;
- Des états financiers et déclarations fiscales qui reflètent l'activité réelle de l'entreprise (une comptabilité « de façade » affaiblit votre dossier, même si votre activité réelle est saine) ;
- Un business plan avec un plan de financement et une capacité de remboursement convaincants ;
- Un historique propre au bureau de crédit et à la centrale des risques de Bank Al-Maghrib : chèques impayés et incidents passés sont visibles de tous les financeurs.

4. Les banques participatives et leur fenêtre de garantie

Pour qui veut se financer sans intérêts, le Maroc compte des banques participatives à part entière — Umnia, Bank Assafa, Al Akhdar, Bank Al Yousr et BTI — ainsi que des fenêtres participatives au sein de banques conventionnelles. Leurs formules principales pour les entreprises :

- La Mourabaha : la banque achète l'actif (équipement, stock) et vous le revend avec une marge bénéficiaire connue, payable en échéances ;

- L'Ijara : la banque détient l'actif et vous le loue, à la manière d'un leasing.

Pour encourager ce financement, Tamwilcom a ouvert une fenêtre de garantie dédiée, Daama Tamwil, qui garantit les financements participatifs ; son volume a dépassé 400 millions de DH au premier semestre 2026, en hausse de 72 % sur un an — preuve d'une demande réelle et croissante.

5. Le crédit-bail (leasing) : l'équipement en loyers

Si le cœur de votre projet est l'équipement (machines, véhicules professionnels, installations), pensez au crédit-bail avant le crédit classique :

- La société de leasing achète l'actif et en reste propriétaire jusqu'au dernier loyer ; vous l'utilisez contre des loyers mensuels, avec une option d'achat en fin de contrat ;
- Cette propriété-sûreté rend l'accord souvent plus facile qu'un crédit non garanti, car la société de leasing récupère son actif en cas de défaillance ;
- Et il est éligible à la garantie Damane Express de Tamwilcom pour les très petites entreprises, dans ses limites.

Conseil : il n'existe pas de règle « les banques exigent 30 % d'apport ». Les apports documentés dans les dispositifs officiels sont de 10 % minimum pour le système TPME de la Charte et de 20 % pour MDM Invest (Marocains du monde). Pour un crédit classique, la banque juge votre dossier au cas par cas : un projet aux flux solides et bien garanti peut être financé avec un apport moindre ; un projet fragile se verra demander davantage. Ne laissez pas un chiffre entendu au café décider à votre place.

Avertissement : multiplier les sources ne veut pas dire empiler les engagements au hasard. Chaque nouvel engagement (crédit, leasing, Mourabaha) apparaît dans votre historique et pèse sur votre capacité d'emprunt future. Dessinez votre carte de financement complète avant la première signature — de combien ai-je besoin ? pour quoi ? avec quel instrument ? qui garantit quoi ? — et présentez-la en entier à votre banque : dissimuler d'autres engagements est le moyen le plus rapide de perdre sa confiance, et le système de

soutien lui-même interdit en général de cumuler deux aides nationales sur un même investissement.

6. Quelle source pour quel besoin ? — Carte rapide

Votre besoin	La source la mieux adaptée	Repère chiffré
Grand projet structurant (industrie, agriculture, tourisme)	Partenariat ou fonds thématique du FM6I, via les sociétés de gestion sélectionnées	Pas de demande directe ; capital du Fonds : 15 milliards DH
Toute première activité, très petite ou informelle	Microcrédit auprès d'un réseau agréé	Plafonds de 50 000 / 100 000 / 150 000 DH selon la situation
Financement d'investissement d'une entreprise structurée	Crédit bancaire classique combiné aux garanties Tamwilcom (chapitres précédents)	Comparer le TEG de 2 à 3 offres écrites
Financement sans intérêts, pour raisons personnelles ou religieuses	Mourabaha ou Ijara auprès d'une banque participative, avec la garantie Daama Tamwil	Volume supérieur à 400 MDH au premier semestre 2026
Un équipement précis, sans alourdir les garanties	Crédit-bail (leasing)	L'actif reste à la société de leasing jusqu'au dernier loyer

7. Du microcrédit au crédit bancaire : construisez votre historique

Les cinq sources de ce chapitre ne sont pas des îles séparées, mais les étapes d'une même route que gravissent beaucoup d'entrepreneurs marocains :

1. Commencez là où vous êtes : un petit microcrédit pour un premier besoin, remboursé avec une ponctualité exemplaire — même si le montant est inférieur à votre besoin.
2. Transformez vos remboursements en actif : chaque microcrédit soldé à temps construit un historique de crédit que la banque lira plus tard ; votre passé financier est une « garantie invisible » qui ne vous coûte pas un dirham.
3. Structurez progressivement votre activité : l'inscription au Registre de Commerce ou le statut d'auto-entrepreneur, avec des déclarations reflétant votre activité réelle, ouvrent l'accès aux plafonds supérieurs (150 000 DH en microcrédit), puis aux portes de la banque et des programmes Tamwilcom et Maroc PME.
4. À votre premier dossier bancaire, apportez la carte complète : exposez vos engagements en cours et votre historique de remboursement en toute transparence ; la banque préfère un emprunteur clair, à l'historique propre, à un dossier « parfait » qui dissimule ses engagements — et tout apparaîtra de toute façon à la centrale des risques.

C'est dans cet esprit qu'il faut lire l'écosystème marocain du financement : aucune source ne fait tout, et aucun projet ne naît « bancable ». Votre projet gravit les marches une à une — et chaque marche de ce chapitre, du prêt de cinquante mille dirhams aux fonds en milliards, a été posée pour correspondre à un âge de sa vie.

الجزء الرابع القطاعات الأربعة بالتفصيل

Partie 4 : Les quatre secteurs en détail

الحسن الثاني، والحصول على الأرض مناطق التسريع الصناعي، صندوق الفصل 18: الصناعة

Chapitre 18 : L'industrie — Zones d'Accélération Industrielle, Fonds Hassan II et accès au foncier

بقلم: جمال عميمي

المنتهية الصلاحية، ويقودك خطوة بخطوة إلى الأرض التي ستبني عليها مصنعك. هذا الفصل يرتب لك الرزمة الصناعية كاملة بالترتيب الصحيح، ويحدرك من الأرقام المتداولة عن الضرائب في المناطق الحرة قديمة وتوحي بامتيازات لم تعد موجودة. التحتية. لكن هذه الوفرة نفسها قد تضل؛ فلكل أداة بابها وشروطها، وبعض الأرقام حرة بأنظمة جبائية خاصة، وصندوق قطاعي عريق، وأراض صناعية جاهزة بالبنية القطاع الذي راكم فيه المغرب أكبر رصيد من الدعم العمومي: ميثاق استثمار، ومناطق الصناعة هي

أولاً: رزمة الدعم الصناعي، بالترتيب

مستثمر صناعي مغربي أمام مخطط تمويله، فالترتيب المنطقي للبحث عن الدعم هو: حين يجلس

أو نظام للمشاريع من 1 إلى 50 مليون درهم؛ منح ميثاق الاستثمار 1. النظام الرئيسي إن كان مشروعك كبيراً،

إن كنت في منظومة صناعية مؤهلة انظر رابعاً؛ صندوق الحسن الثاني 2.

الفصل 15؛ منحة من 3.

من عبر بنكك؛ قرض أو إيجار تمويلي مضمون بـ 4.

إن كنت تصدر، النظام الجبائي والجمركي لمناطق التسريع الصناعي 5.

عند توظيف فريقك. دعم التشغيل من 6.

ثانيًا: مناطق التسريع الصناعي أين تقع؟

هي الاسم الحالي للمناطق الحرة القديمة، ويؤطرها مناطق التسريع الصناعي
أهمها: القانون 9419 .

- ، طنجة تك ؛ مناطق طنجة المتوسط ؛
، طنجة أوطوموتيف سيتي
المنطقة الحرة لطنجة
- ؛ المنطقة الحرة الأطلسية القنيطرة
- في الطيران؛ ، ميدبارك الدار البيضاء النواصر
المتخصصة
- ، ومنصات صناعية مندمجة أخرى. تكنوبوليس الرباط سلا
لا أين تظن الضريبة أقل. المنظومة الصناعية اختيار المنطقة يتبع نصيحة:
العاملة والخدمات اللوجستية الخاصة بنشاطك. اختر أين ينجح مشروعك تجاريًا،
في طنجة والقنيطرة، والطيران في ميدبارك، بحيث تجد حولك الموردين واليد
فالنظام الجبائي موحد في جميع مناطق التسريع. السيارات ومكوناتها تتمركز
لا الفارق الضريبي:

ثالثًا: المزايا الجبائية والجمركية الحالية بالأرقام الصحيحة

النظام الجاري للشركات المثبتة في مناطق التسريع الصناعي هو:

- بداية النشاط؛ ضريبة الشركات 0 : خلال أول خمس سنوات مالية
متتالية من
- المالية المفتوحة ابتداء من 1 يناير 2026 ثم المعدل الموحد الجاري:
، في إطار إصلاح توحيد معدلات ضريبة الشركات؛ 20 للسنوات
- الموجهة لنشاط التصدير؛ إعفاء من الضريبة على القيمة المضافة
وإعفاء تبسيط جمركي للمدخلات والمعدات
- .إعفاء من الضريبة المهنية لمدة 15 سنة

وحتى صفحات رسمية لم تحين ما زالت تروج تحذير من أرقام قديمة:

المثبتة في منطقة تسريع «15» أو «8.75 لعشرين سنة» مواقع كثيرة
اعتمد دائماً قبل 1 يناير 2021. الحقيقة: نسبة 8.75 لا تبقى إلا للشركات
مالية سنة استثمار؛ أما «15» فهي من النظام القديم. عند الاستثمار،
لدى المركز الجهوي أو إدارة الضرائب، فهذا الإصلاح يتحرك سنة بعد سنة. قانون

وتحقق من المعدل الجاري

صُمم لمن يصدر. إذا كنت تباع تحذير ثان المنطقة الحرة للتصدير أساساً:
عادية، فمكانك الطبيعي أساساً للسوق المحلية المغربية نظام مناطق التسريع
للتزامات صرف وجباية لا تناسب نشاطك. منطقة صناعية أو منطقة أنشطة
لا منطقة تسريع؛ والتثبت في منطقة حرة دون نشاط تصديري حقيقي قد يعرضك

رابعاً: صندوق الحسن الثاني دعم المنظومات الكبرى

يخصّ منظومات صندوق الحسن الثاني للتنمية الاقتصادية والاجتماعية
هو أقدم أدوات الدعم الصناعي المباشر وأقواها في المنظومات الاستراتيجية.
وقد وُسّع في إطار مخطط التسريع الصناعي إلى السيارات والطيران والإلكترونيات
بنسب توزيع قد تختلف. الكيمياء وشبه الكيمياء بما فيها الصناعة الصيدلية،

تركيبة المنحة

- موزعة هكذا: 30 مليون درهم، بسقف 15 من الاستثمار الإجمالي حتى
- المربع، على أساس كلفة وحدوية مسقوفة في 30 من كلفة البنايات المهنية
2.000 درهم دون ضريبة للمتر
- دون رسوم الاستيراد والضرائب؛ 15 من كلفة المعدات الجديدة
- المستعملة المستوردة لبعض 15 خاصة: تضاف السيارات ولمنظومة
كبس المعادن، حقن البلاستيك، صناعة القوالب والأدوات. المعدات

العتبة والوثائق

- واستثمار في المعدات 10 ملايين درهم استثمار إجمالي العتبة الدنيا:
5 ملايين درهم دون الرسوم والضرائب،

قائمة الوثائق كما تنشرها وزارة الصناعة:

- النظام الأساسي للشركة؛
- وصف مفصل للمشروع؛
- مراجع المستثمر وسوابقه؛
- قائمة المعدات الجديدة والمستعملة إن وجدت مرفقة بعروض الأسعار؛
- التصاميم المعمارية؛
- شهادة المسح الطبوغرافي ؛
- مخططات التركيب بالمقياس موضحة مواضع المعدات.

خامساً: الحصول على الأرض الصناعية خطوة بخطوة

وحصة التصدير المستهدفة. ثم اختر: حدّد حاجتك واختر نوع المنطقة: 1. أو منطقة تسريع مساحة مطلوبة، مرافق ماء، كهرباء، صرف، اتصالات، قطاع، عادية، أو منصة صناعية مندمجة 2 تصدير عبر مطور المنطقة، منطقة صناعية منطقة أنشطة.

الأرض لدى مطور المنطقة، غالباً عبر المركز الجهوي للاستثمار أو بمعيته: 2. ومبلغ الاستثمار والمناصب المتوقعة والمساحة والبرمجة الزمنية. أودع طلب ملف يتضمن عرض المشروع والملف القانوني

اللجنة الجهوية الموحدة للاستثمار تدرس دراسة الملف والتخصيص: 3. في الأرض الصناعية. بالبيع أو بالكراء الطويل الملفات؛ يكون التخصيص حسب نظام المنطقة كثير من المناطق الجديدة تعتمد الكراء لمحاربة المضاربة

المناصب المعلنة والإخلال قد يؤدي إلى التوقيع مع التزامات التثمين: 4. عقد يتضمن التزامك بالبناء وبدء التشغيل داخل الأجل المتفق عليه وخلق وتسجيل اتفاقيات الدعم الميثاق الحسن الثاني إن طلبتها. استرجاع الأرض بعده: رخص البناء غالباً عبر شبك داخل المنصة، والربط بالشبكات،

مطور المنطقة أو مركز الجهوي، كتابة:لائحة أسعار وطنية لا توجد تحذير: على أرقام أراض قرأتها في مقال قديم أو منتدى؛ خذ السعر الرسمي الحالي من والأكريه يحددها كل منطقة وتتغير مع الزمن والعرض المتاح. لا تبين مخططك لأرض المناطق الصناعية؛ الأسعار

التمويلية مختبئة هناك شبكات دعم جهوي توجد في عدة جهات نصيحة: الجهوي» المطبقة في جهتك قبل توقيع أي عقد أرض قد تكون نصف معادلتك وتختلف من جهة لأخرى. اسأل مركز الجهوي للاستثمار صراحة عن «شبكة الدعم الدعم الوطني المساهمة في ثمن الأرض أو كرائها، في التجهيز، في التكوين... تكمل

سادساً: مثالان محسوبان من القواعد

مجال مثال 1 مصنع بلاستيك في القنيطرة 12 مليون درهم، 25 منصباً قاراً: من عتبة النظام الرئيسي للميثاق 50 مليون درهم أو 150 منصباً، لكنه داخل ونسبة مناصبه 25 12 نظام 150 مليون درهم المشروع أصغر 1.5، أي فوق الحد المطلوب 2.1 منصب لكل مليون درهم، نظام المنطقة الحرة الأطلسية إن صدر قرض مضمون

. الطريق إذن: منحة

1.33 النسبة 4 3 مثال 2 ورشة صغيرة 3 ملايين درهم، 4 مناصب: أو أو القرض البنكي الكلاسيكي. غير مؤهل كما هو، فالمشروع 1.5

القارة، أو تقسيم الاستثمار إلى مراحل، أو الاتجاه إلى قنوات أخرى لنظام . الحلول قبل اليأس: رفع عدد المناصب

احسب نسبتك وأهليتك على الورق قبل أن تنفق درهماً واحداً على دراسة أو أرض. المثالان هما روح هذا الكتاب كله: الدعم لا يُطلب بالحماس بل يُحسب بالأرقام أولاً هذان

مناطق التسريع اتفاقيات الاستثمار الكبرى وتحرير رؤوس الأموال سابعاً: خارج

مشروعك كبيراً لكنه غير موجه للتصدير، لا تظن أن الباب الجمركي مسدود: فقد دأبت سلع التجهيز لمدة 36 شهراً تاريخياً على منح اتفاقيات الاستثمار مع الدولة إذا كان إعفاء من رسوم الاستيراد ومن الضريبة على القيمة المضافة عند الاستيراد على في حدود 200 مليون درهم على مدى 36 شهراً. لكن انتبه: هذه العتبات والشروط قوانين المالية المتعاقبة للمشاريع الكبرى تذكر وثائق بعض المراكز الجهوية عتبة الجمارك والضرائب غير المباشرة عن النظام الجاري يوم إيداع ملفك. تغيّرت عبر ، فلا تعتمد رقماً من دليل قديم؛ اسأل مركزك الجهوي وإدارة

مناطق التسريع مقرون بنظام الصرف المغربي؛ فالمستثمرون الأجانب يستفيدون من الأموال والأرباح ونقطة أخيرة تهم المستثمر الأجنبي ومغاربة العالم تحديداً: نظام لالتزامات صرف خاصة بعملياته داخل المنطقة. القاعدة الذهبية: حرية تحويل رؤوس استثمارهم وفق القواعد، بينما يخضع المقيم المغربي المستثمر في منطقة تسريع من الخارج لدى بنكك منذ اليوم الأول في إطار تعليمات مكتب الصرف إذا سُجِّل لاحقاً حق إعادة تحويل رأس المال والأرباح بلا نزاع. سجِّل مصدر كل مبلغ مستثمر فالتسجيل المسبق الصحيح هو ما يضمن لك

قائمة وثائق طلب الأرض تلخيص عملي

- للمشروع: النشاط، المنظومة المستهدفة، مبلغ الاستثمار، مخطط التمويل؛ عرض مكتوب
- الملف القانوني للشركة أو مشروع التأسيس؛
- المساحة المطلوبة والمرافق اللازمة وحصة التصدير المتوقعة؛
- عدد المناصب القارة المتعهد بها وبرمجة الإنجاز والتشغيل؛
- إثبات القدرة المالية أموال ذاتية، موافقة بنكية مبدئية إن وجدت؛
- الكبرى: دراسة الأثر أو مذكرة تقنية بحسب طلب اللجنة الجهوية الموحدة. للملفات

ثامناً: كيف تختار بين أنواع المناطق الثلاثة؟

بعد كل ما تقدم، لخص قرارك في ثلاثة أسئلة:

آخرين. منطقة التسريع الصناعي نعم ادرس هل تصدر أغلب إنتاجك؟ 1.
كما فصلناه بالأرقام الجارية لا القديمة. لا، سوقي محلي توجه إلى سؤالين
الأقرب إلى منظومتك، واستفد من نظامها الجبائي والجمركي

نعم هل تحتاج بنية تحتية جاهزة وخدمات مشتركة منذ اليوم الأول؟ 2.
مقابل أئمة تحددها المنصة. كلا قد تكفيك منصة صناعية مندمجة 2
أراض وورشات مجهزة، شبك خدمات داخل المنصة، وربط سريع بالشبكات،
تدار محلياً، وغالباً بكلفة دخول أخف. منطقة صناعية أو منطقة أنشطة عادية:

على المركز الجهوي للاستثمار أين تقع جهتي في خريطة الدعم الجهوي؟ 3.
قد يقلب ترتيب أفضلية منطقتين متنافستين. قبل أيًا كان اختيارك، اعرض ملفك
التوقيع: فالدعم الجهوي التكميلي أرض، تجهيز، تكوين وحده

الأخيرة من الرزمة: بعد الأرض والمعدات يأتي الإنسان. برامج دعم التشغيل لدى
لا فكرة لاحقة تبحث وأنت تحت ضغط أول طلبية. وأخيراً، لا تنس الطبقة
حساسية في عمر أي مصنع جديد. خطط للتوظيف في مخطط تمويلك منذ البداية،
كلفة توظيف فريقك الأول وتكوينه في أشهر التشغيل الأولى وهي الأشهر الأكثر
كالتني فصلانها في الفصل العاشر يمكن أن تخفف

Chapitre 18 : L'industrie — Zones d'Accélération Industrielle, Fonds Hassan II et accès au foncier

Par Jamal Amimi

L'industrie est le secteur où le Maroc a accumulé le plus épais matelas de soutien public : Charte de l'investissement, zones franches à régime fiscal spécial, fonds sectoriel historique, foncier industriel équipé. Mais cette abondance même peut égarer : chaque instrument a sa porte et ses conditions, et certains chiffres fiscaux qui circulent sur les zones franches sont périmés et promettent des avantages qui n'existent plus. Ce chapitre ordonne la pile industrielle complète, dans le bon ordre, vous alerte sur les chiffres expirés et vous conduit, pas à pas, jusqu'au terrain sur lequel vous bâtirez votre usine.

