



المملكة المغربية  
Royaume du Maroc



# Guide de l'investissement en aquaculture au Maroc Tome 2 : Climat des affaires

# Sommaire

Avant -propos

**5**

**Chapitre 1 : Environnement des affaires au Maroc**

**11**

**Chapitre 2 : Régime fiscal applicable aux exploitations aquacoles**

**19**

**Chapitre 3 : Offre de formation professionnelle en aquaculture**

**29**

**Chapitre 4 : Modes de financement**



# Avant-propos

Qu'il soit un détenteur de fonds cherchant des opportunités d'investissement ou une entreprise qui projette d'étendre son activité dans une région donnée, tout investisseur s'enquiert du climat des affaires au sein duquel il va opérer. On entend par climat des affaires, tous les aspects réglementaires, politiques, économiques et sociaux qui affectent de près ou de loin les opérations quotidiennes d'une entreprise.

Une exploitation aquacole, comme toute autre entité productive, est aussi affectée par l'environnement des affaires du pays ou la région où elle évolue. Dans ce sens, le présent fascicule se veut un outil pour éclairer, dans un premier temps, tout porteur de projet de l'état général du climat des affaires au Maroc. Pour s'atteler ensuite aux aspects spécifiques affectant tout investissement dans le secteur aquacole dans le Royaume, cette partie du guide se décline donc en trois axes :

- Aspects généraux relatifs à l'environnement des affaires au Maroc
- Aspects spécifiques au secteur aquacole notamment :
  - **Régime fiscal** applicable à l'activité aquacole (+ droits d'importation)
  - **Ressources humaines, formation professionnelle** et disponibilité d'une main d'œuvre qualifié pour le secteur.
- Modes de financement disponibles aux opérateurs et porteurs de projets en aquaculture.



# **Chapitre 1**

Environnement des affaires  
au Maroc



## Chapitre 1 : Environnement des affaires au Maroc

### Introduction

Le climat des affaires d'un pays ou région est apprécié sur la base d'une série d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs, mesurables à des fins de comparabilité entre pays. Ces indicateurs d'évaluation, fournis périodiquement par plusieurs institutions internationales, procurent aux investisseurs de la visibilité sur les difficultés administratives, sur l'attractivité et la compétitivité d'un environnement ciblé.

Il existe une pléiade de rapports comparant le climat des affaires dans plusieurs pays y compris le Maroc. Dans ce qui suit, nous retenons les principaux : le rapport « Doing business » fourni par la banque mondiale et le « Global Competitiveness Report » produit par le Forum Economique Mondial.


### Environnement des affaires au Maroc selon « Doing Business »



#### Classement global 2017











**68<sup>ème</sup>** / 190 pays  **+26 places (2012-2017)**

+ Classement région MENA

4<sup>ème</sup> / 20 pays  +3 places

+ Classement Afrique

3<sup>ème</sup> / 53 pays  +7 places

	Classement 2012		Classement 2017	Classement MENA 2017	Classement AFRIQUE 2017
Création d'entreprise	93 <sup>ème</sup>	 + 53 Places	40 <sup>ème</sup>	3 <sup>ème</sup>	4 <sup>ème</sup>
Obtention d'un permis de construire	75 <sup>ème</sup>	 + 57 Places	18 <sup>ème</sup>	3 <sup>ème</sup>	3 <sup>ème</sup>
Raccordement à l'électricité	107 <sup>ème</sup>	 + 50 Places	57 <sup>ème</sup>	6 <sup>ème</sup>	3 <sup>ème</sup>
Transfert de propriété	144 <sup>ème</sup>	 + 57 Places	87 <sup>ème</sup>	9 <sup>ème</sup>	4 <sup>ème</sup>
Obtention de prêts	98 <sup>ème</sup>	 - 3 Places	101 <sup>ème</sup>	6 <sup>ème</sup>	15 <sup>ème</sup>
Protection investisseurs minoritaires	97 <sup>ème</sup>	 + 10 Places	87 <sup>ème</sup>	5 <sup>ème</sup>	15 <sup>ème</sup>
Paiement des taxes et impôts	112 <sup>ème</sup>	 + 71 Places	41 <sup>ème</sup>	12 <sup>ème</sup>	4 <sup>ème</sup>
Commerce Transfrontalier	43 <sup>ème</sup>	 + 20 Places	63 <sup>ème</sup>	8 <sup>ème</sup>	6 <sup>ème</sup>
Exécution des contrats	89 <sup>ème</sup>	 + 32 Places	57 <sup>ème</sup>	3 <sup>ème</sup>	3 <sup>ème</sup>
Règlement de l'insolvabilité	67 <sup>ème</sup>	 - 64 Places	131 <sup>ème</sup>	11 <sup>ème</sup>	30 <sup>ème</sup>



## Environnement des affaires au Maroc selon le Forum Economique Mondial

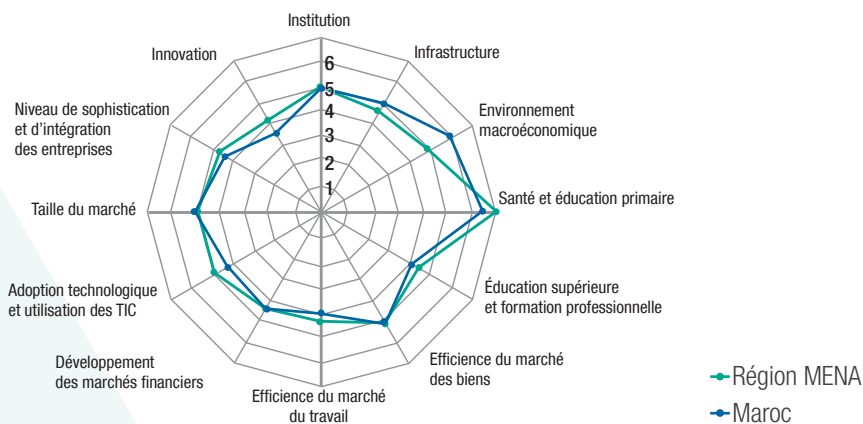


2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17
70 <sup>ème</sup> /144	77 <sup>ème</sup> /148	72 <sup>ème</sup> /144	72 <sup>ème</sup> /140	70 <sup>ème</sup> /138











Indice Global de compétitivité	70 <sup>ème</sup> /140	4.2/7	
Institutions	50 <sup>ème</sup>	4.2	
Infrastructure	58 <sup>ème</sup>	4.3	
Cadre macroéconomique	49 <sup>ème</sup>	5.1	
Santé et éducation de base	77 <sup>ème</sup>	5.6	
Éducation supérieure et formation professionnelle	104 <sup>ème</sup>	3.6	
Efficience des marchés	64 <sup>ème</sup>	4.4	
Efficience du marché du travail	124 <sup>ème</sup>	3.5	
Développement des marchés financiers	83 <sup>ème</sup>	3.8	
Intégration technologique et adoption des TIC	81 <sup>ème</sup>	3.7	
Taille du marché	55 <sup>ème</sup>	4.3	
Niveau de sophistication et d'intégration des entreprises	76 <sup>ème</sup>	3.8	
Innovation	96 <sup>ème</sup>	3.1	

Grand écart par rapport au 1<sup>er</sup> rang  
 Faible écart par rapport au 1<sup>er</sup> rang

### Décomposition de l'Indice Global de compétitivité



## Risque politique et social selon le cabinet international « CONTROL RISK »

Control Risks		2014	2015	2016
	ÉTATS UNIS	FAIBLE	FAIBLE	FAIBLE
	FRANCE	FAIBLE	FAIBLE	FAIBLE
	QATAR	FAIBLE	FAIBLE	FAIBLE
	ESPAGNE	MOYEN	MOYEN	MOYEN
	TURQUIE	MOYEN	MOYEN	MOYEN
	MAROC	FAIBLE	FAIBLE	FAIBLE
	TUNISIE	ÉLEVÉ	MOYEN	MOYEN
	ALGÉRIE	ÉLEVÉ	ÉLEVÉ	ÉLEVÉ
	ÉGYPTE	ÉLEVÉ	ÉLEVÉ	ÉLEVÉ
	AFRIQUE DU SUD	MOYEN	MOYEN	MOYEN

Le cabinet de conseil britannique Control Risks est spécialisé dans les risques sécuritaires, géopolitiques et économiques pour les entreprises et les personnes à travers le monde

Le Maroc offre ainsi un cadre propice aux investissements en se hissant à une position respectable au niveau mondial et régional, et en enregistrant une amélioration notable, ces 5 dernières années, grâce aux réformes entreprises et les efforts déployés par l'adoption de stratégies de diversification de l'économie ainsi que l'assouplissement du cadre réglementaire, institutionnel et administratif.



## **Chapitre 2**

# RÉGIME FISCAL APPLICABLE AUX EXPLOITATIONS AQUACOLES



## Chapitre 2 : Régime fiscal applicable aux exploitations aquacoles

### // IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS (IS)

#### Champs d'application

Il s'applique aux revenus et profits des exploitations ayant la forme juridique de société de capitaux (SARL, SA...).

L'IS s'applique sur option irrévocable (en termes simples par choix de l'opérateur sauf qu'il est irréversible) aux exploitations sous forme de sociétés de personnes (sociétés en nom collectif, sociétés en commandite simple...).

#### Taux applicable:

Bénéfice net	Taux d'IS
Inférieur ou égal à 300 000DH	10%
De 300 000 à 1 million de DH	20%
De 1 à 5 millions de DH	30%
Au-delà de 5 millions de DH	31%

#### Minimum d'imposition :

Au-delà de 3 ans d'activité, un taux de 0.5% est appliqué sur le chiffre d'affaires dans le cas d'un résultat fiscal négatif.

### // IMPÔT SUR LE REVENU (IR)

#### Champs d'application

Il s'applique aux revenus et profits réalisés par les personnes physiques et les sociétés de personnes n'ayant pas opté pour l'IS.

