



## *REGLEMENT DE L'APPEL A CANDIDATURE*



*GO TO MARKET*

**Edition 2024**

### **Article 1 : Consistance du programme**

Le programme "GO TO MARKET" se veut un accompagnement sur mesure, individualisé et différencié selon le profil de l'entreprise et articulé autour de ses ambitions et besoins réels et spécifiques en matière de développement à l'international. Ce programme vise à appuyer l'entreprise pour renforcer sa compétitivité à l'international et lui offrir les moyens appropriés pour faire face aux concurrents sur les marchés étrangers.

L'accompagnement des entreprises à l'international portera sur la période 2024-2025 et le montant de l'appui financier de l'Etat plafonné à 2,5 Millions DH par entreprise, sera attribué en fonction du potentiel et des ambitions stratégiques de l'entreprise et de la solidité de son business plan à l'international.

### **Article 2 : Cible du programme**

Le programme « GO TO MARKET » est destiné à toute entreprise de droit marocain disposant d'un potentiel à l'export, opérant dans les secteurs de l'industrie et des services.

La priorité sera accordée aux entreprises souhaitant se développer sur le marché africain afin de les inciter à tirer profit de la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) et accentuer le positionnement en Afrique pour capter la plus grande part du potentiel à venir et devenir ainsi le partenaire de référence de l'Afrique, notamment de l'Ouest.

### **Article 3 : Critères d'éligibilités**

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

- Avoir un chiffre d'affaires à l'export annuel supérieur à 5 Millions DH, sur les deux derniers exercices ;
- Disposer d'un business plan de développement à l'international démontrant un potentiel confirmé à l'export ou de niches et d'opportunités non encore exploitées avec une programmation structurée des opérations sur la période 2024-2025 ;
- L'exportation par l'entreprise d'un nouveau produit et/ou le positionnement de l'entreprise dans un nouveau marché.

### **Article 4 : Dépenses éligibles et part de l'Etat.**

Au titre de chaque année, l'Etat prend en charge à hauteur de 80% des dépenses éligibles liées aux opérations s'inscrivant dans le business plan de développement des exportations des entreprises bénéficiaires. Sont exclues du financement les charges de production et de fonctionnement courants des entreprises.

| <b>Actions éligibles</b>                                     |
|--|
| ✓ <b>Missions de prospection dans les marchés cibles</b>     |
| ✓ <b>Mission BtoB spécifiques</b>                            |
| ✓ <b>Incoming missions</b>                                   |
| ✓ <b>Participation aux salons professionnels spécialisés</b> |
| ✓ <b>Conception et adaptation du packaging et emballages</b> |
| ✓ <b>Accès aux services des designers</b>                    |
| ✓ <b>Protection et dépôt de la marque</b>                    |
| ✓ <b>Enregistrement des produits à l'international</b>       |

|  |
|--|
| ✓ <b>Brevet et licences à l'international</b>  |
| ✓ <b>Relais commerciaux et réseaux de vente dans les marchés cibles : Représentation commerciale, Apporteur d'affaires, Agents commerciaux... ;</b>  |
| ✓ <b>Plateformes logistiques dans les marchés cibles (Location, acquisition de matériels de conditionnement et de stockage, manutention...etc.)</b>  |
| ✓ <b>Référencement dans les marchés cibles : chaines de distribution, plateformes digitales, centrales d'achat...</b>  |
| ✓ <b>Pop-up stores ou boutiques éphémères, dans les plateformes commerciales des pays cibles</b>   |
| ✓ <b>Certification pour accéder aux marchés cibles</b>   |
| ✓ <b>Autorisation de Mise sur le Marché</b>  |
| ✓ <b>Assurance-crédit commercial à l'étranger</b>  |
| ✓ <b>Actions de communication et de publicité : organisation d'évènements dans les marchés cibles (séminaires, journées techniques, ...), actions de marketing digital, participation au plan promotionnel des plateformes de distribution, publicité sur les lieux de ventes (PLV) dans les grandes et moyennes surfaces (GMS) des pays cibles.</b> |

Cet appui financier n'est accordé que sous condition de réalisation, par l'entreprise bénéficiaire, des performances quantitatives et qualitatives à l'export.