1. La pile de soutien industriel, dans l'ordre

Lorsqu'un investisseur industriel marocain s'assied devant son plan de financement, l'ordre logique de recherche des soutiens est le suivant :

1. Les primes de la Charte (le dispositif principal si votre projet est grand, ou le système TPME pour les projets de 1 à 50 MDH) ;

2. Le Fonds Hassan II, si vous relevez d'un écosystème éligible (voir § 4) ;
3. La prime Istitmar de Maroc PME (chapitre 15) ;
4. Un crédit ou un leasing garanti Damane (Tamwilcom), via votre banque ;
5. Le régime fiscal et douanier des Zones d'Accélération Industrielle, si vous exportez ;
6. Les aides à l'emploi de l'ANAPEC, au moment de recruter votre équipe.

2. Les Zones d'Accélération Industrielle (ZAI) : où sont-elles ?

Les Zones d'Accélération Industrielle sont le nom actuel des anciennes zones franches d'exportation, régies par la loi 19-94. Les principales :

- Les zones Tanger Med : Tanger Free Zone, Tanger Automotive City, Tanger Tech (Cité Mohammed VI) ;
- Atlantic Free Zone — Kénitra ;
- Midparc — Casablanca/Nouaceur, spécialisée dans l'aéronautique ;
- Technopolis Rabat-Salé, et d'autres plateformes industrielles intégrées (P2I).

Conseil : le choix de la zone suit l'écosystème industriel, pas un écart fiscal : le régime fiscal est identique dans toutes les ZAI. L'automobile et ses équipementiers se concentrent à Tanger et Kénitra, l'aéronautique à Midparc — vous y trouverez vos fournisseurs, votre main-d'œuvre et votre logistique. Choisissez là où votre projet réussira commercialement, pas là où vous imaginez l'impôt plus doux.

3. Les avantages fiscaux et douaniers actuels — les bons chiffres

Le régime en vigueur pour les entreprises installées en ZAI est le suivant :

- Impôt sur les sociétés (IS) : 0 % pendant les cinq premiers exercices consécutifs à compter du démarrage de l'activité ;
- Ensuite, le taux unifié en vigueur : 20 % pour les exercices ouverts à partir du 1er janvier 2026, dans le cadre de la réforme d'unification des taux de l'IS ;

- Exonération de TVA et exonération/simplification douanière pour les intrants et équipements destinés à l'activité d'exportation ;
- Exonération de taxe professionnelle pendant 15 ans.

Avertissement — chiffres périmés : de nombreux sites — et même des pages officielles non mises à jour — affichent encore « 8,75 % pendant 20 ans » ou « 15 % ». La réalité : le taux de 8,75 % ne survit que pour les entreprises installées en ZAI avant le 1er janvier 2021 ; le « 15 % » relève de l'ancien régime. Au moment d'investir, fondez-vous toujours sur la loi de finances de votre année d'investissement et faites confirmer le taux en vigueur par votre CRI ou l'administration fiscale, car cette réforme avance d'année en année.

Second avertissement — la ZAI est faite pour l'export : le régime des zones d'accélération a été conçu pour les exportateurs. Si vous vendez principalement au marché local marocain, votre place naturelle est une zone industrielle ou zone d'activités ordinaire, pas une ZAI ; s'installer en zone franche sans activité exportatrice réelle peut vous exposer à des obligations de change et de fiscalité inadaptées à votre activité.

4. Le Fonds Hassan II : le soutien des grands écosystèmes

Le Fonds Hassan II pour le développement économique et social est l'instrument de soutien industriel direct le plus ancien et le plus puissant dans les écosystèmes stratégiques. Il concerne l'automobile, l'aéronautique et l'électronique, et a été étendu, dans le cadre du plan d'accélération industrielle, à la chimie et à la parachimie, pharmacie incluse (avec des répartitions pouvant différer).

La composition de l'aide

- Jusqu'à 15 % de l'investissement total, plafonnée à 30 MDH, composée de :
- 30 % du coût des bâtiments professionnels, sur la base d'un coût unitaire plafonné à 2 000 DH HT/m² ;
- 15 % du coût des équipements neufs (hors droits d'importation et taxes) ;

- Pour l'automobile spécifiquement : 15 % également pour certains équipements d'occasion importés (emboutissage, injection plastique, fabrication d'outillages et de moules).

Seuils et pièces

- Seuils d'éligibilité : investissement total $\geq$ 10 MDH (hors droits et taxes) et investissement en équipements $\geq$ 5 MDH.

Check-list des pièces (telle que publiée par le ministère de l'Industrie) :

- [] Statuts de la société ;
- [] Description détaillée du projet ;
- [] Références de l'investisseur ;
- [] Liste des équipements neufs (et d'occasion, le cas échéant) accompagnée des devis ;
- [] Plans architecturaux ;
- [] Certificat de levé topographique ;
- [] Plans d'implantation à l'échelle, montrant l'emplacement des équipements.

5. Obtenir le foncier industriel, pas à pas

1. Définissez votre besoin et choisissez le type de zone : surface requise, utilités (eau, électricité, assainissement, connectivité), secteur, part d'export visée. Puis tranchez : ZAI (export, via l'aménageur de la zone), plateforme industrielle intégrée (P2I), ou zone industrielle / zone d'activités ordinaire.
2. Déposez la demande de foncier auprès de l'aménageur de la zone, le plus souvent via le CRI ou avec lui : dossier comprenant la présentation du projet, le dossier juridique, le montant d'investissement, les emplois prévus, la surface et le calendrier.
3. Instruction et attribution : les dossiers sont examinés au niveau régional (commission régionale unifiée d'investissement) ; l'attribution se fait en vente ou en location longue selon le régime de la zone (beaucoup de zones récentes privilégient la location pour combattre la spéculation sur le foncier industriel).
4. Signature avec engagements de valorisation : le contrat vous engage à construire et à démarrer l'activité dans le délai convenu et à créer les emplois annoncés — le manquement peut entraîner la reprise du terrain. Ensuite :

permis de construire (souvent via un guichet au sein de la plateforme), raccordements aux réseaux et enregistrement des conventions de soutien (Charte/Fonds Hassan II) si vous les sollicitez.

Avertissement : il n'existe pas de grille nationale des prix du foncier industriel ; prix et loyers sont fixés par zone et évoluent dans le temps selon la disponibilité. Ne bâtissez jamais votre plan sur des prix lus dans un article ancien ou un forum ; obtenez le prix officiel actuel auprès de l'aménageur ou de votre CRI, par écrit.

Conseil : plusieurs régions ont mis en place des grilles d'aides régionales qui complètent les soutiens nationaux (participation au prix ou au loyer du foncier, à l'équipement, à la formation...) et qui diffèrent d'une région à l'autre. Demandez explicitement à votre CRI la « grille d'aides régionales » applicable dans votre région avant de signer tout contrat de foncier — la moitié de votre équation de financement s'y cache peut-être.

6. Deux exemples calculés à partir des règles

Exemple 1 — une usine de plasturgie à Kénitra (12 MDH, 25 emplois stables) : le projet est sous les seuils du dispositif principal de la Charte (50 MDH ou 150 emplois), mais il entre dans le champ du système TPME (1 à 50 MDH) ; son ratio d'emplois vaut $25 \div 12 \approx 2,1$ emplois par million de DH, au-dessus du minimum requis de 1,5 □. La route est donc : prime TPME + régime Atlantic Free Zone s'il exporte + crédit garanti Damane Istitmar.

Exemple 2 — un petit atelier (3 MDH, 4 emplois) : le ratio vaut $4 \div 3 \approx 1,33 < 1,5$: le projet n'est pas éligible en l'état au système TPME. Avant de renoncer : augmentez les emplois stables, phasez l'investissement en étapes, ou empruntez d'autres canaux (Intelaka, Istitmar, crédit bancaire classique).

Ces deux exemples résument l'esprit de tout ce livre : le soutien ne se demande pas avec enthousiasme, il se calcule d'abord sur le papier — calculez votre ratio et votre éligibilité avant de dépenser le moindre dirham en étude ou en foncier.

7. Hors des ZAI : les conventions d'investissement des grands projets, et la liberté

de transfert

Si votre projet est grand sans être tourné vers l'export, ne croyez pas la porte douanière fermée : les conventions d'investissement avec l'État ont historiquement accordé une exonération des droits d'importation et de la TVA à l'importation sur les biens d'équipement pendant 36 mois aux grands projets (des documents de CRI citent un seuil de l'ordre de 200 MDH sur 36 mois). Mais attention : ces seuils et conditions ont évolué au fil des lois de finances successives — ne vous fiez à aucun chiffre d'un guide ancien ; demandez à votre CRI et à l'Administration des Douanes le régime en vigueur le jour du dépôt de votre dossier.

Dernier point, qui concerne au premier chef l'investisseur étranger et les Marocains du monde : le régime des ZAI s'articule avec la réglementation des changes marocaine. Les investisseurs étrangers bénéficient de la liberté de transfert des capitaux et des revenus dans le cadre des instructions de l'Office des Changes, à condition que leur investissement ait été déclaré selon les règles ; l'investisseur résidant au Maroc, lui, est soumis à des obligations de change spécifiques pour ses opérations en zone. La règle d'or : faites enregistrer par votre banque, dès le premier jour, l'origine de tout montant investi depuis l'étranger — c'est cet enregistrement préalable, correctement fait, qui vous garantira plus tard le droit de retransférer capital et bénéfices sans contestation.

Check-list du dossier de demande de foncier (récapitulatif pratique)

- [] Présentation écrite du projet : activité, écosystème visé, montant d'investissement, plan de financement ;
- [] Dossier juridique de la société (ou projet de constitution) ;
- [] Surface demandée, utilités requises et part d'export prévue ;
- [] Nombre d'emplois stables engagés et calendrier de réalisation et de démarrage ;
- [] Justificatifs de capacité financière (fonds propres, accord bancaire de principe le cas échéant) ;
- [] Pour les grands dossiers : étude d'impact ou note technique, selon les demandes de la commission régionale unifiée.

ومنح صندوق التنمية الفلاحية

الفصل 19: الفلاحة: «الجيل الأخضر»

Chapitre 19 : L'agriculture : Génération Green et les aides du Fonds de Développement Agricole (FDA)

سنبدأ بها قبل أي جدول، لأن تجاهلها هو الخطأ الذي يُسقط أكبر عدد من الملفات. من كلفة الاستثمار، لكنها مشروطة بقاعدة واحدة لا تتغير مهما تغيرت الأصناف. بعض نسبه تصل إلى 100 .

أكرم أنظمة الدعم في المغرب: صندوق التنمية الفلاحية الفلاحة لا تدخل في النظام الرئيسي لميثاق الاستثمار لها نظامها الخاص، وهو من إذا كنت فلاحاً أو مستثمراً فلاحياً، فهذا الفصل هو الأهم في الكتاب كله بالنسبة إليك. تحفر، لا تغرس قبل أن تحصل على تحذير القاعدة الذهبية للفلاحة كلها:

المسبقة لا تشتتر، لا تبين، لا

أصلية وإثباتات أداء والفواتير المؤرخة قبل الموافقة مبنية منذ ولادتها. الموافقة مهما كانت الفواتير سليمة. المنحة تدفع بعد الإنجاز والمعاينة، مقابل فواتير نهائية من الشباك الموحد. كل نفقة تتم قبل هذه الموافقة لا تحتسب ولا تعوّض،

أولاً: الإطار استراتيجي «الجيل الأخضر 2020-2030»

الأخضر» سنة 2020 خلقاً لمخطط «المغرب الأخضر»، وهي تقوم على أولويتين: أطلقت استراتيجية «الجيل

1. الأراضي السلالية لصالح الشباب وذوي الحقوق. أولوية العنصر البشري: من المقاولين الشباب، خاصة عبر تعبئة مليون هكتار من الأراضي الجماعية وسطى قروية تشمل ما بين 350.000 و400.000 أسرة، وبروز جيل جديد بروز طبقة

في أفق 2030، وتحديث سلاسل التوزيع. استدامة التنمية الفلاحية: 2. مضاعفة الناتج الداخلي الخام الفلاحي ومضاعفة الصادرات الفلاحية القطاع عمود اقتصادي وهذا ما يفسر سخاء صندوق التنمية الفلاحية واستمراره. أكثر من 70 في الوسط القروي. الدولة إذن لا تدعم الفلاح كرما فحسب، بل لأن 1412 من الناتج الداخلي الخام، وتشغل حوالي 38 من اليد العاملة الوطنية الفلاحة تمثل حوالي

ثانياً: من يستطيع أن يطلب؟

جمعية، أو جمعية مستعملي الماء الفلاحي. وذلك بثلاثة شروط أساسية: الطلب أي فلاح أو مستثمر فلاح: شخص ذاتي فلاح فردي، شركة، تعاونية، يستطيع

- على أرض مكررة، يجب أن يتبقى من مدة عقد الكراء رابط قانوني بالأرض عليها الاستثمار: سند ملكية، عقد كراء، أو شهادة استغلال. وبالنسبة لمشاريع الري عند تاريخ إيداع الملف 6 سنوات على الأقل التي سيقام
- مائية مكتسبة. ملف ريّ بلا إثبات حق قانوني في الماء تراخيص الماء اللازمة الجهوي أو المديرية الإقليمية، أو رخصة حفر بئر ثقب مائي، أو إثبات حقوق امتياز على الملك العام المائي، أو شهادة الولوج إلى الشبكة الجماعية من المكتب غير قابل للدراسة أصلاً حيث يُستعمل الماء:
- القاعدة الذهبية أعلاه. الموافقة المسبقة قبل أي شراء أو بناء على الاستثمار المدعوم لمدة 5 سنوات على الأقل بعد الإنجاز. يوقع المستفيد التزاماً : لا بيع ولا هجر قبل انقضائها، وإلا استرجعت المنحة. بالحفاظ

ثالثاً: الإجراء الموحد ثلاث خطوات لكل أصناف

مهما كان الصنف ريّ، معدات، غراس، تربية مواش...، الإجراء واحد:

يتكوّن الملف من: الشباك الموحد أودع الملف لدى الخطوة 1 الموافقة المسبقة. التابع له مشروعك، في نسختين ورقية إلكترونية حيثما توفرت المنصة. الإقليمية للفلاحة أو للمكتب الجهوي للاستثمار الفلاحي

للمديرية

- نموذج طلب الموافقة المسبقة معبأ
- المعنويين: النظام الأساسي محضر آخر جمع عام وثيقة الممثل القانوني البطاقة الوطنية للتعريف الإلكترونية للأشخاص الذاتيين أو، للأشخاص نسخة من
- ملكية كراء شهادة استغلال مع احترام شرط الست سنوات للريّ إثبات الرابط القانوني بالأرض
- تراخيص الماء عند الاقتضاء

- مفصل، عروض أسعار مفصلة بالأصناف، وشهادات الموردّين حسب الصنف
مذكرة تصميم موقعة ومختومة من المهندس أو مكتب دراسات مؤهل، مخطط
الملف التقني:
المسبقة فقط، اشتر واين داخل أجل الصنف: **الخطوة 2 الإنجاز داخل الأجل.**
الفردية و30 شهرًا للجماعية؛ الغراسات: 12 شهرًا بعد استلام شهادة الموافقة
الري: 24 شهرًا للمشاريع.
الموحد: نموذج الطلب شهادة الموافقة المسبقة **الخطوة 3 طلب المنحة.**
لا كضمان. إثباتات الأداء الفواتير النهائية الأصلية المفصلة لدى نفس الشباك
المعلن في تعليقات المعالجة هو 30 يوم عمل لملف طلب مكتمل عامله كهدف
بعد معاينة الإنجاز في الميدان ، والهدف
التزام الحفاظ 5 سنوات كشف الهوية البنكية . تصرف المنحة
ولا تنسّ النافذة القروية لبرنامج للقروض الصغيرة. نصيحة:
البنكية الكلاسيكية نذكره هنا كوجود دون تفاصيل أسعار، لأن شروطه تتغير.
« الفلاح » الموجه للفلاحين الصغار دون الضمانات
قابل عمليًا للجمع مع قرض بنكي. ويوجد ضمن المجموعة منتج «تمويل
من مجموعة القرض الفلاحي للمغرب تُسدّد المنحة جزءًا منه عند صرفها فدعم
تصل دائمًا بعد الإنفاق، فكيف تموّل الفارق؟ الممارسة الكلاسيكية هي قرض
المنحة

رابعًا: جداول دعم طبعة 2025

صندوق التنمية الفلاحية الرسمي، طبعة 2025 جميع الجداول التالية منقولة من
«المساعدات المالية للدولة للنهوض بالاستثمارات الفلاحية». دليل
لا يحمل طبعة 2025، وأعد التأكيد من شباكك الموحد قبل أي التزام كبير. تحذير:
20232016 بنسب مختلفة كان التنقيط فيها 80 مثلاً. تجاهل أي رقم
تنتشر على الإنترنت طبعات قديمة

1 الريّ الموضعي التنقيط والريّ التكميلي

350.000 هكتار من المشاريع الموافق عليها: **31 دجنبر 2027** قرار وزاري سار إلى
أو حتى بلوغ

نوع المشروع	نسبة الدعم	السقف
تجمع جماعي مشروع تعاونية،	100%	درهم هكتار درهم هكتار 38.000 بسقف إضافي 12.000 التخزين: 50 درهم صافر مجهز؛ خزان
هكتارات فلاح صغير فردي 5	100%	درهم هكتار درهم هكتار 38.000 ؛ خزان: حتى 12.000
أكثر من 5 إلى 20 هكتاراً فردي	75%	درهم هكتار درهم هكتار 28.500 ؛ خزان: حتى 9.000
فردي أكثر من 20 هكتاراً	60%	درهم هكتار درهم هكتار 23.000 ؛ خزان: حتى 7.000

المضطربة 13.000، والشريط 10.000، والأتمتة 3.000 درهم هكتار.
 الأنابيب 12.000 درهم هكتار، القطارات ذاتية التنظيم 15.000 درهم هكتار
 درهم متر عمقاً، الضخ 5.000 درهم كيلواط، محطة الرأس 9.500 درهم هكتار،
 الفردي، سقف 38.000 درهم هكتار يتوزع على مكونات منها: الآبار والأثقاب 700
 وللأفلاح الصغير
 أصناف تكميلية:

الصفة	النسبة	الصف
34.000 درهم هكتار للشبكة	حسب جدول المكونات 100	الري التكميلي الجماعي
درهم هكتار 20 هكتاراً 20 هكتاراً 20.000 25.000 درهم هكتار	حسب الجدول	الري التكميلي الفردي
و 3.000 درهم هكتار مروي 3.000 درهم مركبة، درهم كحد أقصى للمشروع 30.000	30%	بالبوتان قائم الضخ الشمسي وجود ري موضعي عامل وضخ واحد لكل ضيقة، وبشرط مشروع تجريبي: مشروع