#### Taux applicable:

L'IR s'applique selon un barème progressif comme suit :

Tranches du revenu annuel (en DH)		Taux IR	Somme à déduire
de	A		
-	30 000	0%	-
30 001	50 000	10%	3 000
50 001	60 000	20%	8 000
60 001	80 000	30%	14 000
80 001	180 000	34%	17 200
180 001	Au delà	38%	24 400

#### Minimum d'imposition :

Au-delà de 3 ans d'activité, un taux de 0.5% sur le chiffre d'affaires dans le cas d'un résultat fiscal négatif.

## // IS/IR : AVANTAGES ET EXONÉRATIONS

### Pour les revenus réalisés sur le marché national

#### Amortissement dégressif :

Les biens d'équipement acquis, à l'exclusion des immeubles quelle que soit leur destination, et de certains véhicules de transport de personnes visés par la loi, peuvent sur option irrévocable de la société, être amortis selon le système des amortissements dégressifs en adoptant les coefficients suivants :

- 1,5 pour les biens dont la durée d'amortissement est de 3 à 4 ans;
- 2 pour les biens dont la durée est de 5 à 6 ans;
- 3 pour les biens dont la durée est supérieure à 6 ans.

#### Pour les revenus réalisés à l'export

Pour les exploitations réalisant un chiffre d'affaires à l'export ou vendant à d'autres entreprises installées dans les plateformes d'exportation, bénéficient :

- d'une exonération totale pendant les cinq premières années, à compter de l'exercice au cours duquel la première opération d'exportation ou la première opération de vente de produits finis a été réalisée ;
- de l'application du taux réduit, au-delà de la période d'exonération précitée, de 17.5% au titre de l'impôt sur les sociétés et de 20% au titre de l'impôt sur le revenu.

---

## // TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE (TVA)

Les opérateurs aquacoles sont assujettis à la TVA au taux normal de 20% sur les biens acquis.

#### Taux spécifiques :

- **Équipements et matériel :**

- Bâtiments de mer (vente et réparation de bateaux, barges et embarcations) : exonération avec droit de déduction.

- **Intrants :**

- Aliment composé: 10% pour l'aliment local et 20% pour l'aliment importé;
- Energie électrique : 14% ;
- Carburant : 10%.

**NB :** la liste ci-dessus n'est pas exhaustive, il ne s'agit que des principaux biens et intrants liés directement à l'activité aquacole bénéficiant d'un taux de TVA spécifique.

#### Avantages et exonérations :

- **Pour le chiffre d'affaires réalisé sur le marché national :**

- Exonération sans droit de déduction sur les produits de la pêche à l'état frais ou congelé ;

- Exonération pendant 36 mois à partir du début d'activité des biens d'investissement à inscrire dans un compte d'immobilisation. Cette exonération est accordée également aux parties, pièces détachées et accessoires importés en même temps que les équipements précités.

- **Pour le chiffre d'affaires réalisé à l'export**

- Exonération des produits livrés ou services rendus à l'export avec droit de déduction;
- Achat en suspension de la TVA à l'intérieur des intrants (marchandises, matières premières, emballages irrécupérables et des services) nécessaires à la réalisation des produits destinés à l'export.

---

## // DROITS D'IMPORTATION

### Régime normal :

- **Biens d'investissement et équipements** : 2.5% quelle que soit l'origine;
- **Aliments** : 2,5% (pour un contingent cumulé de 50 000 tonnes sur 2 ans (du 1<sup>er</sup> janvier 2016 au 31 décembre 2017));
- **Semence (naissains et alevins)** : 2% d'origine l'UE, 10% des autres origines.

### Avantages et exonérations :

#### Accord d'association avec l'UE :

Exonération des droits d'importation sur les produits industriels (sous réserve du respect de la règle d'origine)

#### Accords de libre d'échange :

- États-Unis;
- Turquie;
- Pays arabes (Egypte, Jordanie, EAU, Tunisie);
- Etats de l'Association Européenne de Libre Échange (Norvège, Suisse, Islande, Liechtenstein).

#### Charte de l'investissement :

Les entreprises qui s'engagent à réaliser un investissement portant sur un montant égal ou supérieur à 100 millions de dirhams peuvent bénéficier, dans le cadre de conventions à conclure avec le Gouvernement, de l'exonération du droit d'importation applicable aux biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation de leur projet et importés directement par ces entreprises ou pour leur compte.

Cette exonération est également accordée aux parties, pièces détachées et accessoires importés en même temps que les biens d'équipements, matériels et outillages auxquels ils sont destinés.

L'investissement doit être réalisé dans les 36 mois qui suivent la date de la signature de la convention précitée.



## // DROITS D'ENREGISTREMENT/TAXE PROFESSIONNELLE

### Droits d'Enregistrement :

- Capital souscrit inférieur à 500 000 DH : Droit fixe de 1 000 DH sur les actes de constitution et d'augmentation de capital des sociétés ou groupements d'intérêts économiques;
- Capital souscrit supérieur à 500 000 DH : Application du taux de 1% lors de la constitution ou de l'augmentation du capital des sociétés et groupements d'intérêts économiques.

### Taxe Professionnelle:

Établie sur la base de la valeur locative des locaux professionnels et des moyens matériels de production ; On entend par valeur locative, la valeur correspondante au loyer annuel que le bien immobilier imposé produirait en cas de location ; elle est déterminée comme suit :

- Pour les biens dont l'exploitation est locataire : le montant du loyer;
- Pour les biens dont l'exploitation est propriétaire : 3% du prix d'acquisition;
- Pour les biens pris en leasing (crédit-bail) : 3% du prix d'acquisition.

Le taux de la taxe professionnelle est de 20% de la valeur locative.

### Avantages et exonérations :

- Exonération pour les entreprises nouvellement créées pendant une période de 5 ans à compter de la date du début d'activité;
- Exonération totale permanente des redevables qui réalisent des investissements imposables pour la valeur locative afférente à la partie du prix de revient supérieur à cinquante (50) millions de dirhams, hors taxe sur la valeur ajoutée, pour les terrains, matériel et outillages.

*Pour plus de détails, consulter le portail de la Direction Générale des Impôts <http://portail.tax.gov.ma>*





# **Chapitre 3**

OFFRE DE FORMATION  
EN AQUACULTURE



## Chapitre 3 : Offre de formation en aquaculture

### 1. Offre actuelle de formation en aquaculture

La formation organisée en cycle spécialement dédié à l'aquaculture est récente au Maroc. Les premières expériences ont été suscitées par les objectifs de la stratégie Halieutis qui a retenu l'aquaculture comme axe à grand potentiel de développement à l'horizon 2020. Cette formation est de niveau supérieur seulement et pas encore dispensée sous forme de formation professionnelle.

La Faculté Polydisciplinaire de Larache a été la première à organiser en 2011, un cycle de formation de niveau Licence Professionnelle, puis suivie par la Faculté des Sciences et Techniques de Tanger qui a mis en place en 2012, un Master dans cette discipline. Un module Aquaculture a quant à lui, toujours fait partie de la formation des ingénieurs halieutes à l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II à Rabat.

Afin d'avoir une idée sur les cursus de formation proposés, les modules enseignés sont présentés ci-après :

#### // 1.1 FACULTÉ POLYDISCIPLINAIRE DE LARACHE

##### Licence Professionnelle Pêche et Aquaculture

Formation lancée en 2011.

Effectifs des lauréats (A juin 2015) : 82.

##### Objectifs de la formation:

- Former des lauréats répondants aux besoins du marché de l'emploi;
- Fournir à l'étudiant une formation de qualité lui facilitant ainsi l'intégration sur le marché de l'emploi et/ou la création de sa propre entreprise;
- Permettre aux lauréats de suivre des procédés de production et de développement durable et de poursuivre des études supérieures.

##### Débouchés :

- Occuper des postes de cadres moyens dans tous les secteurs d'activité ;

- Préparer des lauréats capables de créer et gérer leur propre entreprise ;
- Permettre aux lauréats de s'orienter vers d'autres métiers du secteur moyennant une expérience professionnelle à acquérir et en fonction des mobilités souhaitées par les entreprises ;
- Poursuivre des études en Master, Master spécialisé et cycle d'Ingénieur.

#### // 1.2 FACULTÉ DES SCIENCES ET TECHNIQUES DE TANGER

##### Master en Environnement Marin et Exploitation des Ressources Aquacoles Marines

Formation lancée en 2012.

Effectifs des lauréats : 22 en 2014 et 30 en 2015.

##### Objectifs de la formation

Ce master vise à contribuer à la formation scientifique de haut niveau d'étudiants dans le domaine de l'aquaculture et de la gestion des ressources aquatiques vivantes.

La formation vise à former des cadres de niveau Master spécialisé, disposant d'une grande base de connaissances scientifiques pluridisciplinaires, leur permettant d'appréhender la complexité et la dynamique environnementale des systèmes aquatiques et la problématique de leur gestion intégrée et de leur durabilité. Le Master se veut une formation pratique et interdisciplinaire, pour une intégration aisée dans la vie active.

##### Contenu du cursus de formation :

Le programme de formation couvre l'environnement marin, les ressources marines et l'écologie, l'exploitation durable des milieux aquatiques, la gestion intégrée des zones côtières, la pêche et l'aquaculture durables, l'ingénierie aquacole, la qualité et la gouvernance, la commercialisation, le marketing et la qualité des produits de la mer, le management environnemental et la gestion et le management des projets.

Le programme comporte de nombreuses visites à divers centres d'activité maritime au niveau régional et national et des stages visant un développement de connaissances et de compétences pratiques en recherche-développement.

Au cours de cette formation, l'accent est mis sur les espèces communément exploitées en aquaculture, aussi bien au niveau national qu'en région méditerranéenne, et sur les écosystèmes et les technologies d'élevage y afférentes, avec un regard sur la situation à l'échelle mondiale.