#### **Article 5 : Processus de sélection des entreprises.**

Les dossiers de candidature sont évalués au regard de la grille de notation établie à cet effet, en tenant compte de certains critères de pertinence et de faisabilité du projet d'exportation proposé, avant d'être présentés au Comité d'évaluation et d'attribution. Ledit comité est présidé par le Ministère de l'Industrie et du Commerce et composé des représentants du :

- Ministère de l'Economie et des Finances
- Agence Marocaine de Développement des Investissements et des Exportations (AMDIE)
- Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX)

A cet effet, le processus de qualification et de sélection des entreprises comprend les étapes suivantes :

- **Phase d'évaluation du business plan de développement à l'international** permettant ainsi d'évaluer la viabilité du potentiel à l'export identifié proposé.
- **Phase de vérification de la conformité administrative** de l'entreprise soumissionnaire aux critères d'éligibilité définis à l'article 3 du présent cahier de charge.
- **Phase de contractualisation** : des contrats de performance spécifiques seront signés entre le Ministère de l'Industrie et du Commerce et les entreprises sélectionnées. Ces contrats fixeront les conditions et les modalités d'appui sur mesure.

#### **Article 6 : Modalités de bénéfice du programme.**

Les entreprises disposant des projets d'exportation et souhaitant bénéficier du programme d'appui des entreprises à l'international « GO TO MARKET » doivent présenter un dossier de candidature comprenant :



### Un dossier Technique

- Une demande de participation originale, datée, signée et cachetée par l'entreprise ;
- Une note de présentation de l'entreprise selon le modèle téléchargeable sur le site web du Ministère incluant le business plan de développement à l'international et démontrant :
  - Un potentiel confirmé à l'export ou de niches et d'opportunités non encore exploitées mais susceptibles d'apporter de la valeur à l'export ;
  - Une planification budgétaire et une programmation structurée et cohérente des opérations à engager sur la période 2024-2025 ;
  - Une projection des performances quantitatives et qualitatives à réaliser telles que l'augmentation du chiffre d'affaires à l'export, le potentiel de diversification en termes de produits et de marchés.
- Les liasses fiscales des exercices 2022 et 2023 certifiées par l'administration fiscale.



### Un dossier administratif

- Statuts de l'entreprise ;
- Attestation des pouvoirs des signataires agissant au nom de l'Entreprise ;
- Certificat d'immatriculation au registre du commerce (modèle 7) ou agrément pour les coopératives (original ou copie certifiée conforme) ;
- Attestations de régularité de la situation vis-à-vis de l'administration fiscale et de la CNSS datant de moins d'un 1 an.

**N.B. : Afin d'alléger la procédure et permettre aux entreprises de se focaliser en priorité sur le montage de leurs projets de développement à l'export, les entreprises sont tenues de déposer dans une première étape uniquement le dossier technique. Le dossier administratif ne sera demandé qu'aux entreprises dont les projets de développement à l'export sont retenus.**

Les entreprises intéressées doivent déposer leurs dossiers de candidature au Ministère de l'Industrie et du Commerce ou les envoyer par poste

**Ministère de l'Industrie et du Commerce**

**Direction Générale du Commerce**

**Parcelle 14, Business Center aile nord Bd Erryad, Rabat, Maroc**

<https://www.mcinet.gov.ma/fr/appel-a-manifestation>

La date limite de dépôt des dossiers de candidatures est fixée au  
**vendredi 19 avril 2024 à 15h00**

Pour plus d'informations envoyer un mail à l'adresse ci-dessous :  
**gotomarket@mcinet.gov.ma**