2 المعدات الفلاحية النظام العام

نقط تستفيد فوق هذه النسب من دفعة إضافية الربط مشاريع
 بشطرين، وفق إطار الرابط المربوط وتسليم الإنتاج لوحدة التثمين. **10**
 على أغلب الأصناف

السقف أمثلة	النسبة	المعدة
درهم حسب القوة 72.00052.000	30%	ذات الدفع الثنائي 2 الجرارات
درهم حسب القوة 80.00060.000	30%	ذات الدفع الرباعي 4 الجرارات
14.0008.000 درهم في الدليل المحاربت مثلاً أسقف لكل صنف	30 غالباً	وموڑعات الأسمدة التربة المجرورة وأدوات أدوات خدمة
حتى 100.000 درهم درهم؛ البذارة المباشرة البذارة الدقيقة حتى 90.000	50 كثير منها	ومعدات وقاية المغروسات آلات البذر والغرس
درهم؛ هزاز الزيتون اليدوي الميكانيكي 160.000 درهم 40 هزاز الزيتون بسقف 6.000	30 غالباً	آلات الحصاد
2025 لدى الشباك قبل الإيداع تأكد من جدول طبعة المربع حسب نوع الهيكل أسقف بالمت	25%	المغطاة البيوت

ثم 1 لكل 100 هكتار إضافية لا جدوى إذن من طلب جرار ثان لضيعة صغيرة.
 من وحدة واحدة لأقل من 5 هكتارات حتى 5 وحدات ما بين 50 و 100 هكتار،
 عدد الجرارات المؤهلة يتناسب مع المساحة المستغلة

3 الغراسات والبذور

الدعم	الصنف
285 غرسة هكتار؛ 5.000 درهم هكتار درهم هكتار إن كان مروياً بالتنقيط بكثافة 100 أو في النظام البوري 3.500100 بكثافة أدنى	الزيتون المتجانس

الدعم	الصف
بأسقف من 60 من ثمن شراء النباتات مفروضة 7.000 إلى 17.000 درهم هكتار 10.000؛ الكرّز 9.000... مع كثافات دنيا التفاح والإجاص 17.000؛ الخوخ والبرقوق حسب النوع	خوخ نكتارين، كرّز، سفرجل، مشمش... الورديات تفاح، إجاص، برقوق،
درهم هكتار، بسقف 70 من ثمن النباتات تأهيل الواحات فيصل إلى 35.000 دنيا 100 غرسة هكتار؛ أما تكتيف إعادة برامج المصالح 100 من ثمن النباتات كثافة تسلم عيّنًا عبر	نخيل التمر التوسيع
درهم هكتار مروي 80 من ثمن النباتات 6.000 درهم هكتار بوري 9.000 ، بسقف	الأركان
أو 60 من ثمن النباتات انظر جدول الدليل 10.000 درهم هكتار حسب النوع والنظام، مبالغ ثابتة من 3.500 إلى	اللوز، التين، الرمان، الجوز، الخروب، الفستق
6.000 درهم هكتار	غرس قصب السكر الجديد
متناقصة إلى 90 المنتجات النباتية: وتربية النحل: 70 أقل من 5 هكتارات درهم وحدة سنة؛ المنتجات الحيوانية هكتارات فاكتر، بأسقف 40.000 10.000 25.000 درهم وحدة سنة 80 10 بسقف	شهادة المنتجات البيولوجية

سارية دون قرار جديد؛ وأسأل الشباك الموحد عن حملة السنة الجارية. تحذير:
 زمنياً بموسمي 242023 و 252024 في القرارات المنشورة لا تعتبرها
 البذور والشتلات المعتمدة طماطم مستديرة، بطاطس، بصل كانت محدودة
 بعض مساعدات

4 تربية المواشي والتحسين الوراثي

الدعم	الصف
2026 القرار سار إلى 6.000 درهم رأس أو بلوغ 60.000 رأس 31 دجنبر	براون، جيرسي، تارونتي، نورماند... سلالات مدرجة: هولشتاين فريزيان، العجلات الحلوب المستوردة

الدعم	الصف
البناء في الدليل لكل نوع بموافقة مسبقة أن تبني حساباتك قبل البناء دعم حسب جداول خذ جدول نوعك من الدليل أو الشباك قبل النسبة الدقيقة تختلف باختلاف نوع البناء: في ملف الموافقة، والفواتير النهائية عند الطلب. ، مع مخطط عقد البناء	بنايات التربية
جدول طبعة 2025 لنوع وحدتك بالضبط متداولة في الطبقات القديمة قبل استخراج الخاصة لكل نوع وحدة لا تعتمد أي نسبة في الدليل «وحدات التثمين» بجداولها لها فصل خاص	الحليب، المذابح، التلفيف والتعليب... وحدات التثمين تجميع تحويل

5 الشباب على الأراضي الجماعية راية «الجيل الأخضر»

مكننة، أو بناية تربية عصرية، أو وحدة تثمين. 31 دجنبر 2030 هذا الدعم سار إلى
تهيئة فلاحية أو بنايات تقنية؛ المستوى 3 أشغال هيدروفلحية، أو رزمة
حسب «مستوى» المشروع: المستوى 1 غراسات محاصيل جديدة؛ المستوى 2
فلاحي آخر في إطار التمليك الجماعي أو الكراء الطويل. المساعدة ثابتة بالهكتار
للشباب أعضاء الجماعات السلالية 4018 سنة، دون دخل قار ثابت ودون استغلال
، وموجه

محاصيل معمرة	محاصيل سنوية	
3.000 درهم هكتار	2.000 درهم هكتار	المستوى 1
5.000 درهم هكتار	4.000 درهم هكتار	المستوى 2
7.000 درهم هكتار	6.000 درهم هكتار	المستوى 3

أدنى، من 1.000 إلى 5.000 درهم هكتار. وتضاف 20 هكتارًا للمشروع بسقف
الشباب. مساعدة كراء: 70 من القيمة الكرائية وللأعضاء فوق 40 سنة مقياس
الفواتير، والتصريح بالشرف بعدم وجود شغل أو دخل قار بالنسبة لفئة
الأرض شهادة ملكية التمليك وبرنامج الاستثمار، أو عقد الكراء مع وزارة الداخلية،
الكراء 20 سنة فأكثر. وثائق الملف: الطلب، بطاقة التعريف النظام الأساسي، ووثائق
خلال أول 3 سنوات إذا كان الكراء أقل من 20 سنة، وأول 5 سنوات إن كان
2.500 درهم هكتار سنة و50.000 درهم سنة و150.000 درهم للمشروع،
بسقف

خامساً: تحذيرات خاصة بالفلاحة

قابل للدراسة رتب وضعية الماء قبل وضع تصميم المشروع. **تحذير 1:**
استرجاع المبالغ. **تحذير 2:** ملف ريّ دون إثبات حق قانوني في الماء غير
5 سنوات شرط للاحتفاظ بالمنحة: بيع أصل مدعوم أو هجره قبل الأجل يعني
على نسبة 80 ألغيت ينهار مخطط تمويله كله. **تحذير 3:** احترام التزام الحفاظ
القديمة طبعات 20232016 أخطر من غياب المعلومة: مشروع يُبنى
جداول الإنترنت

التصحيح، وهي أقصر طريق لتطبيق قاعدة هذا الفصل الذهبية: نصيحة أخيرة:
الشباك يرون يوميًا لماذا ترفض الملفات ربع ساعة معهم توفّر عليك أشهرًا من
للشباك الموحد ل أو في منطقتك قبل كتابة أي دراسة. موظفو
الموافقة أولاً، والإنفاق بعدها دائماً ابدأ دائماً بزيارة استشارية مجانية

Chapitre 19 : L'agriculture : Génération Green et les aides du Fonds de Développement Agricole (FDA)

Si vous êtes agriculteur ou investisseur agricole, ce chapitre est le plus important du livre pour vous. L'agriculture n'entre pas dans le dispositif principal de la Charte de l'investissement : elle dispose de son propre système, l'un des plus généreux du Maroc — le Fonds de Développement Agricole (FDA). Certains de ses taux atteignent 100 % du coût de l'investissement. Mais ils sont conditionnés par une règle unique, qui ne change jamais d'une catégorie à l'autre. Nous commençons par elle, avant tout tableau, car c'est son ignorance qui fait tomber le plus grand nombre de dossiers.

*Avertissement — la règle d'or de toute l'agriculture :
n'achetez pas, ne construisez pas, ne forez pas, ne plantez pas
— avant d'avoir obtenu l'approbation préalable du Guichet
Unique. Toute dépense engagée avant cette approbation n'est
ni comptabilisée ni remboursée, aussi impeccables que soient
les factures. La subvention est payée après réalisation et
constat, contre factures finales originales et preuves de
paiement — et les factures datées d'avant l'approbation sont
mortes-nées.*

1. Le cadre : la stratégie Génération Green 2020-2030

Lancée en 2020 en succession du Plan Maroc Vert, la stratégie Génération Green repose sur deux fondements :

1. La priorité à l'humain : l'émergence d'une classe moyenne rurale de 350 000 à 400 000 ménages, et celle d'une nouvelle génération de jeunes entrepreneurs, notamment via la mobilisation d'un million d'hectares de terres collectives au profit des jeunes et des ayants droit.
2. La pérennité du développement agricole : doubler le PIB agricole et les exportations agricoles à l'horizon 2030, et moderniser les circuits de distribution.

L'agriculture représente environ 12 à 14 % du PIB et emploie près de 38 % de la population active nationale (plus de 70 % en milieu rural). L'État ne soutient donc pas l'agriculture par générosité seulement : le secteur est un pilier économique — ce qui explique la constance et l'ampleur du FDA.

2. Qui peut demander ?

Tout agriculteur ou investisseur agricole peut déposer un dossier : personne physique, société, coopérative, association, ou association des usagers des eaux agricoles (AUEA). Trois conditions fondamentales :

- Un lien juridique avec la terre support de l'investissement : titre de propriété, bail, ou attestation d'exploitation. Pour les projets d'irrigation sur terre louée, il doit rester au moins 6 ans de bail à la date du dépôt.
- Les autorisations d'eau requises là où l'eau est prélevée : concession sur le domaine public hydraulique, attestation d'accès au réseau collectif délivrée par l'ORMVA ou la DPA, autorisation de forage, ou preuve de droits d'eau acquis. Un dossier d'irrigation sans preuve d'un accès légal à l'eau n'est tout simplement pas instruisable.
- L'approbation préalable avant tout achat ou chantier — la règle d'or ci-dessus.

Après réalisation, le bénéficiaire signe un engagement de conservation de l'investissement subventionné pendant au moins 5 ans : ni vente ni abandon avant ce terme, sous peine de remboursement de la subvention.

3. La procédure unique — trois étapes pour toutes les catégories FDA

Quelle que soit la catégorie (irrigation, matériel, plantation, élevage...), la procédure est la même :

Étape 1 — l'approbation préalable. Déposez le dossier au Guichet Unique de la Direction Provinciale de l'Agriculture (DPA) ou de l'Office Régional de Mise en Valeur Agricole (ORMVA) de votre périmètre, en deux exemplaires (papier + électronique là où la plateforme est déployée) :

- [] Formulaire de demande d'approbation préalable rempli
- [] Copie de la CNIE (personnes physiques) — ou, pour les personnes morales : statuts + procès-verbal de la dernière assemblée générale + pièce du représentant légal
- [] Preuve du lien juridique à la terre (propriété/bail/attestation — en respectant la règle des 6 ans pour l'irrigation)
- [] Autorisations d'eau, le cas échéant
- [] Dossier technique : note de conception signée et cachetée par l'ingénieur ou le bureau d'études qualifié, plan détaillé, devis itemisés, certificats des fournisseurs selon la catégorie

Étape 2 — la réalisation dans les délais. Seulement après réception de l'attestation d'approbation préalable, achetez et construisez — dans le délai de la catégorie : irrigation : 24 mois en individuel, 30 mois en collectif ; plantations : 12 mois.

Étape 3 — la demande de subvention. Au même Guichet Unique : formulaire de demande + attestation d'approbation préalable + factures finales originales détaillées + preuves de paiement + engagement de conservation de 5 ans + RIB bancaire. Le paiement intervient après le constat de réalisation sur le terrain ; l'objectif affiché dans les instructions de traitement est de 30 jours ouvrables pour un dossier de demande complet — traitez-le comme un objectif, non comme une garantie.

Conseil : la subvention arrive toujours après la dépense — comment financer l'écart ? La pratique classique est un crédit du groupe Crédit Agricole du Maroc, dont la subvention vient rembourser une partie dès son décaissement : l'aide FDA est, en pratique, cumulable avec un crédit bancaire. Le groupe propose aussi le produit Tamwil El Fellah, destiné aux petits agriculteurs sans garanties bancaires classiques (nous le mentionnons ici pour son existence, sans tarifs, car ses conditions évoluent). Pensez enfin à la fenêtre rurale du programme Intelaka pour les petits crédits.

4. Les tableaux d'aides FDA — édition 2025

Tous les tableaux ci-dessous proviennent du guide officiel du FDA, édition 2025 (« Les Aides Financières de l'État pour la promotion des investissements agricoles »). Avertissement : d'anciennes éditions (2016–2023) circulent sur internet avec des taux différents — le goutte-à-goutte y était par exemple à 80 %. Ignorez tout chiffre qui ne porte pas l'édition 2025, et faites confirmer le taux par votre Guichet Unique avant tout engagement majeur.

4.1 Irrigation localisée (goutte-à-goutte) et irrigation de complément

Arrêté en vigueur jusqu'au 31 décembre 2027 ou jusqu'à 350 000 hectares de projets approuvés :

Type de projet	Taux	Plafond
Projet collectif (coopérative, AUEA, groupement)	100 %	38 000 DH/ha net équipé ; bassin de stockage : +50 DH/m ³ , plafond additionnel de 12 000 DH/ha
Individuel — petit agriculteur (≤ 5 ha)	100 %	38 000 DH/ha ; bassin : jusqu'à +12 000 DH/ha
Individuel — plus de 5 ha et jusqu'à 20 ha	75 %	28 500 DH/ha ; bassin : jusqu'à +9 000 DH/ha
Individuel — plus de 20 ha	60 %	23 000 DH/ha ; bassin : jusqu'à +7 000 DH/ha

Pour le petit agriculteur individuel, le plafond de 38 000 DH/ha se décompose notamment ainsi : puits et forages 700 DH/m de profondeur, pompage 5 000 DH/kW, station de tête 9 500 DH/ha, conduites 12 000 DH/ha, goutteurs autorégulants 15 000 DH/ha (turbulents 13 000, gaine 10 000), automatisation 3 000 DH/ha.

Catégories complémentaires :

Catégorie	Taux	Plafond
Irrigation de complément collective	100 % (selon le tableau des composantes)	34 000 DH/ha de réseau
Irrigation de complément individuelle	Selon le tableau	25 000 DH/ha (≤ 20 ha) / 20 000 DH/ha (> 20 ha)
Pompage solaire (pilote : un seul projet par exploitation, à condition d'une irrigation localisée fonctionnelle et d'un pompage au butane existant)	30 %	3 000 DH/ha irrigué et 3 000 DH/kWp installée, 30 000 DH maximum par projet

4.2 Matériel agricole (régime universel)

Les projets d'agrégation bénéficient, en sus, d'une tranche supplémentaire de +10 points sur la plupart des rubriques (en deux versements, dans le cadre agrégateur-agrégés, avec livraison de la production à l'unité de valorisation).

Matériel	Taux	Plafond (exemples)
Tracteurs 2 roues motrices (2WD)	30 %	52 000-72 000 DH selon la puissance
Tracteurs 4 roues motrices (4WD)	30 %	60 000-80 000 DH selon la puissance
Outils de travail du sol tractés, outils à prise de force, épandeurs d'engrais	Le plus souvent 30 %	Plafonds par rubrique dans le guide (charrues : 8 000-14 000 DH, par exemple)

Matériel	Taux	Plafond (exemples)
Semoirs, planteuses, matériel phytosanitaire des plantations	Beaucoup à 50 %	Semoir de précision jusqu'à 90 000 DH ; semoir direct jusqu'à 100 000 DH
Matériel de récolte	Le plus souvent 30 %	Vibreux d'olives mécanique 160 000 DH ; vibreur d'olives manuel 40 %, plafond 6 000 DH
Serres	25 %	Plafonds au m ² selon le type de structure — vérifiez le tableau de l'édition 2025 au Guichet avant le dépôt

Le nombre de tracteurs éligibles est proportionnel à la surface exploitée (d'une unité pour moins de 5 ha à 5 unités entre 50 et 100 ha, puis +1 par tranche de 100 ha supplémentaires) : inutile donc de demander un deuxième tracteur pour une petite exploitation.

4.3 Plantations et semences

Catégorie	Aide
Olivier homogène	5 000 DH/ha si irrigué au goutte-à-goutte à une densité $\geq$ 285 plants/ha ; 3 500 DH/ha à densité moindre ($\geq$ 100) ou en bour ($\geq$ 100)

Catégorie	Aide
Rosacées (pommier, poirier, prunier, pêcher/nectarinier, cerisier, cognassier, abricotier...)	60 % du prix d'achat des plants, plafonds de 7 000 à 17 000 DH/ha selon l'espèce (pommier et poirier 17 000 ; pêcher et prunier 10 000 ; cerisier 9 000...), avec des densités minimales imposées
Palmier dattier (extension)	70 % du prix des plants, plafond 35 000 DH/ha (densité minimale 100 plants/ha) ; la densification/réhabilitation des palmeraies atteint 100 % du prix des plants, livrés en nature via les programmes des services
Arganier	80 % du prix des plants, plafond 6 000 DH/ha (bour) / 9 000 DH/ha (irrigué)
Amandier, figuier, grenadier, noyer, caroubier, pistachier	Montants forfaitaires de 3 500 à 10 000 DH/ha selon l'espèce et le régime, ou 60 % du prix des plants (voir le tableau du guide)
Nouvelle plantation de canne à sucre	6 000 DH/ha
Certification biologique	Produits végétaux : 90 % (moins de 5 ha) dégressif jusqu'à 70 % (10 ha et plus), plafonds de 10 000 à 40 000 DH/unité/an ; produits animaux et apiculture : 80 %, plafond 25 000 DH/unité/an

Avertissement : certaines aides aux semences et plants certifiés (tomate ronde, pomme de terre, oignon) étaient

limitées dans le temps aux campagnes 2023-24 et 2024-25 dans les arrêtés publiés — ne les considérez pas comme en vigueur sans un nouvel arrêté ; demandez au Guichet Unique la campagne de l'année en cours.

4.4 Élevage et amélioration génétique

Catégorie	Aide
Génisses laitières importées (races listées : Holstein/Frisonne, Brune, Jersey, Tarentaise, Normande...)	6 000 DH/tête — arrêté en vigueur jusqu'au 31 décembre 2026 ou 60 000 têtes
Bâtiments d'élevage	Aide selon les tableaux de construction du guide pour chaque espèce — avec approbation préalable avant la construction, plan/contrat de construction dans le dossier d'approbation, et factures finales à la demande. Le taux exact varie selon le type de bâtiment : prenez le tableau de votre espèce dans le guide ou au Guichet avant de bâtir vos calculs
Unités de valorisation (collecte/transformation du lait, abattage, conditionnement...)	Un chapitre dédié du guide (« Unités de valorisation ») avec ses propres tableaux par type d'unité — ne retenez aucun taux circulant dans d'anciennes éditions avant d'avoir extrait le tableau de l'édition 2025 pour votre type d'unité précis

4.5 Les jeunes sur les terres collectives — le porte-drapeau de Génération Green

Cette aide court jusqu'au 31 décembre 2030. Elle vise les jeunes membres des collectivités ethniques (18-40 ans, sans revenu fixe stable et sans autre exploitation agricole) dans le cadre d'une melkisation groupée ou d'une location de longue durée. L'aide est forfaitaire, par hectare, selon le « niveau » du projet : niveau 1 = nouvelles cultures/plantations ; niveau 2 = + aménagement agricole ou bâtiments techniques ; niveau 3 = + travaux hydro-agricoles, ou pack mécanisation, ou bâtiment d'élevage moderne, ou unité de valorisation.