### **Quatre dominantes professionnelles caractérisent la formation :**

- La dominante «Ressources et Écosystèmes Aquatiques», axée sur l'acquisition de connaissances scientifiques sur les cycles de vie et la dynamique des ressources vivantes aquatiques, en liaison avec les écosystèmes où elles vivent, et sur les interactions avec les activités anthropiques ;
- La dominante «Gestion des Écosystèmes Côtiers», incluant la gestion de l'aquaculture ;
- La dominante «Production et Valorisation Halieutique» en intégrant à la fois les aspects en amont, notamment la gestion de la ressource, les modes de production liés à l'aquaculture, et les aspects de valorisation des produits de la mer ;
- La dominante «Aquaculture» en mettant l'accent sur le développement, la gestion, l'innovation et la recherche dans le domaine des filières d'élevages de poissons, de crustacés et de mollusques produits en milieu marin.

### **// 1.3 INSTITUT AGRONOMIQUE ET VÉTÉRINAIRE HASSAN II**

#### **Filière Ingénierie Halieutique et Aquaculture**

#### **Objectifs de formation:**

L'objectif de cette formation vise à répondre aux besoins du secteur halieutique en cadres supérieurs dans les domaines:

- de la pêche et de l'aquaculture ;
- des activités liées à la gestion, l'exploitation et à la valorisation des ressources halieutiques.

Le cursus de formation halieutique consiste à développer chez le futur Ingénieur halieute des compétences pluridisciplinaires, d'ordre managérial et en adéquation avec les priorités prospectives du secteur halieutique.

### **Principaux Domaines de Compétence :**

- Gestion des écosystèmes aquatiques ;
- Exploitation durable des ressources halieutiques ;
- Sécurité sanitaire des milieux aquatiques et des produits de la pêche ;
- Valorisation des produits de la pêche et de l'aquaculture ;
- Gestion des filières de production ;
- Gestion des entreprises et marketing ;
- Gestion des fermes aquacoles.

### **La formation se déroule en deux cycles :**

- Un tronc commun ou cycle préparatoire aux études en Agriculture (2 ans)
- Cycle Ingénieur spécialisé en Ingénierie halieutique et Aquaculture (3 ans)

### **// 1.4 FACULTÉ DES SCIENCES D'EL JADIDA, UNIVERSITÉ CHOUAIB DOUKKALI**

#### **Master Ingénierie Écologique et Aquacole**

Le programme de formation spécialisée en Ingénierie Écologique et aquacole consiste à présenter les bases scientifiques de l'éco-ingénierie et aquacole.

Il comprend l'enseignement du génie écologique (théorique et moderne), les sciences de l'environnement, les systèmes biologiques, la modélisation et la gestion des écosystèmes naturels, les études d'impact et évaluation environnementale, la science des écosystèmes et de la gestion, les interactions entre homme et biodiversité, la société et les ressources naturelles, ingénierie aquacole, gestion des systèmes halieutiques et aquacoles, tant du point de vue scientifique et technique que du point de vue des comportements stratégiques des différents acteurs, l'écologie marine, la biologie des ressources vivantes aquatiques, des modes d'exploitation, algoculture et biotechnologie algale et le système d'Information géographique.

## 2. Programmes d'appui à la formation et le perfectionnement des compétences

La disponibilité d'un personnel qualifié constitue un impératif au succès des exploitations aquacoles, notamment celles en phase de création. Dans ce sens, deux programmes destinés aux entreprises et associations tout secteur productif confondus, dont la mise en œuvre est confiée à l'Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences (ANAPEC), permettraient de répondre à terme aux besoins potentiels en recrutement des opérateurs aquacoles:

- Programme de formation qualifiante dénommé « TAEHIL »
- Programmes de promotion de l'emploi et la compétitivité dénommés « IDMAJ » et « TAHFIZ »

ANAPEC		
TAEHIL	TAHFIZ	IDMAJ
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation Contractualisée pour l'Emploi (FCE)</li> <li>• Contribution de l'État aux frais de formation au profit des nouvelles recrues :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 40 DH/heure de formation par participant;</li> <li>- Plafond de 10 000 DH/bénéficiaire et peut être augmenté à 24 000 DH/bénéficiaire pour les entreprises nouvellement créés;</li> <li>- Durée maximale de la formation : 1 an.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Destiné aux entreprises nouvellement créées (entre janvier 2015 et décembre 2019)</li> <li>• Dans la limite de 5 salariés (en CDI) et pour une durée de 24 mois, la contribution comprend :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise en charge par l'Etat de la part patronale au titre de la cotisation due à la CNSS et de la taxe de formation professionnelle (TFP);</li> <li>- Exonération de l'impôt sur le revenu du salaire mensuel brut plafonné à 10 000 DH.</li> </ul> </li> </ul>	<p>Destiné à l'insertion des nouvelles recrues effectuant un stage de formation en vue d'une insertion à l'entreprise.</p> <p>Sans limite du nombre de stagiaires et pour des indemnités de stage plafonnées à 6000 DH/mois par stagiaire la contribution comprend:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat d'Insertion(CI) : Exonération de l'IR et prise en charge de l'État des charges patronales (CNSS/TFP) pour les 24 mois du stage*;</li> <li>• Contrat d'Intégration Professionnelle (CIP) : Une prise en charge d'une année supplémentaire des charges patronales en cas de recrutement sur un CDI et une prime de 25 000 DH versée seulement à l'issue d'un stage de 6 à 9 mois.</li> </ul> <p><i>*voir tableau fiche «IDMAJ» pour plus de détails</i></p>



## // 2.1 PROGRAMME «TAEHIL» OU FORMATION CONTRACTUALISÉE POUR L'EMPLOI

La formation contractualisée pour l'emploi a pour objectif de permettre:

- à l'employeur de réaliser des recrutements pour lesquels il a des difficultés à trouver les candidats ayant les compétences requises ;
- au chercheur d'emploi d'améliorer son employabilité à travers l'acquisition des compétences nécessaires en vue d'occuper un emploi identifié ;
- à l'opérateur de formation de bien connaître les besoins du Marché de l'Emploi en vue de mieux adapter les programmes et la pédagogie.

Elle est régie par la Loi 51/99 ayant institué la création de l'ANAPEC.

### Personnes éligibles

Bénéficiaire de cette formation, les chercheurs d'emploi inscrits à l'ANAPEC, titulaires d'un baccalauréat au moins ou lauréats de la formation professionnelle et sélectionnés par un employeur dans le cadre d'une action de recrutement.

### Employeurs éligibles

Sont éligibles, les entreprises marocaines ou étrangères (dans le cadre du placement à l'international). Les actions peuvent être montées par un employeur ou un groupement d'employeurs.

On entend par groupement d'employeurs, une association professionnelle locale, régionale ou sectorielle ainsi que tout groupe d'employeurs.

Ainsi les exploitations aquacoles, toutes formes juridiques confondues (société, coopérative...) sont éligibles à ce programme

### Opérateurs de formation éligibles

La formation contractualisée pour l'emploi peut être assurée par :

- les établissements publics de formation professionnelle ou d'enseignement supérieur;
- les établissements privés de formation professionnelle, ayant

une accréditation de l'autorité gouvernementale chargée de la formation professionnelle;

- les établissements privés d'enseignement supérieur, ayant une qualification de l'autorité gouvernementale chargée de l'enseignement supérieur;
- les établissements privés de formation professionnelle ou d'enseignement supérieur ayant une autorisation d'exercer, choisis par les employeurs et approuvés par l'ANAPEC;
- les cabinets de conseil en formation, choisis par les employeurs et approuvés par l'ANAPEC .

La sélection par l'entreprise, des établissements privés de formation professionnelle ou d'enseignement supérieur et des cabinets de conseil en formation se fait sur la base des ressources humaines et infrastructures dont ils disposent ainsi que leur expérience dans les services aux entreprises.

L'entreprise bénéficiaire de la formation contractualisée pour l'emploi ne peut assurer pour elle-même la formation. Toutefois et dans le cas d'un investissement étranger, l'employeur peut faire appel à l'une de ses filiales étrangères pour dispenser la formation à condition que cette formation ne puisse être assurée par un opérateur externe à l'entreprise.

### Contribution de l'État

La contribution à la Formation Contractualisée pour l'Emploi est fixée à Quarante Dirhams (40 DH) au maximum par heure et par participant. Des tarifs préférentiels, inférieurs à 40 DH par heure et par participant peuvent être arrêtés en commun accord avec les opérateurs de formation.

La formation doit être réalisée dans un délai d'une année au maximum. La contribution maximale à cette formation est de 10 000 DH par bénéficiaire. Cette contribution maximale peut être supérieure à 10 000 DH sans dépasser le plafond de 24 000 DH par candidat dans les cas suivants :

- entreprise nouvellement créée (entreprise ayant au plus une année d'existence à la date de la demande),
- entreprise qui opère dans l'un des nouveaux métiers (TIC, aéronautique ...);
- entreprise nationale ou étrangère qui lance un projet d'investissement.