	Cultures annuelles	Cultures pérennes
Niveau 1	2 000 DH/ha	3 000 DH/ha
Niveau 2	4 000 DH/ha	5 000 DH/ha
Niveau 3	6 000 DH/ha	7 000 DH/ha

Plafond de 20 ha par projet (et un barème inférieur, de 1 000 à 5 000 DH/ha, pour les membres de plus de 40 ans). S'y ajoute une aide au loyer de 70 % de la valeur locative, plafonnée à 2 500 DH/ha/an (et à 50 000 DH/an et 150 000 DH par projet), pendant les 3 premières années si le bail est inférieur à 20 ans, et les 5 premières années s'il est de 20 ans ou plus. Pièces du dossier : demande, pièce d'identité/statuts, documents fonciers (certificat de propriété de la melkisation et programme d'investissement, ou contrat de bail avec le ministère de l'Intérieur), factures, RIB, et déclaration sur l'honneur d'absence d'emploi ou de revenu fixe pour la catégorie « jeunes ».

5. Avertissements propres à l'agriculture

Avertissement 1 : un dossier d'irrigation sans preuve d'un droit d'accès légal à l'eau n'est pas instruisable — régularisez la question de l'eau avant de dessiner votre projet.

Avertissement 2 : l'engagement de conservation (5 ans) conditionne le droit de garder la subvention : vendre ou abandonner un actif subventionné avant le terme, c'est rembourser. Avertissement 3 : les vieux tableaux trouvés en ligne (éditions 2016–2023) sont plus dangereux que l'absence d'information : un projet bâti sur un taux de 80 % aboli fait s'effondrer tout un plan de financement.

Conseil final : commencez toujours par une visite de conseil gratuite au Guichet Unique de la DPA ou de l'ORMVA de votre zone, avant de rédiger la moindre étude. Ses agents voient

chaque jour pourquoi les dossiers sont rejetés — un quart d'heure avec eux peut vous épargner des mois de corrections. C'est le plus court chemin vers la règle d'or de ce chapitre : l'approbation d'abord, la dépense ensuite — toujours.

الجزء الرابع القطاعات الأربعة بالتفصيل

Partie 4 : Les quatre secteurs en détail

الجديد، وقانون المؤسسات السياحية 20: السياحة: ، التصنيف الفصل

Chapitre 20 : Le tourisme : Go Siyaha, la nouvelle classification et la loi 80-14

خطوة بخطوة، وكيف يعمل نظام التصنيف الجديد الذي غيّر قواعد اللعبة في 2025. يرتب لك المشهد: من يفعل ماذا، كم يعطي برنامج وكيف تطلبه قطاع «الورقة قبل المال»: لا دعم بلا تصنيف، ولا تشغيل قانوني بلا إذن. هذا الفصل الصغيرة والمتوسطة ثم فتحت أبوابه أكثر في يوليو 2025. لكن السياحة أيضًا 26 مليون سائح في سنة كأس العالم 2030، وبرنامج دعم صُمم أصلاً للمقاولات يعيش لحظة تاريخية في المغرب: خارطة طريق حكومية بميزانية ضخمة، هدف السياحة قطاع

أولاً: الإطار خارطة الطريق 2023-2026 ورؤية 2030

2026: 6.1 مليار درهم اعتمد المغرب خارطة طريق للسياحة 2023-2026 بميزانية ، بأهداف لسنة

- 17.5 مليون سائح
- من عائدات العملة الصعبة 120 مليار درهم
- جديد 80.000 مباشر و 120.000 غير مباشر 200.000 منصب شغل

بلغ الاستثمار السياحي الوطني حوالي 26 مليون سائح في 2030 وفي الأفق الأبعد: الفندق القائم 8 ملايين درهم سنة 2025، سنة كأس العالم. وكمؤشر على الزخم، صغير أو متوسط مباشرة: تنمية مقاولات التنشيط السياحي، وتأهيل الرصيد هيكلته حول 9 سلاسل موضوعاتية و 5 سلاسل عرضية، ونقطتان تهماً كمستثمر المغربية للهندسة السياحية نقلتها الصحافة الاقتصادية. العرض السياحي أعيدت

ثانيًا: من يفعل ماذا؟ لا تطرق الباب الخاطئ

الجهة	دورها بالنسبة إليك
الشركة المغربية للهندسة السياحية	ومواكبة المستثمرين من الفكرة إلى الإنجاز. والمنتجات، تعبئة الأراضي السياحية وتجهيزها، الدولة السياحي: تصميم المناطق هي بوابة الأرض والهيكل مهندس لمشروع بحجم فندق أو منتجع:
Maroc PME	المال : المشغل المالي لبرنامج لمشروع صغير أو متوسط: هي بوابة
المركز الجهوي للاستثمار الميثاق	على نفس النفقة انظر التحذير أسفله ذو أولوية لكن ليس تراكميًا مع يستفيد أيضًا من منح الميثاق السياحة قطاع مشروع سياحي قد
المكتب الوطني المغربي للسياحة	المستثمرين إطلاقا الترويج والتسويق فقط لا يمول

ثالثًا: برنامج الدعم الأساسي للمقاولات السياحية

720 مليون درهم يدير البرنامج وزارة السياحة وتشغله ، بغلاف

بحلول يوليو 2025. مكوناته: **1.700** مقالة سياحية في **2026** وهدف مواكبة وكان حوالي 1.000 مشروع قد استفاد فعلا

الدعم	المكون
من الاستثمار الإجمالي 35منحة	التنشيط السياحي دعم الاستثمار مشاريع
من الاستثمار الإجمالي 30منحة	الإيواء المرتبط بالتنشيط دعم الاستثمار
تطوير الأسواق، تحول رقمي 90حتى الخدمات: استراتيجية مالية، تميز عملياتي، من كلفة	الخبرة التقنية للتنافسية
السياحة المستدامة حتى 40منحة استثمار من كلفة خبرة الاستفادة 90 لمشاريع	النمو الأخضر

10 ملايين درهم، لكن هذا السقف لم يرد تأكيده على صفحة رسمية فيما اطلعنا عليه: **لدي** ترد في بعض الأدلة الثانوية إشارة إلى سقف للمنحة بقيمة

قبل أن تبني عليه حساباتك.تحقق منه مباشرة

تحرّر 22 يوليوز 2025 ثلاثة أبواب فتحت

رسمي، تغيّرت ثلاث قواعد كانت تقصي كثيراً من القراء:22 يوليوز 2025ابتداء من قرار

أصبحت مؤهلة لدعم الاستثمار.ألغي حدّ مليون درهم الأدنى للاستثمار: 1.
من مليون درهم تعاونيات محلية، مراكز تنشيط، دور ضيافة مع تنشيط
المشاريع الأصغر

تنشيط جديداً التي تطوّر مدّد دعم الاستثمار للشركات الموجودة. 2.
كان محفوظة للشركات المحدثة فقط.عرض

محفوظة للشركات القائمة.مدّت المساعدة التقنية للشركات الجديدة. 3.
، مع تركيز خاص على المساعدة في إعداد ملفات التمويل كانت

والترفيه والرياضة الطبيعة والأنشطة الثقافية والفعاليات؛ إحداث أو تجديد إيواء
للقانون المغربي، في طور الإحداث أو مشغلة أصلاً. أنواع المشاريع المؤهلة: التنشيط
الأخضر.مرتبط بالتنشيط البرنامج مفتوح للشركات السياحية الخاصة الخاضعة
المطاعم المصنّفة؛ وكالات الأسفار ومنظمو الرحلات؛ ومشاريع الرقمنة والانتقال
؛ تحديث النقل السياحي؛

إجراء خطوة بخطوة

على منصة أنشئ حساباً. 1.

ثم «إيداع ترشيح ...»

واختر فضاء

مختلط الفئة هي التي تحدد النموذج وشبكة الدعم.اختر فئة المشروع. 2.
إيواء، تنشيط، نقل، وكالة، مطعم،

عبئ نموذج المقابلة المشروع وارفع الملف بصيغة : 3.

- قانونية: نظام أساسي، مستخرج السجل التجاري ، التعريف الضريبي وثائق
- قوائم مالية للشركات الموجودة
- دراسة جدوى
- مخطط تمويل وميزانية مفصّلان
- عروض أسعار الموردين
- مخطط التنفيذ
- إثباتات التصنيف أو الأدونات عند الاقتضاء

- وفحص أهلية، تقييم تقني ومالي، ثم لجنة مصادقة. احسب الدراسة: 4.
- لمكوّن الاستثمار، بينما تصادق المساعدة التقنية عادة أسرع. عدة أشهر تشخيص
5. مقابل نفقات مبرّرة ومعاينة عند الاقتضاء. ووقع الاتفاقية مع
- تحدد المنحة والشروط وأشطر الصرف، أنجز المشروع، ويصرف الدعم
- : منصب واحد لكل مليون درهم. لكن تحذير الازدواجية ممنوعة:
- أيضًا منحة قطاعية 5 في النظام الرئيسي، ونسبة شغل مخففة في نظام
- الميثاق و على نفس النفقة السياحة قطاع أولوية في الميثاق
- المركز الجهوي للاستثمار على المقارنة قبل الإيداع. لا يمكن الجمع بين منح
- . اختر الطريق الأفضل لمشروعك وسيساعدك

رابعًا: التصنيف قبل المال القانون 1480

- ينظم مصنفة ومأذون لها قانوناكل ما سبق يفترض شيئًا واحدًا: أن مؤسستك
- لدى الساكنة، المخيمات الصحراوية.... القاعدة لا استثناء لها: القانون رقم 1480.
- إضافة إلى المطاعم السياحية وأشكال أحدث الإيواء البديل، الإقامة
- إقامة سياحية، دار ضيافة، رياض، قسبة، مأوى، نزل،
- وأشكال الإيواء السياحي الأخرى هذه المؤسسات، وأنواعها: فندق، فندق نادي،
- لا تشغيل قانوني دون تصنيف وإذن استغلال المتعلق بالمؤسسات السياحية

إصلاح 2025: النجوم للجميع، والتصنيف لم يعد أبدًا

نظام التصنيف جذريًا: يونيو 2025 بخمسة قرارات نشرت في الجريدة الرسمية في

، تغيير

- أصبحت تمنح كل موافق للمعايير الدولية يطبق على نظام نجمي موحد
والفنادق النوادي التي كانت تُصنّف بـ«فئات» والرياض والقصبات
مثل الفنادق. نجومًا مؤسسات الإيواء: دور الضيافة والإقامات السياحية
- إلى زيارات سرية منتظمة، يتحقق منها جودة الخدمة أصبحت معيارًا مركزيًا
معيار تقريبًا يقوم بها مدققون مختصون وفق شبكة معايير دقيقة تصل
800، أعدت بالتعاون مع الأمم المتحدة للسياحة
- الجديدة، ثم كل 5 سنوات يعاد تقييم المؤسسة كل التصنيف لم يعد دائمًا:
إذن تكتسب وتُحافظ عليها، لا تعلق على الجدار إلى الأبد. 7 سنوات للمؤسسات
النجمة .

كلفة الحفاظ على مستوى الخدمة سنة بعد سنة فالزيارة السرية قادمة حتمًا.

البناء على معايير النجوم التي تستهدفها، وأن ميزانية التشغيل يجب أن تتضمن

عمليًا، هذا يعني أن مشروعك يجب أن يُصمّم منذ رخصة

مسار دار ضيافة أو فندق جديد ست خطوات

7 من هذا الكتاب: عبر المنصة أو المركز الجهوي. أنشئ الشركة 1.

انظر الفصل

2. الحاجة عبر الجماعة والوكالة الحضرية. أمن المحل وطابق استعمال الأرض: 2. التخصيص السياحي في تصميم التهيئة، أو تغيير الاستعمال عند

3. وفق معايير التصنيف للفئة وعدد النجوم المستهدفين. رخصة البناء والأشغال.

4. الموخدة للاستثمار يدرس مع ملف التصنيف المؤقت وإذن الاستغلال: 4.

أو المركز الجهوي لجهتك، فهي التي تعمل بها الإدارة فعلياً. اللجنة الجهوية

بعد رأي اللجنة الملائم. قائمة الصيغ الدقيقة تؤخذ من مندوبية السياحة

الجهوي للاستثمار والمندوبية الجهوية للسياحة، ويصدر قرار التصنيف المؤقت عبر المركز

5. شرط لإذن الاستغلال لا إذن دون تأمين سار. عقد التأمين الإلزامي: 5.

6. الدخول في نظام الزيارات السرية وإعادة التقييم الدورية. التصنيف النهائي بعد المعاينة، ثم

خامساً: فخّ الإيواء غير المصنّف

وإذن استغلال يعرض صاحبه تحذير أشهر فخ في السياحة المغربية:

الترويج لمحل أو استغلاله باسم «دار ضيافة» أو «رياض» أو «فندق» دون تصنيف

إذن مقلوبة عما يفعله كثيرون: غير مؤهل، ويجعل المشروع للإغلاق والغرامات

فيه الشق المعروضة للإيجار القصير متكررة في الصحافة والممارسة. القاعدة

لدعم أو منح الميثاق. حملات مراقبة الإيواء غير المصنّف بما

لا العكس. سوّ وضعيتك القانونية أولاً، واستثمر في التأثيث بعدها أصلاً

لحسم سؤال «أم الميثاق؟» قبل إيداع أي ملف. نصيحة أخيرة:

لدى مع زيارة توجيه مجانية للمركز الجهوي للاستثمار

مطعم مصنّف... افتح حسابك على منصة واطلب التشخيص

للأرض والهيكل؛ وإن كان صغيراً أو متوسطاً تنشيط، دار ضيافة، وكالة،

اليوم الأول: إن كان مشروعك كبيراً فندق، منتج، منطقة سياحية توجه إلى

ابدأ من الباب الصحيح منذ

سادساً: مثال محسوب دار ضيافة صغيرة بعد تحرّر يوليو 2025

ورشات طبخ وحرف تقليدية للضيوف باستثمار إجمالي قدره 800.000 درهم. حالة واقعية: دار ضيافة في مدينة عتيقة تريد تجديد 6 غرف وإحداث عرض تنشيط لنأخذ

- أصلاً. خارج قبل 22 يوليو 2025: المشروع أصغر من حد مليون درهم دعم الاستثمار

- درهم 30 بعد التحرر: الإيواء مرتبط بالتنشيط، فتطبق منحة دعم استثمار، تصرف مقابل نفقات مبررة بعد الإنجاز. 240.000
 - البرنامج حتى 36.000 درهم منها. 90 وفتح لها أيضاً الخبرة التقنية حتى تسعير، حضور على المنصات بكلفة افتراضية 40.000 درهم قد يتحمل دراسة تحول رقمي حجز مباشر،
 - طاقة شمسية، تدبير ماء، قد يرتفع دعم الاستثمار إلى نسبة النمو الأخضر على المكونات المعنية. 40 وإن صمم المشروع بمكون أخضر مؤهل
- والإذن أولاً** الدرس ليس في الأرقام نفسها مشروعك سيختلف بل في الترتيب: وكثير من أصحابها لم يسمعوا بعد بالتغيير وهذه ميزتك إن تحركت الآن. **التصنيف** لم تكن لتدخل البرنامج أصلاً قبل يوليو 2025؛ آلاف المشاريع الصغيرة في وضعها، 1480، ثم ملف ، ثم الإنفاق، ثم المطالبة. ودار الضيافة هذه الفصل يبدأ من القانون

سابعاً: أم الميثاق؟ سؤال القرار الواحد

أن الجمع بين النظامين على نفس النفقة ممنوع، قارن قبل الإيداع على ثلاثة محاور: سقفه الخاص عبر المنح المشتركة والإقليمية والقطاعية النسبة بما الإجراء، يعطي 4030 لمكونات محددة جيداً؛ الميثاق يكندس منحه حتى استثمار عبر المركز الجهوي، و منصة واتفاقية مع المتكاملة قد تجد حسابها عند الملف المرافق؛ الميثاق اتفاقية الخبرة التقنية حتى 90 وهو ما لا يعطيه الميثاق بهذا الشكل. المشاريع الكبيرة الصغيرة والمتوسطة ذات مكون التنشيط الواضح تجده عادة عند يضيف اذهب إليها وملفك في يدك، قبل توقيع أي شيء. والميثاق، والمشاريع للمركز الجهوي للاستثمار تحسم في ساعة واحدة ما قد يكلفك أشهراً من التخمين وفي الحالتين، زيارة التوجيه المجانية

Chapitre 20 : Le tourisme : Go Siyaha, la nouvelle classification et la loi 80-14

Le tourisme vit un moment historique au Maroc : une feuille de route gouvernementale dotée d'un budget massif, un objectif de 26 millions de touristes pour l'année de la Coupe du monde 2030, et un programme de soutien conçu à l'origine pour les petites et moyennes entreprises — dont les portes se sont encore élargies en juillet 2025. Mais le tourisme est aussi le secteur du « papier avant l'argent » : pas de soutien sans classification, pas d'exploitation légale sans autorisation. Ce chapitre remet le paysage en ordre : qui fait quoi, combien donne Go Siyaha et comment le demander pas à pas, et comment fonctionne la

nouvelle classification qui a changé les règles du jeu en 2025.

1. Le cadre : la feuille de route 2023-2026 et la vision 2030

Le Maroc a adopté une feuille de route tourisme 2023-2026 dotée de 6,1 milliards DH, avec pour objectifs à 2026 :

- 17,5 millions de touristes
- 120 milliards DH de recettes en devises
- 200 000 emplois nouveaux (80 000 directs et 120 000 indirects)

Et à l'horizon plus lointain : 26 millions de touristes en 2030, année de la Coupe du monde. Signe de la dynamique, l'investissement touristique national a atteint environ 8 milliards DH en 2025, selon les chiffres de la SMIT rapportés par la presse économique. L'offre a été restructurée autour de 9 filières thématiques et 5 filières transversales ; deux points vous concernent directement comme petit ou moyen investisseur : le développement des PME d'animation touristique et la mise à niveau du parc hôtelier existant.

2. Qui fait quoi ? — Ne frappez pas à la mauvaise porte

Institution	Son rôle pour vous
SMIT — Société Marocaine d'Ingénierie Touristique	L'ingénieur touristique de l'État : conception des zones et des produits, mobilisation et préparation du foncier touristique, accompagnement des investisseurs du concept à la réalisation. Pour un projet d'envergure (hôtel, resort) : la SMIT est la porte du foncier et de la structuration
Maroc PME	L'opérateur financier du programme Go Siyaha : pour un projet petit ou moyen, c'est la porte de l'argent

Institution	Son rôle pour vous
CRI / Charte	Un projet touristique peut aussi prétendre aux primes de la Charte (le tourisme est un secteur prioritaire) — mais pas cumulativement avec Go Siyaha sur la même dépense (voir l'avertissement plus bas)
ONMT — Office National Marocain du Tourisme	La promotion et le marketing uniquement — aucun financement pour les investisseurs

3. Go Siyaha — le programme de soutien central des entreprises touristiques

Porté par le ministère du Tourisme et déployé par Maroc PME, le programme dispose d'une enveloppe de 720 millions DH et vise l'accompagnement de 1 700 entreprises touristiques en 2026 (environ 1 000 projets bénéficiaient déjà du programme en juillet 2025). Ses composantes :

Composante	Soutien
Soutien à l'investissement — projets d'animation touristique	Prime de 35 % de l'investissement total
Soutien à l'investissement — hébergement adossé à l'animation	Prime de 30 % de l'investissement total
Expertise technique de compétitivité	Jusqu'à 90 % du coût des prestations : stratégie financière, excellence opérationnelle, développement de marchés, transformation digitale

Composante	Soutien
Croissance verte	Prime d'investissement de 40 % pour les projets de tourisme durable + jusqu'à 90 % des coûts d'expertise en durabilité

Certains guides secondaires mentionnent un plafond de prime de 10 millions DH, mais ce plafond n'a pas été confirmé sur une page officielle dans le cadre de nos recherches : vérifiez-le directement auprès de Maroc PME avant d'y fonder vos calculs.

La libéralisation du 22 juillet 2025 — trois portes ouvertes

À compter du 22 juillet 2025 (décision officielle), trois règles qui excluaient beaucoup de lecteurs ont changé :

1. Le seuil minimum d'investissement d'1 MDH est supprimé : les projets de moins d'un million de dirhams — coopératives locales, centres d'animation, maisons d'hôtes avec animation — sont désormais éligibles au soutien à l'investissement.
2. Le soutien à l'investissement est étendu aux entreprises existantes qui développent une nouvelle offre d'animation (il était réservé aux entreprises nouvellement créées).
3. L'assistance technique est étendue aux entreprises nouvelles, avec un accent particulier sur l'aide à la préparation des dossiers de financement (elle était réservée aux entreprises établies).

Le programme est ouvert aux entreprises touristiques privées de droit marocain, en création ou déjà en activité. Types de projets éligibles : animation, loisirs, sports-nature, activités culturelles et événementiel ; création ou rénovation d'hébergement lié à l'animation ; modernisation du transport touristique ; restaurants classés ; agences de voyages et tour-opérateurs ; projets de digitalisation et de transition verte.

La procédure Go Siyaha, pas à pas

1. Créez un compte sur la plateforme Maroc PME — marocpme.gov.ma/gosiyaha — choisissez l'espace Go Siyaha, puis « Déposer une candidature Go Siyaha ».
2. Choisissez la catégorie du projet (hébergement, animation, transport, agence, restaurant, mixte) — c'est elle qui détermine le formulaire et la grille d'aide.

3. Remplissez le formulaire entreprise/projet et téléversez le dossier en PDF :
 - [] Documents juridiques : statuts, extrait du registre de commerce (RC), identifiant fiscal
 - [] États financiers (pour les entreprises existantes)
 - [] Business plan
 - [] Plan de financement et budget détaillés
 - [] Devis des fournisseurs
 - [] Plan de mise en œuvre
 - [] Justificatifs de classification ou autorisations, le cas échéant
4. L'instruction : diagnostic et contrôle d'éligibilité, évaluation technique et financière, puis comité de validation. Comptez plusieurs mois pour le volet investissement ; l'assistance technique est en général validée plus vite.
5. Signez la convention avec Maroc PME (elle fixe la prime, les conditions et les tranches de décaissement), réalisez le projet ; le soutien est décaissé contre dépenses justifiées et, le cas échéant, visite de contrôle.

Avertissement — le cumul est interdit : le tourisme est aussi un secteur prioritaire de la Charte (prime sectorielle de 5 % dans le dispositif principal, et ratio d'emploi assoupli dans le dispositif TPME : 1 emploi par MDH). Mais on ne peut pas cumuler les primes de la Charte et Go Siyaha sur la même dépense. Choisissez la voie la plus avantageuse pour votre projet — le CRI vous aidera à comparer avant tout dépôt.

4. La classification avant l'argent — la loi 80-14

Tout ce qui précède suppose une chose : que votre établissement est classé et autorisé légalement. La loi n° 80-14 relative aux établissements touristiques et aux autres formes d'hébergement touristique régit ces établissements, dont les types sont : hôtel, hôtel-club, résidence de tourisme, maison d'hôtes, riad, kasbah, gîte, pension — auxquels s'ajoutent les restaurants touristiques et des formes plus récentes (hébergement alternatif, chez l'habitant, bivouac...). La règle ne souffre aucune exception : pas d'exploitation légale sans classification ni autorisation d'exploitation.

La réforme de 2025 : des étoiles pour tous, et une classification qui n'est plus éternelle

Par cinq arrêtés publiés au Bulletin Officiel en juin 2025, le système de classification a été profondément refondu :

- Un système d'étoiles unique, aligné sur les standards internationaux, s'applique désormais à tous les établissements d'hébergement : maisons d'hôtes, résidences de tourisme et hôtel-clubs — classés auparavant en « catégories » — ainsi que riads et kasbahs reçoivent désormais des étoiles, comme les hôtels.
- La qualité de service devient un critère central, vérifié par des visites mystères régulières menées par des auditeurs spécialisés selon une grille détaillée pouvant compter jusqu'à ≈ 800 critères, élaborée avec ONU Tourisme.
- La classification n'est plus permanente : l'établissement est réévalué tous les 7 ans pour les établissements nouveaux, puis tous les 5 ans. L'étoile se gagne et se conserve — elle ne se scelle pas au mur pour toujours.

En pratique, votre projet doit être conçu dès le permis de construire selon les normes des étoiles que vous visez, et votre budget d'exploitation doit intégrer le coût du maintien du niveau de service, année après année : la visite mystère viendra, c'est certain.

Le parcours d'une nouvelle maison d'hôtes ou d'un hôtel — six étapes

1. Créez la société (voir le chapitre 7 de ce livre : la SARL via la plateforme ou le CRI).
2. Sécurisez les locaux et la conformité d'usage du sol : affectation touristique au document d'urbanisme, ou changement d'usage si nécessaire via la commune et l'Agence Urbaine.
3. Permis de construire et travaux selon les normes de classification de la catégorie et du niveau d'étoiles visés.
4. Dossier de classification provisoire et d'autorisation d'exploitation : instruit avec la Commission Régionale Unifiée d'Investissement (via le CRI) et la délégation régionale du tourisme ; la décision de classification provisoire suit l'avis favorable de la commission. (La liste exacte des formulaires en vigueur se prend auprès de la Délégation du Tourisme ou du CRI de votre région — ce sont eux qui l'appliquent au quotidien.)

5. Le contrat d'assurance obligatoire : condition de l'autorisation d'exploitation — pas d'autorisation sans assurance en cours de validité.
6. Classification définitive après inspection, puis entrée dans le régime des visites mystères et des réévaluations périodiques.

5. Le piège de l'hébergement non classé

Avertissement — le piège le plus fréquent du tourisme marocain : promouvoir ou exploiter un local sous le nom de « maison d'hôtes », « riad » ou « hôtel » sans classification ni autorisation d'exploitation expose à la fermeture et à des sanctions, et rend le projet inéligible aux soutiens de Go Siyaha comme aux primes de la Charte. Les campagnes de contrôle de l'hébergement non classé — y compris les appartements en location courte durée — sont récurrentes. La règle est donc l'inverse de ce que font beaucoup d'exploitants : régularisez d'abord, investissez dans l'ameublement ensuite — jamais l'inverse.

Conseil final : partez de la bonne porte dès le premier jour : si votre projet est grand (hôtel, resort, zone touristique), adressez-vous à la SMIT pour le foncier et la structuration ; s'il est petit ou moyen (animation, maison d'hôtes, agence, restaurant classé...), ouvrez votre compte sur la plateforme Go Siyaha et demandez le diagnostic à Maroc PME — avec une visite d'orientation gratuite au CRI pour trancher la question « Go Siyaha ou Charte ? » avant de déposer quoi que ce soit.

6. Un exemple chiffré — une petite maison d'hôtes après la libéralisation de juillet 2025

Prenons un cas réaliste : une maison d'hôtes en médina souhaite rénover 6 chambres et créer une offre d'animation (ateliers de cuisine et d'artisanat pour les hôtes), pour un investissement total de 800 000 DH.

- Avant le 22 juillet 2025 : le projet est sous le seuil d'1 MDH — exclu du soutien à l'investissement.
- Après la libéralisation : l'hébergement est adossé à l'animation, la prime de 30 % s'applique, soit 240 000 DH de soutien à l'investissement, décaissés contre dépenses justifiées après réalisation.

- L'expertise technique jusqu'à 90 % s'ouvre aussi : une prestation de transformation digitale (réservation directe, tarification, présence sur les plateformes) coûtant hypothétiquement 40 000 DH pourrait être prise en charge jusqu'à 36 000 DH.
- Et si le projet intègre une composante verte éligible (solaire, gestion de l'eau), le soutien à l'investissement peut monter au taux « croissance verte » de 40 % sur les composantes concernées.

La leçon n'est pas dans les chiffres — votre projet sera différent — mais dans l'ordre : la classification et l'autorisation d'abord (ce chapitre commence par la loi 80-14), puis le dossier Go Siyaha, puis la dépense, puis la demande. Cette maison d'hôtes n'entraîne tout simplement pas dans le programme avant juillet 2025 ; des milliers de petits projets sont dans son cas, et beaucoup de leurs porteurs n'ont pas encore entendu parler du changement — c'est votre avantage si vous bougez maintenant.

7. Go Siyaha ou Charte ? — la question de la voie unique

Le cumul des deux régimes sur la même dépense étant interdit, comparez avant de déposer sur trois axes : le taux (Go Siyaha donne 30 à 40 % sur des composantes bien définies ; la Charte empile ses primes — communes, territoriales, sectorielles — jusqu'à son propre plafond), la procédure (plateforme et convention Maroc PME pour Go Siyaha ; convention d'investissement via le CRI pour la Charte), et l'accompagnement (Go Siyaha ajoute l'expertise technique jusqu'à 90 %, que la Charte n'offre pas sous cette forme). Les grands projets intégrés trouveront souvent leur compte du côté de la SMIT et de la Charte ; les projets petits et moyens avec une composante d'animation claire le trouveront du côté de Go Siyaha. Dans les deux cas, la visite d'orientation gratuite au CRI tranche en une heure ce qui pourrait vous coûter des mois d'hésitation — allez-y dossier en main, avant de signer quoi que ce soit.

20302025 و«مغرب الرقمي 2030» 21: الخدمات والرقمي والترحيل: عرض الفصل

Chapitre 21 : Services, digital et offshoring : l'Offre 2025-2030 et Maroc Digital 2030

الواضح، فالخدمات قصة مختلفة ويجب أن نقولها لك بصراحة من أول سطر: خاص إذا كان قطاعا الصناعة والفلاحة والسياحة لكل منها صندوقه أو برنامجه المتاحة لمقاولة خدمات عادية وهي أغلب القراء. لا يوجد «صندوق خدمات» هذا الفصل يشرح الاثنين، ثم يختم بالرزمة الواقعية الموجهة لزبناء أجنب من داخل منصات مخصصة الترحيل. استراتيجية رقمية كبرى، ويوجد عرض سخي جدا لفئة محددة من الخدمات: تلك في المغرب. لكن توجد

أولاً: الإطار «مغرب الرقمي 2030»

استراتيجية «مغرب الرقمي 2030» 2030 في معلنة منها: 11 مليار درهم للفترة 2024-2026، بميزانية 26 شتنبر 2024 أطلقت ، وبأهداف

- في أفق 2030 240.000 منصب شغل رقمي مباشر
- في المهارات الرقمية تكوين 100.000 شاب سنويا
- 3.000 شركة ناشئة نشطة

للتحول الرقمي عبر ، إعانات التشغيل ، والتكنوبارك.
منح الميثاق للأنشطة الرقمية ذات الأولوية، مساعدة
التي رأيناها في الجزء الثالث، والرزمة العادية للمقاولات

الترحيل أدناه إن كنت تخدم زبناء أجنب، تمويل الشركات الناشئة منظومة تهتمك هذه الاستراتيجية من ثلاث بوابات عملية: عرض

ثانيًا: عرض الترحيل إلى 2030 ماذا يعطي بالضبط؟

2025 إلى 31 دجنبر 2030 صدر العرض بمنشور لرئيس الحكومة، وهو سار من الأنشطة المؤهلة هي الخدمات المرحلة: إدارة علاقات الزبناء **1 يوليوز** الهندسة والبحث والتطوير، تعهيد نظم المعلومات، تعهيد العمليات وبعض المزايا متاحة خارجها أيضًا، وتعهيد عمليات المعرفة، خدمات تمارس داخل منصة صناعية مدمجة 2،

الميزة	الشروط
منحة التشغيل	عن كل منصب مباشر مستقر جديد يشغله 17 من الدخل السنوي الإجمالي الخاضع للضريبة، الأقل، بدوام كامل، لمدة مجتد مغربي جديد 18 شهرًا متتالية على
منحة التكوين	كل مجتد مغربي جديد، تدفع سنويًا لمدة 3.5 الدخل السنوي الإجمالي الخاضع للضريبة عن 5 سنوات من
دعم ضريبة الدخل	الدولة تسقف عبء للأجير عند الإجمالي في المنصات الرئيسية، و20 مساهمة الجهات غير المجهزة بمنصة 10 من الدخل في المنصات الثانوية وفي
دعم ضريبة الشركات	عند معدل اسمي من 5620 تتحمل الدولة المنشورة معدلًا فعليًا في حدود 8.8 أي ما يعادل حسب الخلاصات المهنية لخمس سنوات لأنشطة التصدير والترحيل، من معدل المستحق بعد الإعفاء العام

وحتى **40 مليار درهم و130.000 منصب إضافي** طموح القطاع المعلن حكوميًا: في الجهات التي لا تتوفر على منصة مدمجة. خارج أي منصة من رقم المعاملات. ، تحتفظ بمنحتي التشغيل والتكوين، وتتاح مزايا

أين تتوطن؟

- مكاتب جاهزة، شبك موحد، خدمات مشتركة.
- الدار البيضاء: المنصة الرئيسية
- : منصة رئيسية ثانية. تكنوبوليس الرباط سلا

- و سقف عند 10: منصات ثانوية
- و .

وخدمات مواكبة، وبوابة نحو هياكل منظومة .التكنوبارك
أكادير... للشركات الناشئة والمقاولات التقنية الصغيرة والمتوسطة: مكاتب
الدار البيضاء، الرباط،

قواعد العرض اقرأها قبل التوقيع

- مع أنظمة الدعم الوطنية الأخرى للاستثمار. اختر نظاماً واحداً.عدم التجميع: العرض غير قابل للجمع
- مارس و31 ماي من سنة 1 ملفات سنة تودع بين نافذة إيداع سنوية: من فاتته النافذة انتظر سنة كاملة.31
- أو وعد كراء يمكن أن يبدأ دعم من تاريخ قاعدة انتقالية مفيدة: لمنصة مستقبلية، دون انتظار الانتقال الفعلي.توقيع اتفاقية
- الملفات.لجنة تقنية للترحيل لجنة قيادة برئاسة رئيس الحكومة، والحوكمة: تدرس الأهلية وتوجه

إجراء التوطن خطوة بخطوة

المختارة.مشغل المنصة 1. قدم ملف المشروع لدى
الكراء للاستفادة من القاعدة الانتقالية في المزايا الجبائية.عقد الكراء 2. وقع
أو وعد
لأجل المنح.اللجنة التقنية للترحيل 3. سجل ملفك في مسطرة
المناصب المستقرة والمجتدين المغاربة الجدد.مطالبات المنح السنوية 4. أودع
داخل نافذة 31 مارس 31 ماي، بوثائق الرواتب والتصريحات التي تثبت

ثالثاً: لخدمات غير مرخلة الرزمة الواقعية بصراحة

تخدم السوق المحلي هي التالية، بالترتيب: نصيحة صدق قبل أن تضع وقتك:
أشهرًا. الرزمة الواقعية لمكتب خدمات، أو شركة استشارة، أو مقالة رقمية
لا يوجد صندوق منح مخصص لـ«قطاع الخدمات» عمومًا. من يبحث عنه سيخسر

الصغيرة، أو للنمو والشركاء الفصلان 7 و8.الشكل القانوني: 1.
مقاول ذاتي للبداية الفردية

أو قرض بنكي بضمان ، التمويل: 2.
من الجزء الثالث.

مؤهّل على مستوى جهتك الرقمي نشاط ذو أولوية.منحة الميثاق 3.
إن كان استثمارك بين 1 و50 مليون درهم في فرع خدمي

10 عبر و إعانات أولى التوظيفات: 4.

الفصل.

مواكبة عبر برامج مثل الرقمنة والاستشارة: 5. للتحول الرقمي والخدمات الاستشارية.

لك أبواب عرض الترحيل أعلاه عندها فقط يصبح «دعم الخدمات» سخيًا حقًا. 6. وإن تطور نشاطك نحو زبناء أجنب، تفتح

من أول أجير. في الخدمات والترحيل أكثر من أي قطاع آخر، نصيحة أخيرة:
الملفات النظيفة من السنة الأولى: رواتب مصرحة، مجندون موثقون، ووثائق مرتبة
رقم معاملات يجعل المنافسة على الملفات الجيدة قوية، واللجنة التقنية تفضل
هو رأس مالك الأول هدف العرض المعلن 130.000 منصب و40 مليار درهم
ملفك النظيف.