## Mode opératoire

Le tableau, tiré du manuel des procédures sur le site institutionnel de l'ANAPEC, décrit les étapes de mise en place des formations contractualisées pour l'emploi :

Étape	Responsable	Observations
Demande de bénéfice du programme	L'employeur	L'employeur dépose sa demande auprès de l'agence ANAPEC locale. En cas d'acceptation de sa demande un accord principe est notifié par l'agence dans un délai de 10 jours
Choix de l'opérateur de formation	L'employeur	L'employeur ayant l'accord de principe choisit un opérateur de formation pour la réalisation de l'action de formation
Constitution du dossier opérateur de formation	Opérateur de formation	L'opérateur de formation est sollicité pour la constitution d'un dossier qui renseigne sur sa capacité à la réaliser la formation
Sélection des candidats	Employeur / Opérateur de formation	La sélection des candidats se fait par l'employeur et l'opérateur de formation sur la base des listes des candidats communiquées par l'agence ANAPEC et joue le rôle d'observateur.
Plan de formation	Opérateur de formation	Le plan de formation est établi par l'opérateur de formation et validé par l'employeur
Etablissement de la convention	Employeur / Opérateur de formation ANAPEC	La convention est signée entre les trois parties (ANAPEC/employeur/opérateur de formation.
Ordre de service	ANAPEC	L'agence responsable de l'action FCE donne l'ordre de service à l'opérateur de formation pour commence la formation
Évaluation de la formation	Opérateur de formation / Employeur ANAPEC	L'opérateur de formation fait des évaluations de la formation et élabore le rapport trimestriel et final. L'employeur fait un suivi au moins mensuel de la formation et rédige des rapports d'évaluation. Des actions de contrôle en cours ou à posteriori des actions de formations sont menées par l'ANAPEC

## // 2.2 PROGRAMME « IDMAJ »

### Contrat d'insertion (CI)

Le mécanisme des contrats d'insertion vise, d'une part le développement des compétences du jeune diplômé, à travers une première expérience professionnelle, et l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise ainsi que l'enrichissement de ses

ressources humaines d'autre part. Il est régi par la loi 16/93, telle qu'elle a été modifiée et complétée par la loi 13/98 et par la loi 39/06. Les conditions d'éligibilité, les avantages octroyés et les indemnités de stage sont indiqués ci-après :

Modèle de contrat d'insertion	Population éligible	Durée	Indemnité de stage	Exonérations		Condition
				CNSS/TFP	IR	
Modèle I	Diplômés ES et FP <b>Bacheliers</b>	24 mois	entre 1 600 et 3 125 DH	OUI	OUI	Inscrits à l'ANAPEC
Modèle II	Diplômés ES et FP	24 mois	entre 1 600 et 6 000 DH	OUI	OUI	Inscrits à l'ANAPEC depuis plus de 6 mois
Modèle III	Diplômés ES et FP <b>Bacheliers</b>	24 mois	entre 3 125 et 6 000 DH	OUI	NON	Inscrits à l'ANAPEC

Source : site institutionnel de l'ANAPEC // **ES** : études supérieures // **FP**: formation professionnelle

### Mode opératoire :

L'entreprise dépose un dossier (un par stagiaire) auprès d'une agence de l'ANAPEC, composé de :

- 4 exemplaires du contrat d'insertion édités à partir du site de l'ANAPEC, signés et cachetés par l'employeur et le stagiaire;
- Une fiche d'identification de l'entreprise signée et cachetée;
- Une photocopie légalisée de la CIN;
- Une photocopie légalisée du diplôme;
- Une déclaration sur l'honneur du candidat qui atteste n'avoir jamais bénéficié d'un contrat d'insertion.

En cas de recrutement des bénéficiaires de contrat d'insertion sur un contrat à durée indéterminée (CDI) sans période d'essai, au cours ou à l'issue des 24 mois de stage de formation/insertion, la prise en charge de l'État de la part patronale de la couverture sociale est prolongée pour 12 mois supplémentaires.

### CONTRAT D'INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

Le dispositif Contrat d'Intégration Professionnelle (CIP) prévoit l'octroi d'une prime de 25 000 DH aux entreprises recrutant des diplômés universitaires sur un contrat à durée indéterminée

à l'issue d'un stage de formation d'intégration de 6 à 9 mois dans le cadre du dispositif des contrats d'insertion.

Descriptif de la mesure :

- Sélection du candidat par l'entreprise dans le cadre d'un processus de recrutement;
- Formation intégration pendant une période de 6 à 9 mois dans le cadre du dispositif des contrats d'insertion :
  - un module de formation sur les aspects comportementaux en cas de besoin;
  - une éventuelle formation technique assurée par un opérateur externe choisi par l'entreprise;
  - une formation pratique au sein de l'entreprise encadrée par un tuteur désigné à cet effet;
- Versement mensuel par l'entreprise de l'indemnité de stage;
- Recrutement définitif sur un contrat CDI à l'issue de la période de stage avec couverture sociale du bénéficiaire;
- Versement par l'ANAPEC de la prime de formation intégration.

## // 2.3 PROGRAMME « TAHFIZ »

Ce nouveau dispositif permet aux entreprises et associations nouvellement créées de bénéficier d'une exonération des charges fiscales et sociales.

Il s'agit de l'octroi, dans la limite de cinq salariés et pour une durée de 24 mois à compter de la date de recrutement des salariés, des avantages suivants :

- Exonération de l'Impôt sur le Revenu (IR) du salaire mensuel brut plafonné à 10.000 DH ;
- Prise en charge par l'État de la part patronale au titre de la cotisation due à la CNSS et de la taxe de formation professionnelle.

L'entreprise ou l'association est libre de choisir les cinq salariés pouvant bénéficier en même temps des deux avantages précités.

### Conditions d'éligibilité

Toute entreprise ou association créée durant la période allant du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2019 peut bénéficier de ce programme. Le recrutement doit être effectué dans les deux premières années à compter de la date de création de l'entreprise ou de l'association et que le salarié doit être recruté dans le cadre d'un Contrat de travail à Durée Indéterminée (CDI).

### Mode opératoire :

Déclaration d'existence de l'entreprise ou de l'association auprès des services fiscaux conformément à la législation et réglementation en vigueur ;

- Inscription de la personne à recruter sur le portail de l'ANAPEC ;
- Renseignement par l'employeur du « Protocole de Bénéfice du Programme » sur le portail de l'ANAPEC ;
- Immatriculation du salarié recruté auprès de la CNSS, conformément à la réglementation en vigueur ;
- Dépôt, par l'employeur auprès d'une agence de l'ANAPEC, d'un dossier par recrue comprenant un protocole de bénéfice du programme TAHFIZ accompagné d'une copie légalisée du contrat de travail ;
- Versement par l'employeur à la CNSS de la cotisation salariale des recrues bénéficiant du programme, conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- Ouverture des droits par la CNSS au profit des recrues ;
- Déclaration par l'entreprise ou l'association à l'inspecteur des impôts, de la liste des salariés bénéficiant du programme conformément à la législation et la réglementation en vigueur.



# **Chapitre 4**

## MODES DE FINANCEMENT



## Chapitre 4 : Modes de financement

### Introduction

Cette section du guide a pour objectif d'orienter les porteurs de projet aquacole et opérateurs en activité, dans leur quête de la recherche du financement. Elle énumère les produits de financement existants actuellement au Maroc et accessibles aux opérateurs aquacoles .

Chaque mécanisme de financement est traité, dans un premier temps, sous différents angles (procédures, modalités, coûts, contacts ...). Ensuite, les instruments précités sont classés en fonction de leur adéquation à chaque étape du cycle de vie d'une exploitation aquacole. Aussi, il est mis à la disposition des opérateurs un recueil de quelques conseils pratiques pour une opération de levée de fonds réussie, prodigués par différents organismes spécialisés, chefs d'entreprises et experts financiers.

Il est important de noter que la liste des mécanismes traités n'est pas exhaustive ; d'autres produits, ayant des modalités particulières, peuvent exister ou sont encore en phase de lancement au moment de la rédaction de ce guide (on fait référence notamment à la finance participative ou communément nommé « finance islamique »).

---

### // PRÊT MOYEN A LONG TERME

#### Descriptif

Ce mode de financement s'adresse principalement à tout opérateur souhaitant réaliser un programme d'investissement portant sur la création, l'extension ou la modernisation de ses équipements.

La durée de remboursement s'étale, sur une période allant de 7 à 15 ans. Le montant du crédit moyen-long terme peut atteindre 70 % du coût total du programme d'investissement, y compris le fonds de roulement.

**Cible :** L'investissement initial total comprenant aussi bien les actifs immobilisés (structures d'élevages, équipements de support et de logistique...) que le fonds de roulement de démarrage de l'activité (autrement dit les charges liés à la constitution du stock initial)

**Durée :** Entre 7 ans (moyen terme) et 15 ans (long terme) avec la possibilité d'avoir un différé de remboursement de 2 à 3 ans.

**Coût :** Taux moyen pondérés des bons du trésor à 5 ans (moyen terme) ou 10 ans (long terme) en plus de la marge déterminée en fonction du niveau de risque que représente l'activité en général ou le projet à financer en particulier.

Ce taux, fixé lors de la signature du contrat, peut être fixe c'est à dire valable pour toute la durée du crédit ou variable c'est à dire révisé chaque année en fonction d'un taux de référence.

Pour ce mode de financement, Le taux d'intérêt varie actuellement (2015) entre 5,5% et 6,5% (selon l'enquête trimestrielle de Bank Al MAGHRIB sur les taux débiteurs). En plus des intérêts, les frais comportent deux commissions calculées sur la base du montant du crédit octroyé variant d'une banque à une autre:

- une commission d'étude qui dépend du montant accordé: entre 0.5% et 1% du montant du prêt avec plafond pour certaines banques ;
- une commission d'engagement de 0,25% à 0,75% du montant non-utilisé à appliquer 60 jours après la date de signature du contrat de prêt.



## // LIGNES DE FINANCEMENT INTERNATIONALES

### Descriptif

Plusieurs lignes de crédit étrangères sont actuellement à la disposition des entreprises marocaines pour financer leurs investissements à moyen terme. Ces lignes sont mises en place dans le cadre d'accords bilatéraux entre le Maroc et plusieurs pays de l'Union Européenne afin de permettre le financement de l'achat d'équipements, biens et services en provenance des pays européens signataires. Parmi ces lignes de financement, trois (française, allemande, espagnole) paraissent pertinentes aux entreprises aquacoles marocaines vu la notoriété de pays concernés dans le secteur (notamment dans l'industrie des biens d'équipement utilisés en aquaculture et les services d'assistance techniques).

### Ligne de financement française

**Cible :** L'acquisition de biens d'équipement neuf et/ou services d'origines françaises avec un pourcentage réservés à l'acquisition de biens d'origine local. Cette ligne s'adresse à toute PME qui exprime un besoin d'investissement soit dans un but de création ou d'extension sous condition que l'entreprise bénéficiaire ne dépasse pas un bilan total de 50 millions de dirhams.

**Durée :** Jusqu'à 12 ans de durée de remboursement avec possibilité de différé de 1 à 4 ans.

**Coût :** 5% HT fixe annuel. Aucune commission n'est prélevée (contrairement aux prêt bancaires classiques) ce qui a pour avantage d'alléger les frais financiers.

**Modalités :** Cette ligne peut financer la totalité du programme d'investissement jusqu'à un plafond de 2,2 millions d'euros (équivalent à environ 24,9 millions de dirhams).