مثال محسوب: ماذا يعني عرض الترحيل بالأرقام؟

مغاربة جدد لترجم النسب إلى دراهم، بمثال افتراضي: شركة خدمات مرحلة توظيف
درهم لكل واحد بدوام كامل، بأجر سنوي إجمالي خاضع للضريبة قدره 10 مجندين
10.000 درهم شهريًا تقريبًا: 120.000

- على الأقل: 204.000 درهم 10 120.000 17 منحة التشغيل:
، تستحق عن كل منصب ثبت واستمر 18 شهرًا متتالية
- يصل إلى 42.000 درهم سنويًا 10 120.000 3.5 منحة التكوين:
على كامل المدة: 210.000 درهم، لمدة 5 سنوات أي ما
- كلفة اليد العاملة عند تسعير خدماتك للزبناء الأجانب: تسقيف ضريبة الدخل:
و10 في منصة ثانوية أو جهة دون منصة وهو فارق تنافسي مباشر في
لكل أجير لا يتجاوز 20 من أجره الإجمالي إن كنت في منصة رئيسية،
عبء

- الفعلي انخفاضًا محسوبًا بعد سنوات الإعفاء الخمس الأولى: ضريبة الشركات:
الدولة تتحمل 56 من المعدل المستحق، فينخفض العبء
إتقان هذا الملف. لكن لاحظ الشرط الذي يتكرر: كل درهم من هذه المنح معلق بمنصب
درهم لهذا المثال الصغير وحده وهذا يفسر لماذا تتنافس الشركات الجادة على
ومصرح به ومستمر الإجمالي المحتمل على سنوات العرض الأولى يتجاوز 400.000
غير موثق لا يُحتسب. العرض يكافئ التوظيف الفعلي المستقر، لا أرقام الورق. حقيقي
: منصب يُلقى في الشهر العاشر لا يولد سنتيه، ومجند

ما هو «المنصب المستقر» بدقة في منطق العرض؟

في نشاطك المرحل نفسه، مباشرة أربعة شروط مجتمعة: أن يكون المنصب
وبدوام كامل لمدة مجند مغربي جديد إحداث صافٍ لا نقل قائم، مشغولًا بجديدًا

على الأقل ليس موضحًا من مقالة أخرى لنفس المجموعة على الورق، الاجتماعية لهذا تبني المطالبة طوال السنة، لا في أسبوع الإيداع. 18 شهرًا متتالية . وتقاس الاستمرارية على وثائق الرواتب والتصريحات

هو الفارق الحقيقي بين منحة تصرف وملف يروى كحكاية تحذير. تحذير: فهذا الفصل والذي قبله الفصل 22 يلتقيان هنا: الانضباط الوثائقي والزمني في تقويمك من يوم توقيع الكراء، واجمع وثائق الرواتب والتصريحات شهرًا بشهر مطالبة كاملة الوثائق تودع في 2 يونيو تالفة، ولو كان المشروع مثاليًا. ضع النافذة الإيداع السنوية 31 مارس 31 ماي من سنة 1 عن سنة لا ترحم:

نافذة

وبوابة ثالثة: التكنوبارك ومنظومة الشركات الناشئة

والمقاولات التقنية الصغيرة التي لا تناسبها منصات الترحيل الكبرى، توجد بوابة أخف: وشبكة، وهو في الوقت نفسه نقطة دخول طبيعية نحو التكنوبارك للشركات الناشئة البيضاء والرباط وأكادير وغيرها يوفر مكاتب بكلفة مدروسة وخدمات مواكبة ويكتشف الترحيل الورقي بسرعة. الهياكل الموسومة الدار يصبح رقم معاملاتك التصديري حقيقيًا فالعرض مصمم للأنشطة المرحلة الفعلية، وملف نظيف، ودع النمو نحو الزبناء الأجانب يجرك إلى منصات الترحيل حين التي رأيناها في الجزء الثالث. القاعدة العملية: ابدأ حيث أنت فعلاً تكنوبارك وبرامج مرافقة الشركات الناشئة وتمويلها

قرار التوطن: منصة رئيسية أم ثانوية؟

فقرار التوطن يتخذ مرة ويلزمك سنوات، وهو آخر مكان يليق به الانطباع الأول. ژر المنصتين، واطلب عروض كراء مكتوبة من المشغلين، وقارن بالأرقام قبل الحسم محليًا، فالثانوية قد تربحك معركة الأرقام مرتين مرة في ومرة في الكراء. الدولي، فالرئيسية؛ وإن كان نموذجك يعيش على هامش الكلفة وتستطيع بناء فريقك وأصغر. القاعدة العملية: إن كان زبناؤك يشترون القرب من المنظومة الكبرى والطيران وتكاليف تشغيل أدنى عادة، وبيدًا عاملة محلية أقل تنافسًا عليها، مقابل منظومة أفتى فاس شور، وجدة شور، تطوان شور تمنحك سقف أخف 10 وأكرية وشباكا موحداً معتاداً على الملفات الدولية وسقف فيها 20. المنصات الثانوية وتكنوبوليس تمنحك المنظومة الأكمل زبناء وشركاء وخدمات مشتركة جاهزة سؤال عملي أخير: أين توقع الكراء؟ المنصات الرئيسية

يبقى

وبين البابين: الرقمنة للجميع

الرقمي الداخلي يبقى مكوّن أخير يخص كل مقاولات الخدمات مهما كان زبناؤها: يرقمن ملفه قبل أن يحتاج المنحة، يصل إلى شبك الدعم وملفه يتكلم عنه. التحول نظيفة، رواتب مصرّحة، وثائق مرقمة التي تشتريها كل المنح الكبيرة غدًا. من

رقمنة اليوم تحسّن إنتاجيتك فورًا، وتبني في الوقت نفسه البنية المؤثقة حسابات
بينما تدعم التكوين والتشغيل عبر آلياتها المعروفة. القيمة هنا مزدوجة:
الصغيرة والمتوسطة أنظمتها تدبير، حضور تجاري رقمي، تنظيم محاسبي ومالي،
ومنها تشارك في تمويل خدمات الرقمنة والاستشارة للمقاولات
برامج مواكبة .

لم تعرف بعد أي باب يناسبها والآن عرفت. خلاصة الفصل في سطرين:
السوق المحلي، لا توجد مقالة خدمات جدية بلا باب تمويل: توجد فقط مقاولات
الأجانب، ورزمة و و و لمن يخدم
التي يبدأ منها التخطيط الجيد. لكن بين عرض الترحيل السخي لمن يخدم
الخدمات لا صندوق خاص لها هذه هي الحقيقة

Chapitre 21 : Services, digital et offshoring : l'Offre 2025-2030 et Maroc Digital 2030

L'industrie, l'agriculture et le tourisme ont chacun leur fonds ou leur programme clairement identifié. Les services sont une autre histoire — et il faut vous le dire franchement dès la première ligne : il n'existe pas de « fonds services » dédié au Maroc. Il existe en revanche une grande stratégie numérique, et une offre très généreuse pour une catégorie précise de services : ceux qui servent une clientèle étrangère depuis des plateformes dédiées — l'offshoring. Ce chapitre explique les deux, puis se termine par la pile réaliste qui s'offre à une entreprise de services ordinaire — c'est-à-dire à la majorité des lecteurs.

1. Le cadre : Maroc Digital 2030

La stratégie Maroc Digital 2030 a été lancée le 26 septembre 2024, avec un budget de 11 milliards DH pour 2024-2026 et des objectifs annoncés, parmi lesquels :

- 240 000 emplois numériques directs à l'horizon 2030
- 100 000 jeunes formés chaque année aux compétences digitales
- 3 000 startups actives

Cette stratégie vous concerne par trois portes concrètes : l'Offre d'externalisation ci-dessous (si vous servez des clients étrangers), le financement des startups (l'écosystème Innov Invest, vu dans la troisième partie), et la pile ordinaire des entreprises (primes Charte TPME pour les activités numériques prioritaires, assistance Maroc PME à la transformation digitale

via Mouwakaba, aides à l'emploi de l'ANAPEC, Technoparks).

2. L'Offre d'externalisation à l'horizon 2030 — que donne-t-elle exactement ?

Publiée par circulaire du Chef du gouvernement, l'Offre est en vigueur du 1er juillet 2025 au 31 décembre 2030. Les activités éligibles sont les services externalisés : gestion de la relation client CRM, BPO, ITO, services d'ingénierie et de R&D ESO, et KPO — exercés dans une Plateforme Industrielle Intégrée (P2I), certains avantages étant également accessibles hors plateforme.

Avantage	Conditions
Prime à l'emploi	17 % du revenu annuel brut imposable, pour chaque nouvel emploi direct stable occupé par une nouvelle recrue marocaine, à temps plein, pendant au moins 18 mois consécutifs
Prime à la formation	3,5 % du revenu annuel brut imposable par nouvelle recrue marocaine, versée annuellement pendant 5 ans
Soutien à l'IR	La contribution de l'État plafonne la charge d'IR du salarié à 20 % du revenu brut dans les P2I principales, et à 10 % dans les P2I secondaires et les régions sans P2I
Soutien à l'IS	L'État prend en charge 56 % du taux d'IS dû (après l'exonération générale de cinq ans des activités d'export et d'offshoring), soit — selon les grilles professionnelles publiées — un taux effectif de l'ordre de 8,8 % pour un taux nominal de 20 %

L'ambition sectorielle affichée par le gouvernement : 130 000 emplois supplémentaires et 40 milliards DH de chiffre d'affaires. Même hors de toute plateforme, les primes à l'emploi et à la formation sont conservées, et les avantages IR/IS sont accessibles dans les régions non équipées d'une P2I.

Où s'implanter ?

- Casanearshore (Casablanca) : la P2I principale — bureaux prêts à l'emploi, guichet unique, services partagés.
- Technopolis Rabat-Salé : deuxième plateforme principale.
- P2I secondaires (plafond IR de 10 %) : Fès Shore, Oujda Shore et Tétouan Shore.
- Les Technoparks (Casablanca, Rabat, Agadir...) pour les startups et PME technologiques : bureaux et services d'accompagnement, porte d'entrée vers les structures labellisées Innov Invest.

Les règles de l'Offre — lisez-les avant de signer

- Non-cumul : l'Offre n'est pas cumulable avec les autres dispositifs nationaux de soutien à l'investissement. Choisissez un seul régime.
- Fenêtre annuelle de dépôt : les dossiers de l'année N se déposent entre le 31 mars et le 31 mai de l'année N+1 — qui manque la fenêtre attend un an.
- Mesure transitoire utile : le soutien IR/IS peut démarrer dès la signature d'une convention ou d'une promesse de bail pour une future P2I, sans attendre l'installation effective.
- Gouvernance : un Comité de Pilotage présidé par le Chef du gouvernement, et un Comité Technique de l'Offshoring qui instruit l'éligibilité et les dossiers.

La procédure d'implantation, pas à pas

1. Déposez le dossier de projet auprès de l'opérateur de la plateforme choisie.
2. Signez le bail (ou la promesse de bail, pour bénéficier de la mesure transitoire sur les avantages fiscaux).
3. Inscrivez votre dossier dans le circuit du Comité Technique de l'Offshoring pour les primes.
4. Déposez les demandes annuelles de primes dans la fenêtre du 31 mars au 31 mai, avec les pièces de paie et déclarations prouvant les emplois stables et les nouvelles recrues

marocaines.

3. Pour les services non délocalisés — la pile réaliste, en toute franchise

Conseil d'honnêteté, avant de perdre du temps : il n'existe pas de fonds de subvention dédié au « secteur des services » en général. Qui le cherche perdra des mois. La pile réaliste pour un cabinet de services, une société de conseil ou une entreprise digitale servant le marché local est la suivante, dans l'ordre :

1. La forme juridique : l'auto-entrepreneur pour un démarrage individuel modeste, ou la SARL pour grandir et s'associer (chapitres 7 et 8).
2. Le financement : Intelaka, ou un crédit bancaire garanti par Damane Express de Tamwilcom (troisième partie).
3. La prime Charte TPME, si votre investissement se situe entre 1 et 50 MDH dans une branche de services éligible au niveau de votre région (le digital est une activité prioritaire).
4. Les aides aux premières embauches : TAHFIZ et IDMAJ via l'ANAPEC (chapitre 10).
5. La digitalisation et le conseil : l'accompagnement de Maroc PME via des programmes comme Mouwakaba, pour la transformation digitale et les prestations de conseil.
6. Et si votre activité évolue vers une clientèle étrangère, les portes de l'Offre ci-dessus s'ouvriront — c'est alors seulement que le « soutien aux services » devient vraiment généreux.

Conseil final : l'ambition affichée de l'Offre — 130 000 emplois et 40 milliards DH de chiffre d'affaires — rend la concurrence rude pour les bons dossiers, et le Comité Technique privilégie les fichiers propres dès la première année : salaires déclarés, recrues documentées, pièces en ordre dès le premier salarié. Dans les services et l'offshoring plus que dans tout autre secteur, votre dossier propre est votre premier capital.

4. Que vaut l'Offre en chiffres ? — un exemple calculé

Traduisons les taux en dirhams, avec un exemple hypothétique : une entreprise de services délocalisés recrute 10 nouvelles

recrues marocaines à temps plein, pour un revenu annuel brut imposable de 120 000 DH chacune (environ 10 000 DH par mois) :

- Prime à l'emploi : $17 \% \times 120\,000 \times 10 = 204\,000$ DH, acquis pour chaque emploi maintenu au moins 18 mois consécutifs.
- Prime à la formation : $3,5 \% \times 120\,000 \times 10 = 42\,000$ DH par an, pendant 5 ans — soit jusqu'à 210 000 DH sur toute la durée.
- Plafonnement de l'IR : la charge d'IR de chaque salarié ne dépasse pas 20 % de son revenu brut en P2I principale, et 10 % en P2I secondaire ou en région sans P2I — un avantage compétitif direct sur le coût du travail lorsque vous facturez vos services à des clients étrangers.
- Impôt sur les sociétés : l'État prend en charge 56 % du taux dû, ce qui abaisse sensiblement la charge effective après les cinq premières années d'exonération.

Le total potentiel dépasse 400 000 DH sur les premières années, pour ce seul petit exemple — voilà pourquoi les entreprises sérieuses se battent pour maîtriser ce dossier. Mais notez la condition qui revient partout : chaque dirham de ces primes est suspendu à un emploi réel, déclaré et durable : un poste supprimé au dixième mois ne génère pas ses deux années, et une recrue non documentée ne compte pas. L'Offre récompense l'emploi effectif et stable, pas les chiffres sur papier.

Qu'est-ce qu'un « emploi stable » au sens de l'Offre ?

Quatre conditions cumulatives : un emploi direct (dans votre activité délocalisée elle-même), nouveau (une création nette, pas un transfert), occupé par une nouvelle recrue marocaine (et non un salarié déplacé sur le papier depuis une autre entité du même groupe), à temps plein pendant au moins 18 mois consécutifs. Et la continuité se mesure sur les pièces de paie et les déclarations sociales — c'est pourquoi la demande se construit toute l'année, et non la semaine du dépôt.

Avertissement : la fenêtre annuelle de dépôt (31 mars – 31 mai de l'année N+1 pour l'année N) ne pardonne pas : une demande complète déposée le 2 juin est caduque, même pour un projet parfait. Inscrivez la fenêtre à votre calendrier dès la signature du bail, et collectionnez paies et déclarations mois après mois — ce chapitre et le suivant (chapitre 22) se

rejoignent ici : la discipline documentaire et calendaire est la vraie frontière entre une prime décaissée et un dossier raconté comme un avertissement.

Une troisième porte : les Technoparks et l'écosystème startups

Pour les startups et les petites entreprises technologiques auxquelles les grandes plateformes d'offshoring ne conviennent pas, il existe une porte plus légère : les Technoparks (Casablanca, Rabat, Agadir...) offrent des bureaux à coût maîtrisé, des services d'accompagnement et un réseau, et constituent un point d'entrée naturel vers les structures labellisées Innov Invest et les programmes d'accompagnement et de financement des startups vus dans la troisième partie. La règle pratique : commencez là où vous êtes réellement (un Technopark et un dossier propre), et laissez la croissance vers la clientèle étrangère vous tirer vers les plateformes d'offshoring quand votre chiffre d'affaires à l'export devient réel — l'Offre est conçue pour les activités effectivement délocalisées, et elle détecte vite l'offshoring de papier.

الجزء الخامس أخطاء يجب تجنبها وخطة الانطلاق

Partie 5 : Erreurs à éviter et plan de lancement

الأخطاء القاتلة وأسباب رفض الملفات الفصل 22:

Chapitre 22 : Erreurs fatales et causes de rejet des dossiers

لا تأتي لأن المشروع سيئ، بل لأن صاحبه كسر قاعدة كانت مكتوبة منذ البداية. ملقا ينجح. هذا الفصل يعمل بالاتجاه المعاكس: كيف تموت الملفات. فمعظم الرفض كل فصول هذا الكتاب السابقة علمتك كيف تبني

هذا الفصل نوعين من المواد بصدق: تحذير ملاحظة منهجية قبل أن تبدأ: وقواعد صلبة المغرب لا ينشر إحصائيات رسمية عن رفض الملفات. لذلك يجمع إلى رفض تلقائي أو استرجاع المنحة منقولة من نصوص البرامج نفسها، ميدانية، لا إحصائيات. أسباب مبلقا عنها من ممارسين وبنكيين يؤدي كسرها تقدم كما هي: خبرة

أولاً: الأخطاء السبعة القاتلة كسر القواعد

وقد خصصنا له القاعدة الذهبية في الفصل 19. الخطأ 1 الإنفاق قبل الموافقة. غير مؤهلة ولو كان كل شيء آخر مثاليًا. هذا هو الخطأ رقم واحد في كل الأنظمة، قبل الموافقة المسبقة أو توقيع الاتفاقية أو إيداع الملف. الفواتير السابقة للموافقة أن تشتري معدات ، أو تبدأ أشغالاً، أو تتحمل نفقة ميثاق أو

ملفك عن العتبة المطلوبة: نظام يشترط الخطأ 2 حساب الشغل الخاطئ. واحداً و1.5 منصب مستقر لكل مليون درهم أن تنزل نسبة المناصب في الذي لا يظهر في تصريحات لا وجود له في حساب المنح نقطة. منصباً ، أو غير مغاربة، أو تقل مدتهم عن 18 شهرًا. الموظف الحقيقي في مشروعك للسياسة، أو أن تحتسب «مناصب مستقرة» لأشخاص غير مصرح بهم في

المعايينة أو المراقبة. وعندها يكون الثمن الاسترجاع كاملاً. الخطأ 3 الازدواجية. لقطاع الحصة الأكبر. الازدواجية لا تكتشف دائماً عند الإيداع، لكنها تكتشف عند

أو أن تطالب بالمنحة القطاعية مرتين لمشروع متعدد القطاعات تمنح مرة واحدة، وطنيين لنفس الاستثمار: دعم وطني آخر، أو عرض الترحيل نظام آخر، أن تطالب بنظامين

التي بُني عليها ملفك فتنهار الأهلية من الداخل. **الخطأ 4 بنود كلفة غير مؤهلة.** وحدها فحسب؛ تحذف من القاعدة المصرفية، وحذفها قد يسقط كل حسابات النسب الدراسات فوق 5 و500.000 درهم، أكرية تتجاوز 7 سنوات. هذه البنود لا ترفض المجموعة الواحدة، الأرض فوق سقف 20 من القاعدة المصرفية و5 ملايين درهم، السيارات، المشتريات داخل

بالنشاط. الأرض هي أول ما يُفحص وآخر ما يُغتفر. **الخطأ 5 مشاكل الأرض.** مصنف والميثاق، أو بناء على أرض لا يسمح تخصيصها العمراني ملفات، كراء متبقي منه أقل من 6 سنوات في ملف ريّ، محل سياحي غير غياب رابط قانوني واضح بالأرض

ترخيص حفر، امتياز، شهادة شبكة ملف **الخطأ 6 مشاكل الماء في الفلاحة.** ورقة الماء. غير قابل للدراسة ملف ريّ دون إثبات حق الولوج القانوني إلى الماء. لا تصمم شبكة تنقيط قبل أن تحسم

إنه بداية رقابة، والمنح المخالفة تسترجع. **الخطأ 7 كسر الاتفاقية بعد التوقيع.** 5 سنوات في، أو عدم خلق المناصب الموعودة. التوقيع ليس نهاية القصة: في، وأجال أصناف، بيع أصل مدعوم أو هجره قبل التزام الحفاظ عدم الإتمام داخل الأجل 3 سنوات

ثانياً: لماذا ترفض البنوك؟ أسباب مبلغ عنها من الميدان

عند البنك. هذه أكثر الأسباب تكراراً في شهادات البنكيين ومؤسسات الضمان: حتى مع موافقة برنامج الدعم، قد يموت مشروعك

والضريبة قبل التقديم، لا بعده. **1 قوائم مالية لا تعكس النشاط الحقيقي.** أمام البنك. البنك لا يقرأ روايتك أنت يقرأ تصريحاتك. سوّ وضعيتك المحاسبية «مشكلة الشفافية» الشهيرة: رقم معاملات مصرّح به ضريبياً أدنى بكثير مما تدّعيه الشخصي وحساب الشركة. البنك يمول بنية، لا حماساً. **2 شركة ضعيفة التنظيم.** والموارد البشرية والمبيعات في شخص واحد؛ لا محاسب؛ لا فصل بين حسابه المالك هو الخزينة

فتتراكم الرفوض وتحدث البنوك إلى السجل نفسه. **3 حوادث مكتب الائتمان.** إخفاء قرض قائم سيظهر حتماً، أو إيداع نفس الملف في عدة بنوك في آن واحد غير مسددة ظاهرة في السجل المركزي للمخاطر لبنك المغرب. ويزيد الطين بلة: شيكات أو قروض