**Contact :** PROPARCO, filiale de l'Agence Française de Développement (AFD), 15 avenue Mers Sultan, Casablanca.

### Ligne de financement allemande

**Cible :** Biens d'équipement importés en provenance d'Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Danemark, Suisse, Espagne, Portugal, Autriche, Suède et Norvège. Cependant, cette ligne ne concerne que les entreprises marocaines exportatrices.

**Durée :** 5 à 12 ans avec possibilité de différé.

**Coût :** Le taux d'intérêt du prêt peut être variable indexé sur des taux de référence (LIBOR ou EURIBOR), majoré d'une marge en fonction du risque lié au secteur d'activité ou du projet financé. Il peut également être fixe, librement négocié lors de la signature du contrat. Aucune commission relative à la ligne n'est prélevée (contrairement à l'habitude pour un crédit bancaire classique) ce qui allège les charges liées au crédit.

**Modalités :** La ligne allemande finance les investissements à moyen et long terme. Le plafond de financement couvre 85% maximum de la valeur des biens d'équipement importés avec des montants minimum d'un million d'euro (11.5 millions de dirhams environ). La banque locale (BMCE Bank en l'occurrence) peut demander toute garantie pouvant atténuer le risque encouru :

- **Garanties liées au projet :** hypothèque, nantissement, assurances, etc.
- **Cautions personnelles :** cautions des associés, des actionnaires majoritaires, etc.
- **Garanties institutionnelles :** garanties accordées par les organismes spécialisés : Caisse Centrale de Garantie, Dar Ad Damane, etc.

**Garanties optionnelles :** la BMCE Bank se garde le droit d'exiger d'autres garanties en fonction du montant et du risque du crédit.

**Contact :** La présentation du dossier de financement se fait auprès de la BMCE Bank. Après étude, la BMCE communique à la HypoVereinsbank les informations relatives à ce financement. La décision de la banque allemande est communiquée via la BMCE.

### Ligne de financement espagnole

**Cible :** Destinée aux PME marocaines et celles ayant la forme de sociétés mixtes maroco– espagnoles pour financer l'achat de biens et services d'origine espagnole. Le montant maximum du prêt ne dépasse pas 2,3 millions d'euro (environ 25 millions de dirhams). Sont éligibles les PME de droit marocain ayant réalisé au cours du dernier exercice:

- Soit un chiffre d'affaires annuel HT inférieur ou égal à 75 millions de dirhams;
- Soit un total bilan (avant nouveaux investissements) inférieur ou égal à 50 millions de dirhams;
- Pour les créations d'entreprises, le programme d'investissement initial ne doit pas dépasser 50 millions de dirhams.

**Durée :** Entre 5 et 10 ans, y compris un différé d'amortissement de 3 ans maximum.

**Coût :** 5% HT annuel fixe. . Aucune commission relative à la ligne n'est prélevée (à la différence d'un crédit bancaire classique) ce qui allège les charges liées au crédit.

**Contact :** Agence bancaire au choix.

---

## // FACILITE DE CAISSE - DÉCOUVERT

### Descriptif

Au cours du cycle d'exploitation, un opérateur rencontre des décalages de trésorerie ; d'un côté, il doit faire face aux délais de règlement accordés à ces clients, pouvant être plus ou moins longs (de quelques semaines à quelques mois). D'un autre côté, il demeure confronté à la nécessité de régler immédiatement certaines dépenses courantes (fournisseurs, salaires...). C'est ainsi qu'un besoin de trésorerie apparaît. Souscrire à un découvert ou une facilité de caisse est une des solutions de financement à court terme permettant de palier à ces décalages ponctuels de trésorerie.

**Durée :** Facilité de caisse d'une durée maximale de 15 jours par mois.

**Découvert :** Utilisation supérieure à un mois mais inférieure à une année.

**Modalités :** Le mode d'utilisation de cette ligne s'inscrit dans la limite du plafond et une durée préalablement autorisée, renouvelable éventuellement et déterminés en fonction des besoins d'exploitation exprimé par l'opérateur dans son plan de trésorerie prévisionnel.

La banque peut demander des garanties personnelles et réelles, dont l'importance et la teneur tiennent comptes des fondamentaux de l'entreprise.

Chaque année, au moment de la remise des états financiers (compte de résultat, bilan et annexes), la banque fait le point sur les conditions d'utilisation des lignes autorisées, pour éventuellement étudier son renouvellement, voir la possibilité d'être modifié si la situation et les besoins s'y prête, pour les cycles d'exploitation suivants.

**Coût :** Le coût prend la forme d'un décompte d'intérêts le plus souvent trimestriel. Ces intérêts, aussi appelés agios, font l'objet de l'édition d'une facturation détaillée des sommes utilisées, et le total de ces agios trimestriels est prélevé directement du compte de l'entreprise.

Généralement, le taux d'intérêt est variable et indexé sur le taux de base bancaire de l'établissement (TBB) augmenté d'une marge fixe. Pour donner un ordre de grandeur, les taux pratiqués sont de 5 à 6% annuel en moyenne (selon l'enquête trimestrielle de Bank Al MAGHRIB sur les taux débiteurs 2016).

---

## // AVANCE SUR MARCHANDISE

### Descriptif

La nature de l'activité aquacole implique nécessairement la constitution de stocks importants (intrants, stock vivant...). Avant leur écoulement, ces stocks immobilisent d'importantes réserves de liquidités et coûtent en termes de frais d'entreposage et de stockage.

L'avance sur marchandises (ASM) est une forme de crédit à court terme sur la valeur des marchandises appartenant à l'exploitation. Comme son nom l'indique, il s'agit d'une avance allant jusqu'à 80 % de la valeur de la marchandise mise en gage en contrepartie. Cette avance permet à l'entreprise de disposer de la trésorerie nécessaire pour couvrir d'autres besoins d'exploitation. Son remboursement se fait au fur et à mesure de l'écoulement du stock.

**Durée :** La durée de l'avance sur marchandise dépend du temps d'écoulement du stock sans dépasser un délai d'une année sauf si le cycle d'écoulement le justifie.

**Modalités :** Une fois l'état de stock est évalué et qu'un billet à ordre de la valeur du stock est signé, la banque met à la disposition de l'entreprise le montant de l'avance souscrite. Cette dernière peut atteindre jusqu'à 80% de la valeur du stock.

L'amortissement de cette avance se fait au fur et à mesure de l'écoulement du stock.

L'avance sur marchandises peut être renouvelée après accord de la banque suite à la remise des documents exigés (bilan, rapport d'expertise sur le stock de marchandises, etc.).

**Délai de traitement du dossier :** Entre 10 et 15 jours.

**Coût :** Un taux d'intérêt semblable ou inférieur au taux appliqué aux découverts (5 à 6% ou moins). L'entreprise peut obtenir un taux préférentiel dans la mesure où ce crédit est assorti d'une garantie en faveur de la banque, basée sur le nantissement effectif de la marchandise. Cela dépend également de l'importance de la relation de l'entreprise avec sa banque.

## // CRÉDIT DE CAMPAGNE

### Descriptif

Le crédit de campagne s'adresse à toute entreprise ayant une activité saisonnière. Le but du crédit de campagne est de mettre à disposition de l'entreprise une ligne de facilité, sous forme de découvert, s'adaptant étroitement au calendrier de son activité et répondant aux besoins de financement occasionnés par son cycle de production à caractère saisonnier

**Durée :** Varie en fonction de la nature de la campagne à financer mais généralement cette dernière ne peut excéder 24 mois.

**Modalités :** Le remboursement du crédit de campagne s'effectue au fur et à mesure de l'écoulement des produits de la campagne.

**Coût :** Taux d'intérêt équivalent à celui d'un découvert-facilité de caisse. Le remboursement du crédit de campagne s'effectue au fur et à mesure de l'écoulement des produits de la campagne.

---

## // ESCOMPTE COMMERCIAL - AFFACTURAGE

### Descriptif

En commercialisant ses produits, l'entreprise accorde des délais de paiement à ses clients et procède ensuite au recouvrement de ses créances ; cette fonction, vitale pour l'équilibre financier d'une entreprise, est appelée dans le jargon financier « la gestion du poste client ».

Ces facilités de paiements accordés aux clients (à des fins de fidélisation de la clientèle) pèsent sur la trésorerie de l'entreprise. Des solutions de financement existent afin de pallier à cette contrainte : **l'escompte commercial et l'affacturage**

**Escompte commercial :** Forme de crédit à court terme qui consiste à céder à sa banque un effet de commerce sur un client contre une avance sur le montant correspondant

**Affacturage :** Le même principe que l'escompte, ce mécanisme consiste, pour une entreprise, à céder les créances qu'elle possède sur ses clients, à un organisme financier spécialisé appelé, dans le jargon financier, le factor. En revendant ses créances à cet organisme, l'entreprise récupère immédiatement de la trésorerie. Contrairement à l'escompte, le charge du recouvrement revient au factor, ce dernier n'a aucun recours contre l'entreprise si le client ne règle pas ses engagements.

**Durée :** La durée de la ligne d'escompte est de un an renouvelable. Les effets à escompter doivent être à échéance de 90 jours maximum.

Les contrats de factoring sont en revanche conclus pour une durée d'une année renouvelable.

**Modalités :** À la vente du stock à un client, une nouvelle créance est créée au moment de l'émission d'une facture ou d'un effet de commerce. Si cette facture est payable à une échéance convenue, il serait nécessaire à l'opérateur d'attendre cette échéance pour encaisser les fonds.

Une opération d'escompte se déroule comme suit : après présentation d'un effet de commerce, La banque accorde une avance dont le montant est égal au montant de l'effet, minorés des agios, La banque est remboursée par l'encaissement de l'effet à l'échéance

Quant à l'affacturage, le factor (l'organisme financier spécialisé) procède à l'évaluation du portefeuille client de l'entreprise afin d'analyser leur solvabilité. Cette évaluation permettra au factor de déterminer le coût de la prestation et le montant du fond de garantie.