ويرفضون أكثر حين يشمون المبالغة. **4 أموال ذاتية ضئيلة وتوقعات خيالية.** بأنهم يرفضون أحياناً ملفات «لمصلحة الزبون نفسه» حين لا تصمد التوقعات

جدية، أو خطة سداد مبنية على مبيعات مثالية منذ الشهر الأول. البنكيون يصرحون ملف دون مساهمة ذاتية

ليس حكمًا نهائيًا إن لم يدرس الملف بالضمان أصلاً. 5 عدم طلب الضمان أصلاً. ملفهم تحت الضمان وهو طلب مشروع ومتاح داخل أي وكالة. الرفض دون ضمان موجودة، فيقبلون بالرفض بدل أن يطلبوا من البنك إيداع مقالون كثيرون لا يعرفون أن منتجات

ثالثًا: الانضباط الزمني القاتل الصامت

أي مرونة فالتأخير ليس خطأ إداريًا صغيرًا، بل باب رفض قائم بذاته. نصيحة: الذي يعمل بمنطق «الأسبق يُخدم أولاً». كل نظام من هذه يعاقب الملف المتأخر بلا نافذة المفتوحة لكن بغلاف مالي محدود يستهلك، ونظام للري، 12 شهرًا للغراسات، نافذة الترحيل السنوية 31 مارس 31 ماي، تقويمًا واحدًا يجمع كل آجالك: آجال أصناف الإنجاز داخل 2430 شهرًا ضع على حائطك

من المنحة المستهدفة نحو الوراثة وأخيرًا، القاعدة التي تختصر الفصل كله: الذي لم نرقمه: أن يتذكر الأوراق بعد فوات أوان صنعها. تبني الملفات الراجعة بالعكس عند المطالبة. أما من يجمعها في الأسبوع الأخير، فيكون قد ارتكب الخطأ الثامن شراء محلي، إجراءات الاستدامة، ومن يجمع الأدلة منذ اليوم الأول لا يتفاجأ بشيء منحة تطلب دليلها الخاص بتصريحات لثمانية عشر شهرًا للمناصب، فواتير كل :

رابعًا: تشريح ملف رابع كيف تبني الملفات التي تصرف؟

واحدة. الملفات التي تمول فعلاً منحة وقرضًا تشترك عادة في خمس عادات: اجمع الآن دروس الكتاب كلها في صورة

لها للفارق الزمني، لأن المنح تعويضات ولا تصل مقدمًا أبدًا. تسلسل مالي صحيح. ملفك لدى البنك، فالإنفاق ثالثًا، والمطالبة بالمنحة أخيرًا مع سيولة جسر مخطط الموافقة على البرنامج أولاً، ثم القرض البنكي لأن قرار الدعم يقوي

منذ اليوم الأول بدل صنعها تحت الضغط في الأسبوع الأخير. ملف مبني بالعكس. فواتير الشراء المحلي للاندماج، إجراءات الاستدامة للدعم الأخضر فتجمع الأدلة التي تستهدفها وتعود إلى الوراثة: لكل منحة دليلها تصريحات للمناصب، تبدأ من المنحة

والميثاق وثائقية وميدانية معًا: ما لا ورقة له لا وجود له. ورق كامل دائمًا. تسليم، صور للمعدات المثبتة، تصريحات محفوظة شهرًا بشهر. مراقبات فواتير نهائية أصلية مفصلة، إثباتات أداء لا عروض أسعار أولية، سندات

الناجحة هو خبير محاسبي أو مكتب ائتماني جيد. استعمال المساعدة المجانية أولاً. كلها تنصح مجاناً. والمستشار المدفوع الوحيد الذي تستعمله تقريباً كل الملفات للتعاونيات، الشباك الموحد للفلاحة، الهياكل الموسومة توجيه المركز الجهوي، تشخيصات ، ،

أبدأً تبني. تحذير أخير لا تدفع أبداً لوسيط «يضمن» لك منحة أو قرضاً بانتظام من مقرضين وهميين يطلبون رسوماً مقدّمة. المنحة الحقيقية لا تشتري لأي جهة غير البنك أو الهيئة صاحبة عرض رسمي مكتوب. بنك المغرب يحذر ، ولا تؤدّ «رسوم ملف»

و ، ومن باب البنك ادخل من ملاحظة لقراء الجالية : عند حدود التحويل. خلية مغاربة العالم بالمركز الجهوي لبرنامجي حتى تكون موثقة المصدر منذ أول درهم. الملف الذي يبدأ تطبيقاً من الخارج لا يتعثر إثبات صفة مقيم بالخارج، ومرر مساهمتك الذاتية عبر القنوات البنكية الرسمية لكل شيء آخر؛ وأحضر

ثالثاً ونصف: ثلاثة سيناريوهات رفض تتكرر كل سنة

مركبة من أخطاء حقيقية متكررة بلا أسماء، لأن الدرس في الآلية لا في الأشخاص: لترسخ القواعد، هذه ثلاثة ملفات

واحدة. العجلة هنا لم تكلف نسبة من المنحة؛ كلفت المنحة كلها. ملف الفلاح المتعجل. خسر 38.000 درهم للهكتار كان سيأخذها كاملة لو انتظر أسابيع قليلة بورقة واثقاً أن الدعم 100. النتيجة: الفاتورة سابقة للموافقة، فالصنف كله غير مؤهل تنقيط فاشتراها في مارس بفاتورة سليمة، ثم قدّم ملف الموافقة المسبقة في أبريل فلاح صغير وجد عرضاً جيداً على معدات

حدة؛ الجمع بينهما على نفس الدرهم يحوّل الكرم إلى قضية. ملف السياحي المزدوج. في مسطرة استرجاع وتوضيح كلفته موسماً سياحياً كاملاً. النظامان كريمان كل على تقاطع المعايينات ظهرت النفقة نفسها في ملفين، فتوقف المساران معاً ودخل المشروع نفسه منحة الميثاق عبر المركز الجهوي، باعتبار أن «كل جهة لا تعرف الأخرى». عند مصفوفة قدّمت نفس تجديد التأثيث إلى وطلبت عليه في الوقت

دار ضيافة

سجلّ تبنيه بثمانية عشر شهراً من التصريحات. ملف المقاول المحسوب على الورق. الجهوي والبنك معاً لملفات لاحقة. المناصب في ملفات الدعم ليست رقماً تكتبه؛ إنها ، فلم ترفض المنحة وحدها بل اهتزّت مصداقية المقابلة أمام المركز والنصف الآخر لم يكمل 18 شهراً. انهارت النسبة عند أول تدقيق في تصريحات على 12 منصباً «مستقراً»، نصفهم أجراء موسميون غير مصرّح بهم بانتظام مقابلة خدمات رتبت ملف

كلمة أخيرة قبل الخاتمة

الأولى والأسباب البنكية الخمسة، على اختلاف أبوابها، تعود إلى جذرين اثنين فقط: أمام الرواية، والتسرع في الإنفاق قبل الورقة لاحظ أخيراً أن الأخطاء السبعة بناء هذا الفصل كله في جملة واحدة تحملها معك إلى كل شباك وبنك: ضعف الوثيقة الأكثر حماساً بل الملفات الأكثر انضباطاً؛ والبنك لا يمول قصتك بل سجلك. لهذا يُعاد يوقعه بتجربته. الورقة قبل الدرهم، والسجل قبل القصة. الأنظمة لا تكافئ المشاريع يحفظ بنداً واحداً منه ومن نسيها سيجد فصله الخاص هنا، مكتوباً سلفاً، ينتظر أن من طبقها نجا من معظم ما في هذا الفصل دون أن

اليوم ورقة، وثمنه بعد الرض سنة. تمرين عملي قبل أن تطوي هذا الفصل: محدداً يجب إنجازاه قبل الإيداع المقبل أنجزه الآن وأنت تقرأ، فتمن التصحيح نفقة واحدة تطالب بها نظامين؟ إجابة «نعم» واحدة على أي سؤال تعني عملاً مطابقة لما ستعيه؟ هل حساباتك المعلنة هي حساباتك الحقيقية؟ هل توجد هذا الفصل بنداً بنداً: هل أنفقت شيئاً قبل أي موافقة؟ هل تصريحاتك في خذ مشروعك الحالي أو الذي تنويه ومرره على قائمة

Chapitre 22 : Erreurs fatales et causes de rejet des dossiers

Tous les chapitres précédents de ce livre vous ont appris à construire un dossier qui réussit. Celui-ci travaille en sens inverse : voici comment les dossiers meurent. Car la plupart des rejets ne viennent pas de ce que le projet est mauvais, mais de ce que son porteur a enfreint une règle qui était écrite dès le départ.

Avertissement — note de méthode avant de commencer : le Maroc ne publie pas de statistiques officielles de rejet des dossiers. Ce chapitre réunit donc, en toute honnêteté, deux types de matériaux : des règles dures dont la violation entraîne un rejet automatique ou un remboursement (tirées des textes mêmes des programmes), et des causes rapportées par des praticiens et des banquiers, présentées pour ce qu'elles sont — une expérience de terrain, pas des statistiques.

1. Les sept erreurs fatales — enfreindre les règles

Erreur 1 — dépenser avant l'accord. Acheter du matériel FDA, commencer des travaux ou engager une dépense Charte ou Go Siyaha avant l'approbation préalable, la signature de la convention ou le dépôt du dossier. Les factures antérieures à

l'accord sont inéligibles — même si tout le reste est parfait. C'est l'erreur numéro un de tous les dispositifs, celle de la règle d'or du chapitre 19.

Erreur 2 — le mauvais calcul des emplois. Laisser le ratio d'emplois de votre dossier passer sous le seuil requis : le dispositif TPME exige 1,5 emploi stable par million de dirhams (et 1 emploi pour le tourisme) ; ou compter comme « stables » des emplois non déclarés à la CNSS, non marocains, ou de moins de 18 mois. Un salarié bien réel dans votre projet mais absent de vos déclarations CNSS n'existe pas dans le calcul des primes — point final.

Erreur 3 — le double dipping. Réclamer deux dispositifs nationaux pour le même investissement : TPME + une autre aide nationale, Offre offshoring + un autre dispositif, ou demander la prime sectorielle deux fois pour un projet multi-sectoriel (elle n'est accordée qu'une fois, pour le secteur de la plus grande part). Le cumul n'est pas toujours détecté au dépôt ; il l'est au constat ou au contrôle — et le prix est alors le remboursement intégral.

Erreur 4 — les lignes de coût inéligibles. Les véhicules, les achats intra-groupe, le foncier au-delà du plafond de 20 % de l'assiette primable et de 5 MDH, les études au-delà de 5 % et de 500 000 DH, les loyers au-delà de 7 ans. Ces lignes ne sont pas seulement écartées : elles sont retirées de l'assiette, et ce retrait peut faire s'effondrer tous les calculs de ratio sur lesquels repose votre dossier — l'éligibilité s'écroule de l'intérieur.

Erreur 5 — les problèmes de foncier. Absence de lien juridique clair avec la terre (dossiers FDA), bail restant inférieur à 6 ans dans un dossier d'irrigation, locaux touristiques non classés (Go Siyaha/Charte), ou construction sur un terrain dont le zonage interdit l'activité. Le foncier est la première chose examinée et la dernière pardonnée.

Erreur 6 — les problèmes d'eau en agriculture. Un dossier d'irrigation FDA sans preuve d'un accès légal à l'eau (autorisation de forage, concession, attestation de réseau) est non instruisable. Ne dessinez pas un réseau de goutte-à-goutte avant d'avoir réglé le papier de l'eau.

Erreur 7 — rompre la convention après coup. Ne pas achever dans les délais (3 ans pour le TPME, délais des catégories FDA), vendre ou abandonner un actif subventionné avant l'engagement de conservation (5 ans au FDA), ou ne pas créer les emplois promis. La signature n'est pas la fin de l'histoire : c'est le début d'une surveillance, et les primes contrevenantes sont

remboursées.

2. Pourquoi les banques refusent-elles ? — causes rapportées du terrain

Même avec l'accord d'un programme de soutien, votre projet peut mourir à la banque. Voici les causes qui reviennent le plus souvent dans les témoignages de banquiers et d'institutions de garantie :

1 — Des états financiers qui ne reflètent pas l'activité réelle. Le fameux « problème de transparence » : un chiffre d'affaires déclaré au fisc très inférieur à celui annoncé à la banque. La banque ne lit pas votre récit — elle lit vos déclarations. Régularisez votre situation comptable et fiscale avant de déposer, pas après.

2 — Une entreprise faiblement structurée. Le patron est à la fois trésorier, DRH et commercial ; pas de comptable ; aucune séparation entre son compte personnel et celui de la société. Une banque finance une structure, pas un enthousiasme.

3 — Les incidents au bureau de crédit. Chèques ou crédits impayés visibles au registre central des risques de Bank Al-Maghrib. Et deux aggravants : dissimuler un crédit existant (il apparaîtra forcément), ou déposer le même dossier simultanément dans plusieurs banques, en accumulant des refus qui alimentent le même registre.

4 — Des fonds propres trop faibles et des projections irréalistes. Un dossier sans apport personnel sérieux, ou une capacité de remboursement fondée sur des ventes parfaites dès le premier mois. Les banquiers le disent : ils refusent parfois un dossier « dans l'intérêt même du client » quand les projections ne tiennent pas — et ils refusent davantage quand ils flairent l'exagération.

5 — Ne jamais demander la garantie. Beaucoup d'entrepreneurs ignorent l'existence des produits Tamwilcom (Damane) et acceptent un refus au lieu de demander à la banque de déposer leur dossier en garantie — une demande légitime et disponible dans toute agence. Un refus sans garantie n'est pas un jugement définitif si le dossier n'a jamais été instruit avec la garantie.

3. La discipline du calendrier — le tueur silencieux

Conseil : affichez au mur un calendrier unique réunissant toutes vos échéances : les délais des catégories FDA (réalisation en 24/30 mois pour l'irrigation, 12 mois pour les

plantations), la fenêtre annuelle de l'offshoring (31 mars – 31 mai), la fenêtre Go Siyaha ouverte mais à enveloppe limitée qui se consomme, et le TPME qui fonctionne au « premier arrivé, premier servi ». Chacun de ces dispositifs punit le dossier tardif sans aucune souplesse — le retard n'est pas une petite erreur administrative, c'est une cause de rejet à part entière.

Et pour conclure, la règle qui résume tout le chapitre : les dossiers gagnants se construisent à l'envers — de la prime visée vers le départ. Chaque prime exige sa propre preuve (déclarations CNSS sur dix-huit mois pour les emplois, factures d'achats locaux, mesures de durabilité), et qui collecte ses preuves dès le premier jour n'a aucune surprise au moment de la demande. Qui les rassemble la dernière semaine vient de commettre la huitième erreur, celle que nous n'avons pas numérotée : se souvenir des papiers quand il est trop tard pour les fabriquer.

4. Anatomie d'un dossier gagnant — comment se construisent les dossiers qui sont payés ?

Rassemblez maintenant toutes les leçons du livre en une seule image. Les dossiers effectivement financés — prime et crédit — partagent en général cinq habitudes :

Une séquence financière correcte. L'accord du programme d'abord, le crédit bancaire ensuite (car la décision de soutien renforce votre dossier auprès de la banque), la dépense en troisième, et la demande de prime en dernier — avec une trésorerie-relais prévue pour l'écart, car les primes sont des remboursements et n'arrivent jamais en avance.

Un dossier construit à l'envers. Vous partez de la prime visée et vous remontez : chaque prime a sa preuve (déclarations CNSS pour les emplois, factures d'achats locaux pour l'intégration, mesures de durabilité pour le soutien vert) — et les preuves se collectent dès le premier jour au lieu d'être fabriquées sous pression la dernière semaine.

Un papier toujours complet. Factures finales originales et détaillées, preuves de paiement (et non de simples devis), bons de livraison, photos des équipements installés, déclarations CNSS archivées mois par mois. Les contrôles du FDA et de la Charte sont à la fois documentaires et sur le terrain : ce qui n'a pas de papier n'existe pas.

L'aide gratuite d'abord. L'orientation du CRI, les diagnostics de Maroc PME, l'ANAPEC, l'ODCO pour les coopératives, le

Guichet Unique de l'agriculture, les structures labellisées Innov Invest — tous conseillent gratuitement. Et le seul conseiller payant que presque tous les dossiers gagnants utilisent est un bon expert-comptable ou fiduciaire.

Dernier avertissement — ne payez jamais un intermédiaire qui vous « garantit » une prime ou un crédit, et ne versez de « frais de dossier » à personne d'autre que la banque ou l'organisme auteur d'une offre officielle écrite. Bank Al-Maghrib alerte régulièrement contre de faux prêteurs exigeant des frais d'avance. Une vraie prime ne s'achète jamais — elle se construit.

Note pour les lecteurs de la diaspora (MRE) : entrez par la porte de la banque pour MDM Invest et MDM Tamwil, et par la cellule MRE du CRI pour tout le reste ; apportez la preuve de votre statut de résident à l'étranger, et faites transiter votre apport personnel par les canaux bancaires officiels pour que son origine soit documentée dès le premier dirham. Un dossier qui commence propre à l'étranger ne trébuche pas à la frontière des transferts.