La société d'affacturage vous imposera également une limite d'encours par client dont le montant dépendra de sa qualité financière . Une fois le contrat d'affacturage signé, l'opérateur aura la capacité de céder ses factures au fur et à mesure de leur émission, le factor verse sous 24 à 48h le montant de la facture en déduisant sa commission puis se charge d'encaisser la facture à l'échéance auprès du client.

**Coût :** Concernant l'escompte, les taux d'intérêt sont semblables au découvert (5 à 6% au 1er trimestre 2016).

Quant à l'affacturage, son coût comprend 3 éléments :

- Une commission de financement rémunérant le crédit accordé. La commission se calcule en appliquant un taux d'intérêt sur le montant financé (le montant de la facture) et la durée du crédit (différence entre la date de remise de la facture au factor et la date prévue d'encaissement de la facture);
- Une participation à un fond de garantie ayant pour but de réduire le risque du factor en cas d'impayés. La participation correspond généralement à un pourcentage du montant de la facture. Une fois le montant du fond garantie prévu dans le contrat atteint, les prélèvements s'arrêtent et le montant non utilisé du fonds est restitué à la fin du contrat;
- Une commission d'affacturage couvrant les frais de gestion du factor (suivi des factures, relance des impayés, etc.).

Le coût de chacun de ces éléments dépendra de la qualité du portefeuille clients. Plus la santé financière de ces derniers est faible, plus les frais seront élevés.

---

## // PRÉFINANCEMENT A L'EXPORTATION

### **Descriptif**

Le préfinancement à l'exportation en devises est un crédit de trésorerie à court terme, réservé aux entreprises exportatrices, permettant de financer localement le cycle de production d'une commande destiné à l'export (approvisionnement en matières premières et en fournitures, frais d'exploitation, frais de stockage, etc.)

**Durée :** un an renouvelable.

**Modalités :** L'entreprise doit présenter le justificatif d'une commande ferme à l'export. Le préfinancement est généralement de 10% du chiffre d'affaires annuel réalisé à l'export et peut atteindre 15% pour les activités saisonnières.

**Coût :** Si le cours de la devise de la transaction s'apprécie vis-à-vis du Dirham marocain, l'entreprise prendra en charge cette appréciation, mais dans le sens inverse, elle profitera de la dépréciation de la devise. Il est ainsi possible, pour les entreprises souhaitant se prémunir contre ce risque (dit Risque de Change), de souscrire à un produit de couverture à terme.

## // MOBILISATION DE CRÉANCE SUR L'ÉTRANGER

### Descriptif

C'est un crédit de trésorerie en Dirham suite à la mobilisation d'une créance en devises octroyée à l'entreprise exportatrice ayant accordé à ses acheteurs étrangers des délais de paiement. Il s'agit de mobiliser les créances sur l'étranger libellées en devises ayant pour objectif la reconstitution de la trésorerie dans l'attente de l'encaissement du produit des factures.

La mobilisation des créances en devises peut être réalisée dans les devises suivantes : EURO, DOLLAR AMÉRICAIN, LIVRE STERLING, FRANC SUISSE et YEN

**Cible :** Entreprises marocaines exportatrices.

**Durée :** Ligne de financement autorisée pour de 1 an renouvelable.

**Modalités :** L'entreprise remplit un bordereau de cession de créances qui reprend le détail des créances cédées (nom du client export adresse montant de la facture nature de la prestation date de règlement...).

Une copie des factures cédées est jointe au bordereau. Le dirigeant ou une personne habilitée de l'entreprise doit dater et signer les copies certifiées conformes aux originaux. La mobilisation peut porter sur l'intégralité de la créance. Le crédit est consenti en Dirham. La créance cédée fait l'objet d'une conversion en dirham au taux de change du jour de l'opération.

Le dénouement d'un crédit sous forme de MCNE est assuré par le règlement de l'acheteur.

**Coût :** MCNE en devises : taux de référence (LIBOR) + marge ; MCNE en dirhams : taux de base + Marge

---

## // FINANCEMENT À COURT TERME EN DEVISE DES IMPORTATIONS

### Descriptif

Le financement en devises est un instrument de financement à court terme largement utilisé par les importateurs. Il permet aux banques de négocier avec leurs correspondants des lignes de crédit destinées au financement des importations marocaines.

**Cible:** entreprises importatrices.

**Durée :** fixée dans le contrat (minimum 30 jours, maximum 360 jours).

**Modalités :** Le montant du crédit est égal au montant de l'opération d'importation, majoré des intérêts. La banque de l'entreprise importatrice procède au règlement du fournisseur selon les termes du contrat.

En parallèle, elle accorde à son client un délai de remboursement pouvant aller jusqu'à 360 jours.

Les opérations éligibles concernent toutes les importations, quels que soient leurs modes de règlement, la devise de facturation et le pays d'origine de la marchandise.

**Coût :** taux de référence du marché (EURIBOR ou LIBOR) majoré d'une marge réglementaire minimale fixée à 1%.

## //CAUTIONS ET GARANTIES À L'INTERNATIONAL

### Descriptif

Afin de s'assurer de la bonne exécution d'une opération à l'international, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, l'entreprise peut souscrire à des garanties auprès d'un organisme financier. On énumère 2 produits à savoir l'aval et la lettre de crédit stand-by

**L'aval** est la garantie de la banque de l'importateur vis-à-vis de ses créanciers pour le paiement de ses effets de commerce, lettre de change ou billets à ordre. Il permet à l'importateur d'avoir de meilleures conditions de prix et de délai de paiement de la part de son fournisseur.

La **Lettre de Crédit Stand-by** est une garantie bancaire internationale visant à sécuriser l'exécution d'un contrat. Elle consiste en l'engagement irrévocable de la banque d'indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance de paiement du débiteur.

En cas d'impayés à l'échéance, le paiement du montant que la lettre de Crédit Stand-by est immédiatement exigible, sous condition de présentation des documents exigés dans cette dernière (copie de la facture, copie des documents de transport, attestation de non-paiement...).

**Coût** : Frais de dossier : 50 dirhams, Commission : 2% l'an (min. de 100 dirhams).

---

## //CREDIT-BAIL

### Descriptif

Le crédit-bail est un moyen de financement qui permet à l'entreprise de financer l'acquisition aussi bien d'équipements mobiliers (machine, véhicule, outillage) qu'immobiliers. Il comporte une option d'achat pour le locataire en fin de contrat. Pendant la durée du contrat, l'entreprise n'est pas propriétaire du bien pris en crédit-bail mais seulement locataire. A l'échéance du contrat, l'entreprise décide si elle achète définitivement ou non le bien à un prix (valeur résiduelle) défini lors de la signature du contrat de crédit-bail.

**Périmètre** : Tous les biens d'équipement professionnels peuvent faire l'objet d'un financement locatif sous forme de crédit-bail à condition que le bien financé remplisse trois critères ; il doit être durable, identifiable et amortissable.

**Modalités** : On énumère deux formes de crédit-bail :

#### Crédit-bail mobilier :

- **Biens éligibles** : Équipements lourds (installations techniques, matériel et outillage), ordinateurs et systèmes informatiques, mobilier et matériel de bureau, matériel de transport et de manutention;
- **Durée** : Variant entre 30 et 60 mois, en fonction du type et de la durée de vie du matériel financé :
  - Matériel de production : 36 à 60 mois;
  - Matériel de BTP : 36 à 60 mois;
  - Matériel informatique et bureautique : 30 à 48 mois;
  - Matériel roulant : 30 à 60 mois.
- **Remboursement** : Loyers adaptés aux caractéristiques de l'activité professionnelle et de la durée de vie du matériel à financer : Loyers constants, progressifs ou dégressifs, intégralement déductibles des impôts et taxes;

- **Valeur résiduelle** : La valeur résiduelle ou option d'achat (en fin de location), est généralement comprise entre 1% et 6% du prix d'origine de l'investissement hors taxe.

#### Crédit-bail immobilier :

- **Biens éligibles** : Bâtiment d'entreprise, plateau de bureaux, entrepôt et centre de distribution;
- **Financement** : Jusqu'à 100%, sans apport;
- **Remboursement** : Loyers adaptés aux caractéristiques de l'activité professionnelle et de la durée de vie du matériel à financer : Loyers constants, progressifs ou dégressifs, intégralement déductibles;
- **Valeur résiduelle** : La valeur résiduelle ou option d'achat (en fin de location), est généralement fixée à 10% de la valeur du bien immobilier.

**Avantages du crédit-bail** : Les loyers dans le cadre d'une opération de crédit-bail constituent une charge de l'exercice. A ce titre, ils viennent en déduction du résultat de l'entreprise et impliquent donc une réduction du résultat imposable au titre de l'impôt sur les bénéfices. Il y a aussi la possibilité d'avoir un financement à 100% contrairement aux crédits à moyen ou à long terme et de changer le matériel de l'entreprise, lui permettant ainsi de suivre l'évolution technologique.

---

## //CAPITAL-INVESTISSEMENT

### Descriptif

La définition du Capital Investissement la plus couramment utilisée est la suivante :

«Activité financière consistant à effectuer une prise de participation pour une durée déterminée sous forme de capital, de titres de créances convertibles ou non ainsi que d'avances en comptes courants d'associés dans des entreprises non cotées. Le Capital Investissement est un soutien fondamental de l'entreprise non cotée tout au long de son existence. Il finance le démarrage, le développement, la transmission ou l'acquisition de cette entreprise»

*Source portail de l'Association Marocaine des Investisseurs en Capital (AMIC)*

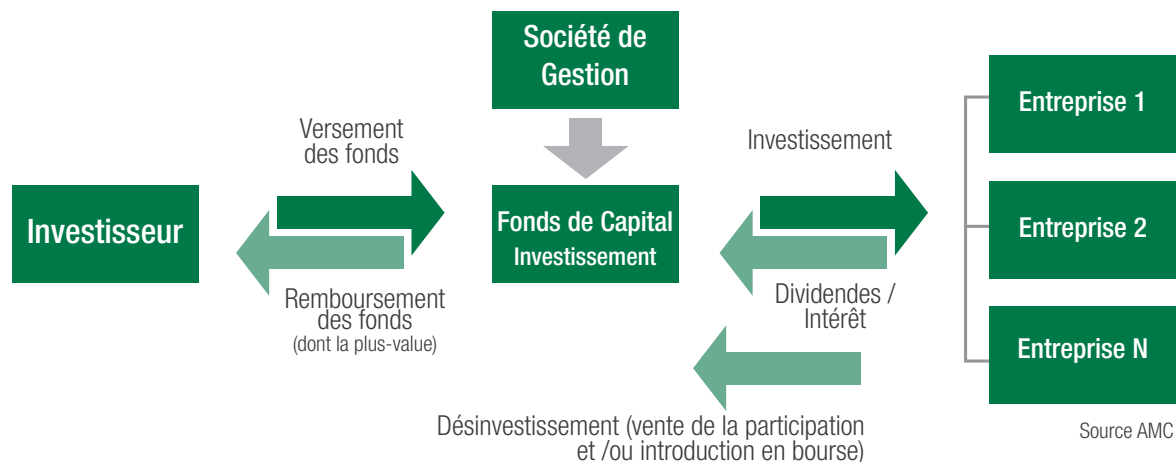
Pour l'entreprise, le Capital Investissement constitue à la fois une source de financement et un outil d'accompagnement managérial :

- **une source de financement** : Une entreprise confrontée aux contraintes et limites des sources traditionnelles de financement (à savoir les fonds propres, le financement bancaire, et l'appel public à l'épargne) peut solutionner ses problèmes en capitaux grâce au Capital Investissement, acteur essentiel dans la chaîne du financement de l'entreprise;
- **un outil d'accompagnement managérial** : Outre une réponse à des besoins réels de financement, le Capital Investissement constitue un formidable levier d'amélioration pour l'entreprise. L'intervention de l'investisseur en capital aux côtés des équipes dirigeantes se traduit par un véritable transfert de savoir-faire. L'entreprise bénéficie ainsi de compétences complémentaires pour son management stratégique à long terme couplées à une expertise financière.

**Modalités et fonctionnement** : En pratique, des investisseurs mettent en commun des capitaux dans un fonds de Capital Investissement géré par une société de gestion. Ces capitaux servent à prendre des participations dans une entreprise cible. Cette dernière sera « transformée » dans le but d'accroître sa valeur et de revendre les participations du fonds plus chères au moment de la sortie ou des désinvestissements.



## Flux d'une Opération de Capital Investissement



Les principaux acteurs dans une opération de Capital-Investissement sont :

- **Investisseurs en capital** : Principalement des compagnies d'assurance, caisses de retraite, banques, grands groupes industriels et organismes de développement internationaux qui détiennent et gèrent des ressources à long terme dans le but de les faire fructifier;
- **Sociétés de gestion** : Intermédiaires entre les investisseurs et les entrepreneurs. Elles prospectent les sociétés cibles, étudient leurs projets et y investissent, le cas échéant, les capitaux confiés par les investisseurs en capital. Les équipes de ces sociétés, dont le niveau de compétence et d'expertise est élevé, réalisent des études approfondies avant d'investir. Leur présence est indispensable en raison du risque élevé que revêt ce type d'opération.
- **Entrepreneurs** : Chefs d'entreprises en quête de financement afin d'assurer le démarrage, la croissance ou la recapitalisation de leur activité.
- **Acheteurs** : Nouveaux entrants après la sortie des investisseurs en capital. Il peut s'agir d'industriels, de managers de l'entreprise, du marché financier en cas d'introduction en bourse ou même d'un ou plusieurs autre(s) fonds d'investissement.

Soutien fondamental de l'entreprise tout au long de son existence, le Capital Investissement finance son démarrage, son développement, sa transmission, ou encore sa recapitalisation en cas de difficultés.

### Capital Risque – Venture Capital

Les investisseurs apportent un financement en fonds propres, ou quasi-fonds propres, à des entreprises en création ou en phase de démarrage d'activité. Selon la maturité du projet à financer, le Capital Risque se subdivise ainsi :

- La Création finance le démarrage de l'activité entrepreneuriale ;

- La Post-Création intervient lorsque l'entreprise a besoin de capitaux pour démarrer la production et la commercialisation d'un produit dont le développement est achevé.

### **Capital Développement – Growth ou Expansion Capital**

Les investisseurs apportent un financement en fonds propres, ou quasi-fonds propres, destiné à financer le développement d'une entreprise ou le rachat de positions d'actionnaires. À ce stade, l'entreprise partenaire a généralement atteint son seuil de rentabilité et présente des perspectives de croissance importantes. Cette opération vise à accompagner le dirigeant dans le financement de la croissance organique et externe de l'entreprise avec un objectif, à moyen terme, de création de valeur et de liquidité.

### **Capital Transmission – Buy Out**

Cette opération consiste à acquérir la majorité du capital d'une entreprise à maturité par la combinaison de capitaux et de financements bancaires (dette structurée). Les opérations avec effet de levier ou LBO (Leveraged Buy-Out) sont les plus connues. Elles permettent à un dirigeant associé à un fonds de Capital Investissement de transmettre son entreprise ou de préparer sa succession en cédant son entreprise en plusieurs étapes.

### **Capital Retournement – Turnaround**

Les investisseurs apportent un financement en fonds propres à des entreprises en difficulté. Par le biais de ce mode de financement, l'investisseur donne aux dirigeants l'opportunité et les moyens de mettre en œuvre des mesures de redressement de l'activité permettant le retour aux bénéficiaires.

Afin de solliciter un investisseur en capital, il est nécessaire pour l'opérateur de formaliser son projet par le biais d'un document synthétique appelé business plan. Ce document consiste en une projection et un plan de développement sur une période de 3 à 5 ans. Il décrit le projet soumis au financement, le produit et le marché ciblé, le plan d'investissement et de production, la rentabilité espérée ainsi qu'une simulation des comptes d'exploitation prévisionnels. (voir le fascicule relatif aux aspects économiques et financiers d'un projet aquacole pour plus d'indication sur la formalisation d'un business plan).

*Source : Portail de l'Association Marocaine des Investisseurs en Capital (AMIC)*

---

## **//FONDS DE GARANTIE**

L'objectif de la Garantie est de faciliter l'accès au financement (dette bancaire et/ou fonds propres) aux entreprises, en particulier les PME. La Garantie agit par le biais du partage du risque supporté par la banque ou l'investisseur en fonds propres. Grâce à elle, l'État marocain, à travers la Caisse Centrale de Garantie, apporte son soutien au financement demandé par la PME, en assurant en cas de perte, le remboursement partiel du risque supporté par la banque ou le fonds d'investissement.

La Garantie bénéficie ainsi, d'une part, à la banque (ou au fonds d'investissement) en lui permettant de financer des opérations qu'elle aurait, soit écartées, soit financées à des conditions moins intéressantes ; et d'autre part à votre entreprise, en lui permettant d'accéder au financement dans de meilleures conditions (les taux d'intérêt étant corrélés au risque, une diminution de celui-ci entraîne des taux moins élevés).

## Principaux fonds de garantie accessibles aux PME

Produit	Cible	Caractéristiques
DAMANE CREA	Garantie des prêts bancaires à moyen et long termes pour la réalisation de projets de création d'entreprises	Coût : 2% (HT) sur le principal du prêt Plafond : 10 MDH
DAMANE DEV	Garantie des prêts bancaires à moyen et long termes pour la réalisation de projets d'extension et de modernisation	Quotité de financement : 20% minimum du programme d'investissement financé par fonds propres
DAMANE EXPLOITATION	Crédits de fonctionnement destinés au financement des besoins d'exploitation des entreprises	coût: 0.5%(HT) par opération Plafond : 10 MDH Durée : 18 mois à compter de la date de la notification en cas de non renouvellement
DAMANE CAPITAL RISQUE	Garantie des apports en fonds propres ou quasi-fonds propres sous toutes ses formes (souscription de part sociales, avances en compte courant d'associés. ...) dans le cadre d'une opération de capital investissement	Coût : 1.5% (HT) Plafond : 5 MDH par entreprise
DAMANE ISTITMAR	Garantie des crédits de consolidation des dettes bancaires au titre des crédits d'investissement et d'exploitation	Coût : 2% (HT) Plafond : 10 MDH
DAMANE TRANSMISSION	Garantie des prêts bancaires à moyen et long termes consentis par les banques pour le financement de la reprise d'affaires	Coût : 2% (HT) Plafond : 10 MDH Quotité de financement : 20% minimum du programme d'investissement financé par fonds propres
DAMANE EXPORT	Garantie des crédits de fonctionnement des entreprises réalisant au moins 20% de leur chiffre d'affaires à l'export	Coût : 0.5% (HT) Plafond : 10 MDH Durée : 18 mois
DAMANE EXPRESS	Crédits d'investissement et crédits d'exploitation dont le montant ne dépasse pas 1 MDH	Coût : 0.5% pour les crédits à court terme (<12 mois) 1.5% pour les crédits à moyen long terme (> 12 mois)

### Source :

#### Caisse Centrale de Garantie (CCG)

Centre d'Affaires, Boulevard Ar Ryad,  
Hay Ryad - Rabat, B.P 2031. Mail : ccg@ccg.ma  
Téléphone : 05.37.71.68.68

#### DAR AD DAMANE

288 boulevard Mohamed Zerktoni Casablanca  
Mail : dardamane@dardamane.ma  
Téléphone: 05.22.43.20.00

## Cartographie des modes de financement disponibles aux exploitations aquacoles au Maroc

Modes de financement	Investissement Immobilisé	Fonds de Roulement	BFR Trésorerie	Commerce International (Import/export)
Crédit moyen et long terme	×	×		
Lignes de Financement Etrangères	×			
Facilité de Caisse -Découvert			×	
Avance sur Marchandises			×	
Crédit de Campagne		×	×	
Escompte Commercial - Affacturage			×	
Préfinancement Export				×
Mobilisation des Créances sur l'étranger				×
Financement en devises des importations				×
Cautions et garanties à l'international				
Crédit-Bail	×			
Capital Investissement	×	×	×	×
Programme d'aide public / Fonds de Garantie	×	×	×	×

## FINANCEMENT ET CYCLE DE VIE D'UNE EXPLOITATION AQUACOLE

Chaque mécanisme de financement présenté auparavant est accessible en fonction des besoins exprimés et du stade de développement de l'exploitation aquacole. L'opérateur aquacole est appelé à arbitrer ses choix de mode de financement en fonction du cycle de vie de son exploitation et de la phase spécifique dans laquelle elle se trouve.