الخاتمة

Conclusion

في 90 يومًا وقوائم التحقق النهائية خاتمة: خطتك

Conclusion : votre plan en 90 jours — et les check-lists finales

تمنحك قوائم التحقق التي تعلق على الحائط وتبقى هناك حتى يوم صرف أول منحة. هذا دور الأيام التسعين المقبلة. هذه الخاتمة تحول الكتاب إلى خطة عمل، ثم الأنظمة والبرامج والنسب والشروط والأخطاء. لكن المعرفة وحدها لا تبني مشروعًا قرأت الكتاب كله. تعرف الآن

المرحلة الأولى الأيام 1 إلى 15: قرّر وافتح الباب الصحيح

- الجماعية، مقال ذاتي للانطلاق الفردي الصغير. حدّد الشكل القانوني للتعاونية، الفصل 8 للمقال الذاتي: لأغلب المشاريع، تعاونية للمشاريع لمشروعك الفصلان 7 و8 للشركات، الفصل 9
- وابدأ إجراءات الإنشاء. احجز اسم المقولة
- لدى الجهة الصحيحة لقطاعك: افتح ملف توجيه مجاني الجهوي لعموم المشاريع، أو المركز الجهوي للاستثمار للفلاحة، أو الشباك الموحد للمديرية الإقليمية للفلاحة المكتب للسياسة. هذه الاستشارة الأولى مجانية ولا تبدأ أي إنفاق قبلها.
- لا ازدواكية، واكتب اسمه على أول صفحة من ملفك. النظام الوحيد حدّد الذي ستسلكه القاعدة: نظام وطني واحد لكل استثمار

المرحلة الثانية الأيام 15 إلى 45: ابن الملف بالأرقام

- المحافظ ولا يعاقب إلا المبالغ. أعد دراسة المشروع ومخطط التمويل من هذا الكتاب لا أرقام الإنترنت القديمة، وبخذر في التوقعات: البنك يصدق بالأرقام المؤكدة

- ستغلق الأبواب التي يُرفض منها الآخرون. اجمع أدلة كل منحة مستهدفة فواتير الشراء المحلي ستثبت اندماجك المحلي، ووثائق الأرض والماء والتصنيف منذ الآن: تصريحات ستثبت مناصبك،
- عروضاً مكتوبة، واذكر صراحة منتجات ضمان قابل بنكين على الأقل لا تنتظر أن يقترحها عليك الموظف. واطلب المناسبة لملفك
- إن كانت تصريحاتك لا تعكس نشاطك الحقيقي: افعل ذلك قبل الإيداع، لا بعده. رتب وضعيتك المحاسبية والضريبية

المرحلة الثالثة الأيام 45 إلى 90: أودع، وقع، ثم أنفق

- ملف اللجنة التقنية للتحويل. أودع ملف الموافقة المسبقة أو الاتفاقية الميثاق لدى المركز الجهوي، ترشيح على المنصة، قبل أي إنفاق موافقة المسبقة، اتفاقية
- بنداً بنداً: الآجال، المناصب، التقارير، شروط الاسترجاع. وقع الاتفاقية واقرأ التزاماتها
- بالمنحة سثنى عليها ورقة ورقة، وستعاين في الميدان. حينها فقط أنفق واحتفظ بكل فاتورة نهائية أصلية وبكل إثبات أداء ووثيقة تسليم، لأن مطالبتك إنجاز الصنف، نافذة المطالبات السنوية، تاريخ إعادة التقييم إن كنت سياحياً. سجل في تقويمك كل الأجل القادمة: آجال

قوائم التحقق النهائية تعلق على الحائط

تختصر اليوم أغلب هذا المسار الفصل 1.7 إنشاء المقاول:

- المهنية، الانخراط في والمنصة الرقمية
- الرأس مال عند الاقتضاء، التسجيل في السجل التجاري والتعريف الضريبي والضريبة
- حجز الاسم السلمي، النظام الأساسي، فتح الحساب البنكي وشهادة تجميد
- المصرح بها في لمدة 18 شهراً الفصلان 3 و2.4 ملف الميثاق:
- 20 و5 ملايين درهم، عروض أسعار المعدات، وتعهد المناصب المستقرة المغربية
- إثبات الأموال الذاتية 10 على الأقل في، ووثائق الأرض داخل الأسقف
- دراسة المشروع، مخطط التمويل،

الأصلية وإثباتات الأداء والتزام الحفاظ و الفصل 3.19 ملف :

- من مهندس أو مكتب مؤهل، وعروض الأسعار المفصلة ثم بعد الإنجاز: الفواتير
- إثبات الأرض و6 سنوات كراء متبقية للرّي، تراخيص الماء، الملف التقني الموقع
- طلب الموافقة المسبقة، بطاقة التعريف الوثائق القانونية،

مخطط تنفيذ، وإثباتات التصنيف الأذونات الفصل 4.20 ملف :

قوائم مالية للموجودين، دراسة جدوى، مخطط تمويل وميزانية، عروض أسعار، حساب على المنصة، وثائق قانونية نظام أساسي، تعريف ضريبي،

من هو مخاطبي الوحيد في الوكالة لمتابعة الملف؟ **5 أسئلة مقابلة البنك العشرة:**

ما كلفة القرض الإجمالية بكل الرسوم؟ ماذا يحدث إن تأخر صرف المنحة؟

قدرة السداد في نشاطي؟ هل تقبل منحة البرنامج كعنصر في مخطط التمويل؟

النشطة حالياً؟ ما الوثائق التي ترفض بسببها أكثر الملفات هنا؟ كيف تحتسب

ما آجال دراسة الملف والجواب؟ هل يقبل ملفي نافذة

المناسب لملفي، وما نسبة الضمان؟ ما الأموال الذاتية الدنيا التي تتوقعونها؟

ما منتج

كلمة أخيرة

والبرامج تتغير بمراشيم وقوانين مالية وطبعات أدلة جديدة. قبل أي التزام كبير،

صحيحة عند الطبع بقدر ما تسمح به المصادر الرسمية المنشورة لكن القواعد

مرفوض. **أعد التحقق من الرقم الواحد الذي يبنى عليه قرارات الأرقام في هذا الكتاب**

الموحد، ، دقيقة تحقق واحدة أرخص من ملف

لدى الجهة المديرة: المركز الجهوي، الشباك

المدفوع الوحيد الذي تستعمله تقريباً كل الملفات الناجحة فهو نصيحة وداعية:

الشباك الموحد للفلاحة، وهياكل الموسومة. أما المستشار

الجهوي، ، المكتب الوطني لتنمية التعاون،

جيد المساعدة المجانية موجودة في كل خطوة من خطواتك مركز الاستثمار

يوم المشكلة الأولى. بالتوفيق واستثمر في الفرص. محاسب أو خبير محاسبي

: انضمه إلى فريقك من اليوم الأول، لا من

جمال عميمي

ما بعد اليوم التسعين من الإنجاز إلى الصرف

- لا تنتهي الخطة بصرف المنحة الأولى؛ بل تبدأ عندها حياة المشروع الحقيقية:
- واحد قبل أن يطلب منك. طالب بمنحتك كاملة الوثائق فور اكتمال الإنجاز
- وتوقع معاينة ميدانية: الأصل المركب، الفواتير، إثباتات الأداء رتبها في ملف داخل أجل الصنف،
- اتفاقيتك. الرقابة لا تنام بعد التحويل البنكي. احترم التزامات ما بعد الصرف
- في ، المناصب الموعودة مصرحاً بها، والتقارير الدورية التي تشترطها
- كأنها يوم الإيداع: الحفاظ على الأصول المدعومة 5 سنوات
- التراخيص والتأمينات كلها تواريخ تفقد بالصمت. ابن تقويمك السنوي:
- إعادة تقييم التصنيف السياحي 7 ثم 5 سنوات، آجال تجديد

نافذة مطالبات الترحيل مارس ماي،

- تتفوق دائماً على المشاريع التي تنتفخ دفعة واحدة. أعد الاستثمار بذكاء: شهادة ملاءة لملفك الثاني بنكا وبرامج. المشاريع التي تكبر على مراحل موثقة المنحة الأولى المصروفة هي أقوى

كلمة شخصية أخيرة

فيها زيارة مجانية، لا شيك. اذهب، واسأل، ووثق كل شيء. وبالتوفيق في مشروعك. يستطيع كتاب أن يفعل مكاله: أن تبدأ. التسعون يوماً تبدأ غداً صباحاً وأول خطوة لم يقل لصاحبها «اطلب الضمان». لم يعد أي من هذا سرّاً عليك. بقي شيء واحد لا لفاتورة مبكرة بشهر، ومنح ضاعت لنافذة فاتت بأسبوع، وقروض ماتت لأن أحداً عليك سنوات من التجربة والخطأ التي دفع ثمنها مقالون قبلك: ملفات رُفضت هذا الكتاب كتب ليختصر

تقويم الحائط السنوي التواريخ التي لا تنسى

- مرتب زمنياً فكل مطالبة مستقبلية ستقرأ من هذا الملف. على مدار السنة: احتفظ بعروض الأسعار والفواتير والتصريحات في ملف واحد
- السنة السابقة جهّز وثائق الرواتب قبل فتحها بشهر. 31 مارس 31 ماي: نافذة مطالبات منح الترحيل عن
- والمطالبة فور الاكتمال لا عند انقضاء الأجل. داخل آجال صنفك الفلاحي: الريّ في 24 شهراً فردي أو 30 شهراً جماعي، والغراسات في 12 شهراً إنجاز
- والمناصب الموعودة قائمة ومصرّحة. عند 3 سنوات من اتفاقية: آخر موعد للإتمام الكامل
- قبلها لا بيع ولا هجر للأصول المدعومة. عند 5 سنوات من صرف منحة: ينتهي التزام الحفاظ
- غداً، لأنها قد تكون غداً فعلاً. عند 7 سنوات ثم كل 5 سنوات للسياحة: إعادة تقييم التصنيف حضرّ مؤسستك للزيارة السرية كأنها
- كشف حساب المقالة فالسجل النظيف المتراكم هو ملفك المقبل. شهرياً: صرّح في بلا انقطاع، وراجع

وعلم كل خطوة تنجزها فالمشروع الذي يرى تقدمه يوماً بيوم نادراً ما يضلّ طريقه. إلى منحة أم ستبقى مجرد مصاريف. ضع الخطة على الحائط بجانب القوائم التالية، باب خاطئ، والأيام التي تسبق أي إنفاق هي التي تقرر إن كانت فواتيرك ستتحول المجانية والتوجيه الصحيح في البداية يوفر عليك أشهراً من تصحيح ملف بُني على أشتري؟» بل «بأي ترتيب أفعّل الأشياء؟» فالأسبوع الذي تقضيه في الاستشارة التسعون يوماً ليست سباق سرعة بل سباق ترتيب. أخطر قرار فيها ليس «ماذا

تذكير أخير قبل قوائم التحقق:

قبل أن تبدأ العدّ ثلاث علامات على أنك جاهز

أنت صاحب «الملف الذي صُرف» الذي ثروى عنه الحكايات في فصول كتب لاحقة. يوماً بعد يوم على الحائط، ستتحرك العلامات حتى يأتي اليوم الذي تصبح فيه حماساً، بل هي غياب الأسئلة المفتوحة التي تتحول عادة إلى أبواب رفض. وبعدها، جواب واحد، فأيام خطتك الأولى تقضى في إغلاقه لا في الإنفاق: فالجاهزية ليست نفسها التي سترويتها للبنك بلا نسخة ضريبية باهتة ونسخة بنكية لامعة؟ إن غاب عمرانى مطابق، وحق ماء موثق إن كنت فلاحاً؟ وهل حساباتك وتوقعاتك تقول القصة ملف أرضك أو محلك مغلق قانونياً بلا ثغرة: سند أو عقد بمدة كافية، وتخصيص الأول الذي ستطلبه، والجهة التي تديره، والورقة الأولى التي سيطلبها منك؟ هل بنعم عن ثلاثة أسئلة: هل تستطيع أن تسمي باسمها الدقيق المنحة أو البرنامج ستعرف أن خطة التسعين يوماً قابلة للانطلاق فعلاً حين تستطيع الجواب

Conclusion : votre plan en 90 jours — et les check-lists finales

Vous avez lu tout le livre. Vous connaissez maintenant les dispositifs, les programmes, les taux, les conditions et les erreurs. Mais le savoir seul ne construit pas un projet — c'est le rôle des quatre-vingt-dix jours qui viennent. Cette conclusion transforme le livre en plan d'action, puis vous remet les check-lists à afficher au mur, où elles resteront jusqu'au jour du décaissement de votre première prime.

Phase 1 — jours 1 à 15 : décidez et frappez à la bonne porte

- [] Choisissez la forme juridique de votre projet (chapitres 7 et 8 pour les sociétés, chapitre 9 pour la coopérative, chapitre 8 pour l'auto-entrepreneur) : la SARL pour la plupart des projets, la coopérative pour les projets collectifs, l'auto-entrepreneur pour un démarrage individuel modeste.
- [] Réservez la dénomination et lancez les formalités de création.
- [] Ouvrez un dossier d'orientation gratuit auprès de la bonne institution pour votre secteur : le Centre Régional d'Investissement (CRI) pour les projets en général, le Guichet Unique de la DPA ou de l'ORMVA pour l'agriculture, ou Maroc PME pour le tourisme. Cette première consultation est gratuite — et ne commencez aucune dépense avant elle.

- [] Déterminez le seul dispositif que vous emprunterez (la règle : un seul dispositif national par investissement — pas de double dipping), et écrivez son nom sur la première page de votre dossier.

Phase 2 — jours 15 à 45 : construisez le dossier avec les chiffres

- [] Élaborez l'étude du projet et le plan de financement avec les chiffres confirmés de ce livre (pas les vieux chiffres d'internet), et avec des prévisions prudentes : la banque croit le conservateur et ne sanctionne que l'exagération.
- [] Rassemblez dès maintenant les preuves de chaque prime visée : vos déclarations CNSS prouveront vos emplois, vos factures d'achats locaux prouveront votre intégration locale, et vos documents de foncier, d'eau et de classification fermeront les portes par lesquelles les autres se font rejeter.
- [] Rencontrez au moins deux banques et demandez des offres écrites, en nommant explicitement les produits de garantie Tamwilcom (Damane) adaptés à votre dossier — n'attendez pas que le chargé de clientèle vous les propose.
- [] Régularisez votre situation comptable et fiscale si vos déclarations ne reflètent pas votre activité réelle : faites-le avant le dépôt, pas après.

Phase 3 — jours 45 à 90 : déposez, signez, puis dépensez

- [] Déposez le dossier d'approbation préalable ou de convention avant toute dépense (approbation préalable FDA, convention Charte/TPME au CRI, candidature Go Siyaha sur la plateforme, dossier au Comité Technique de l'Offshoring).
- [] Signez la convention et lisez ses engagements clause par clause : délais, emplois, reporting, conditions de remboursement.
- [] Alors seulement, dépensez — en conservant chaque facture finale originale, chaque preuve de paiement et chaque bon de livraison, car votre demande de prime se bâtit dessus, pièce par pièce, et fera l'objet d'un constat sur le terrain.
- [] Inscrivez à votre calendrier toutes les échéances à venir : délais de réalisation de la catégorie, fenêtre annuelle des demandes, date de réévaluation si vous êtes dans le tourisme.

Les check-lists finales — à afficher au mur

1) Création de l'entreprise : réservation du certificat négatif, statuts, ouverture du compte bancaire et attestation de blocage du capital le cas échéant, immatriculation au registre de commerce, identifiant fiscal et taxe professionnelle, affiliation à la CNSS — la plateforme DirectEntreprise condense aujourd'hui l'essentiel de ce parcours (chapitre 7).

2) Dossier Charte/TPME : étude du projet, plan de financement, preuve des fonds propres (au moins 10 % en TPME), documents du foncier dans les plafonds (20 % et 5 MDH), devis des équipements, et engagement des emplois stables marocains déclarés à la CNSS pendant 18 mois (chapitres 3 et 4).

3) Dossier FDA : demande d'approbation préalable, pièce d'identité/documents juridiques, preuve de la terre (et 6 ans de bail restants pour l'irrigation), autorisations d'eau, dossier technique signé par un ingénieur ou un bureau qualifié, devis itemisés — puis, après réalisation : factures originales, preuves de paiement, engagement de conservation et RIB (chapitre 19).

4) Dossier Go Siyaha : compte sur la plateforme, documents juridiques (statuts, RC, identifiant fiscal), états financiers pour les entreprises existantes, business plan, plan de financement et budget, devis, plan de mise en œuvre, justificatifs de classification/autorisations (chapitre 20).

5) Les dix questions à poser à la banque : ☐ Quel produit Damane convient à mon dossier, et à quel taux de garantie ? ☐ Quel apport minimum attendez-vous ? ☐ Quels sont les délais d'instruction et de réponse ? ☐ Mon dossier peut-il entrer dans la fenêtre Intelaka actuellement ouverte ? ☐ Pour quelles pièces les dossiers sont-ils le plus souvent rejetés ici ? ☐ Comment calculez-vous la capacité de remboursement dans mon activité ? ☐ La prime du programme peut-elle entrer dans le plan de financement ? ☐ Quel est le coût total du crédit, tous frais compris ? ☐ Que se passe-t-il si le décaissement de la prime tarde ? ☐ Qui est mon interlocuteur unique à l'agence pour le suivi du dossier ?

Dernier mot

Les chiffres de ce livre sont exacts à l'impression autant que les sources officielles publiées le permettent — mais les règles et les programmes changent par décrets, lois de finances et nouvelles éditions des guides. Avant tout engagement majeur, re-vérifiez le chiffre unique sur lequel repose votre décision auprès de l'organisme gestionnaire : le CRI, le Guichet Unique, Maroc

PME, Tamwilcom. Une minute de vérification coûte moins cher qu'un dossier rejeté.

Conseil d'adieu : l'aide gratuite existe à chaque étape de votre parcours — le CRI, Maroc PME, l'ANAPEC, l'ODCO, le Guichet Unique de l'agriculture, les structures labellisées Innov Invest. Quant au seul conseiller payant que presque tous les dossiers gagnants utilisent, c'est un bon comptable ou expert-comptable/fiduciaire : adjoignez-le à votre équipe dès le premier jour, pas au premier problème. Bonne chance — et investissez dans les opportunités.

Jamal Amimi

Après le jour 90 — de la réalisation au décaissement

Le plan ne s'arrête pas au versement de la première prime ; c'est là que commence la vraie vie du projet :

- Demandez votre prime, dossier complet, dès l'achèvement des travaux, dans le délai de la catégorie, et attendez-vous à un constat sur le terrain : l'actif installé, les factures, les preuves de paiement — classez-les en un seul dossier avant qu'on ne vous les demande.
- Respectez vos engagements d'après-décaissement comme au jour du dépôt : conservation des actifs subventionnés (5 ans au FDA), emplois promis et déclarés, reporting périodique prévu par votre convention. Le contrôle ne dort pas après le virement.
- Construisez votre calendrier annuel : fenêtre des demandes offshoring (mars-mai), réévaluation de la classification touristique (7 ans puis 5 ans), renouvellements d'autorisations et d'assurances — autant de dates qui se perdent en silence.
- Réinvestissez intelligemment : une première prime décaissée est le meilleur certificat de solvabilité pour votre deuxième dossier — bancaire comme programmes. Les projets qui grandissent par étapes documentées battent toujours ceux qui gonflent d'un seul coup.

Un dernier mot personnel

Ce livre a été écrit pour vous épargner des années d'essais et d'erreurs dont d'autres entrepreneurs ont payé le prix : des dossiers rejetés pour une facture émise un mois trop tôt, des

primes perdues pour une fenêtre manquée d'une semaine, des crédits morts parce que personne n'avait dit à leur porteur « demandez la garantie ». Rien de tout cela n'est plus un secret pour vous. Il reste une chose qu'aucun livre ne peut faire à votre place : commencer. Les quatre-vingt-dix jours démarrent demain matin — et leur première étape est une visite gratuite, pas un chèque. Allez-y, posez des questions, et documentez tout. Bonne chance à votre projet.

Le calendrier mural annuel — les dates qui ne s'oublient pas

- Toute l'année : conservez devis, factures et déclarations dans un dossier unique, classé chronologiquement — toute demande future se lira depuis ce dossier.
- 31 mars - 31 mai : fenêtre des demandes de primes offshoring pour l'année écoulée — préparez les pièces de paie un mois avant son ouverture.
- Dans les délais de votre catégorie agricole : réalisation de l'irrigation en 24 mois (individuel) ou 30 mois (collectif), des plantations en 12 mois — et demande dès l'achèvement, pas à l'expiration du délai.
- À 3 ans de votre convention TPME : achèvement complet, et les emplois promis en place et déclarés.
- À 5 ans du décaissement d'une subvention FDA : fin de l'engagement de conservation — avant cela, ni vente ni abandon des actifs subventionnés.
- À 7 ans, puis tous les 5 ans (tourisme) : réévaluation de la classification — tenez votre établissement prêt pour la visite mystère comme si elle avait lieu demain, car elle peut avoir lieu demain.
- Chaque mois : déclarez à la CNSS sans interruption et relisez le relevé de l'entreprise — un historique propre et continu est votre prochain dossier.

عن المؤلف

الضرائب والمال والأعمال. يكتب ليجمع المواضيع المعقدة واضحة ومفهومة للجميع. متخصص في الشؤون المالية والمحاسبية والضرائب، وصاحب كتب ثنائية اللغة في جمال عميمي كاتب مغربي أمريكي

À propos de l'auteur

Jamal Amimi est un professionnel maroco-américain de la fiscalité et de la comptabilité, auteur de livres bilingues sur la fiscalité, la finance et les affaires. Il écrit pour rendre les sujets complexes clairs et accessibles à tous.