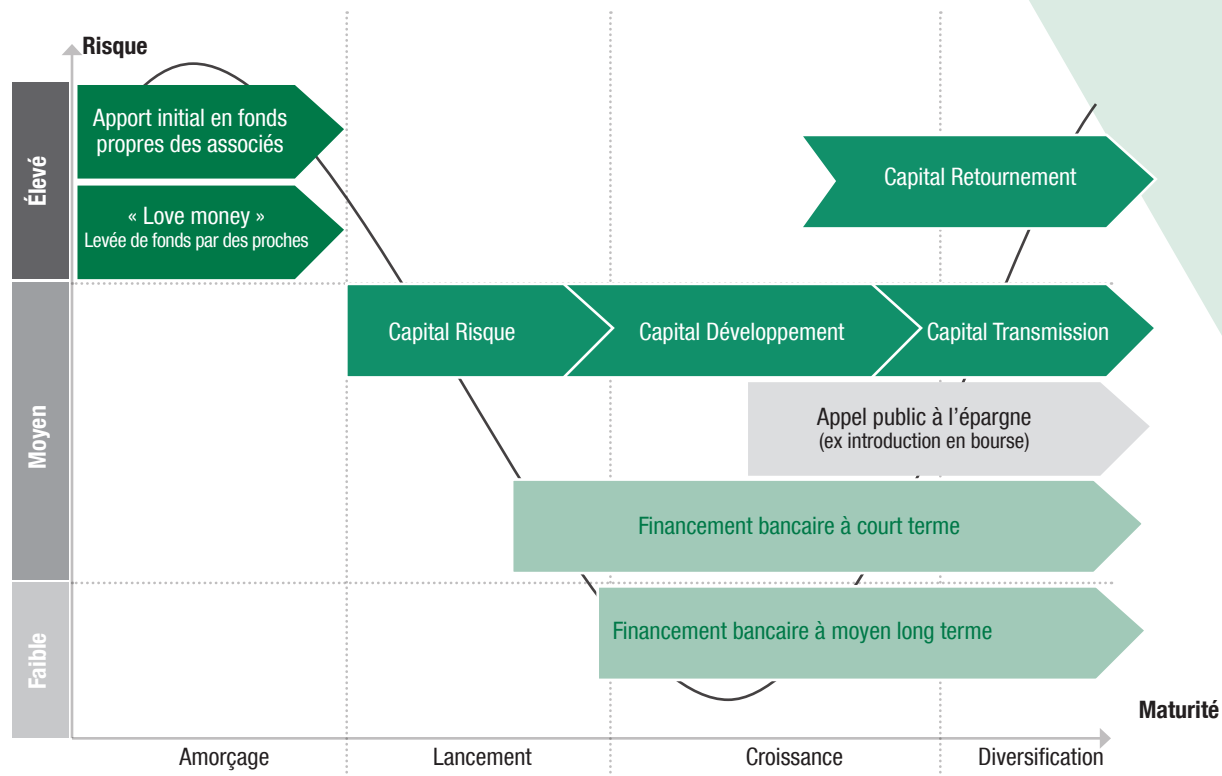
Un porteur de projet, aquacole ou autre, doit aussi être porteur d'une certaine crédibilité afin de solliciter un financement. Après tout, investir dans une entreprise ou lui faire crédit c'est lui faire confiance ; il s'agit du point fondamental expliquant la frilosité des organismes financiers (banques, fonds d'investissement...) à financer des entreprises en création, particulièrement celles travaillant dans des secteurs relativement méconnus au Maroc à l'instar de l'aquaculture. Cette relation de confiance se construit avec le temps au fur et à mesure du niveau de maturité de l'entreprise.

Une exploitation aquacole, comme toute entreprise, passe par différentes phases au cours de son cycle de vie :

- **Phase d'amorçage (durée : 1 à 2 ans voir plus selon la durée du cycle d'exploitation) :** phase préliminaire d'essai durant laquelle les conditions de production sont déterminées. L'objectif étant de recueillir les données technico-économiques nécessaires à la démonstration de la faisabilité technique et économique du projet à une échelle commerciale. A cette étape initiale du projet, l'exploitation est de taille réduite avec une production rudimentaire ne dépassant pas quelques tonnes selon l'espèce cible. Les sources de financement se limitent aux fonds propres des associés, ainsi que le soutien de réseau personnel de l'entrepreneur (amis, famille...).
- **Phase de lancement (durée 2 à 3 ans) :** c'est la période de première commercialisation qui représente souvent des volumes produits et de chiffre d'affaires faibles. Durant cette phase, l'entreprise teste l'efficacité de son circuit de commercialisation par l'introduction de son produit sur le marché. La faisabilité du projet ainsi confirmée, les sources de financement commencent à se diversifier, avec la possibilité de

l'introduction de fonds de Capital-risque dans le tour de table de l'entreprise. Aussi, les premiers financements bancaires entrent en ligne avec la possibilité de solliciter une palette de prêts à court terme destinés à couvrir les besoins en fonds de roulement.

- **Phase de croissance (5 à 7 ans) :** caractérisée par une montée en puissance du volume de production et des investissements intensifs nécessaires à l'atteinte d'une taille critique ; les coûts de production se réduisent au fur et à mesure de la hausse de la capacité de production, les marges bénéficiaires et les part de marché s'améliorent. C'est à cette phase du développement de l'entreprise que l'éventail des options de financement s'élargit ; la viabilité du projet prouvée et une stratégie de développement de l'exploitation claire, l'opérateur aquacole dispose de tout ce que le marché du financement peut offrir : du Capital Investissement au financement bancaire, voir même une introduction en bourse si les conditions s'y prêtent.
- **Phase de maturité (peut être permanente si l'exploitation demeure compétitive) :** l'exploitation aquacole atteint la taille optimale en enregistrant les coûts de production les plus compétitifs. Elle dispose de parts de marché stabilisées, des marges bénéficiaires confortables et d'une certaine stabilité financière. Les investissements sont généralement en grande partie amortis. Cette phase est en général caractérisée par la sortie des investisseurs en capital du tour de table de l'entreprise ; ces derniers cèdent leurs parts sociales soit au management, soit à d'autres fonds d'investissement (Capital Transmission) ou par le biais d'un appel public à l'épargne (introduction en bourse).
- **Phase de diversification :** ou de reconversion. Elle se caractérise par une saturation du marché, une forte concurrence sur les parts de marché, une baisse des prix et une concentration des opérateurs du secteur par des fusions ou absorption. l'opérateur disposerait dans ce cas de trois principales options en fonction de sa taille, de ses capacités et de sa santé financières : acquérir ses concurrents, être absorbé par un plus grand concurrent, ou se convertir vers l'élevage d'autres espèces aquacoles encore prometteuses.



## CONSEILS PRATIQUES POUR UNE LEVÉE DE FONDS RÉUSSIE

Le plan d'affaires (dit aussi business plan) est la pièce maîtresse de tout dossier de demande de financement ; il consiste en un document synthétique au sein duquel l'entrepreneur formalise son projet dans tous ses aspects, aussi bien stratégiques, techniques, financiers qu'humains. Il comporte en général:

- Les aspects juridiques tels que la forme juridique, l'évolution du capital social, les protections industrielles (brevets, marques, savoir-faire, etc) ;
- Les caractéristiques des produits et/ou services offerts de manière claire;
- Les caractéristiques du secteur d'activité et son évolution ;
- Les concurrents directs et les caractéristiques qui permettent de s'en distinguer ;
- Les catégories de clientèle, la politique de vente et de distribution ;
- Les objectifs en termes de parts de marché, chiffre d'affaires, rentabilité ;
- Une description des personnes clés du projet (leur rôle, leurs expériences) ;
- Les coûts planifiés pour cette mise en œuvre ;
- Les prévisions financières du projet ;
- La planification du projet ;
- Le cadre fiscal applicable ;
- Tout autre renseignement supplémentaire utile à la compréhension et à la réalisation du projet.

Plusieurs de ces aspects sont abordés dans les différentes parties du présent guide ; ce dernier est justement structuré de manière à aider les opérateurs aquacoles dans l'élaboration de leur propre business plan.

Comportant un aperçu détaillé de la rentabilité de l'entreprise et du besoin financier initial, le business plan constitue une base de travail pour les négociations entre porteur de projet, bailleurs de fonds et investisseurs potentiels. Ci-dessous, un recueil de quelques conseils prodigués par différents organismes, chefs d'entreprises et experts financiers aux porteurs de projets, explicitant quelques points essentiels notamment certaines attentes des organismes financiers, et qui nécessitent une attention particulière de la part du porteur de projet pour une opération de levée de fonds réussie :

### 1. Clarifier le contexte au sein duquel l'entreprise/projet évolue

Il est important pour tout investisseur ou bailleur de fonds de bien comprendre le contexte dans lequel évolue l'entreprise (qu'elle soit en création ou en développement) ; on entend par contexte le marché ciblé, environnement concurrentiel et stratégie commerciale ainsi que des éléments sur le cadre réglementaire et fiscal. Un plan d'affaires doit en premier lieu comprendre des données sur le marché dans lequel la société opère, sur la manière dont elle se positionne par rapport à ses concurrents et sur la stratégie envisagée pour se distinguer sur le marché. Faute de la disponibilité d'information suffisante, ce point est malheureusement le plus souvent négligé par les porteurs de projet dans leur plan d'affaires. Il s'agit pourtant d'une composante essentielle à la réussite de tout projet.

### 2. Etayer les hypothèses de départ utilisées dans les projections du plan d'affaires

Par définition, les projections financières (notamment chiffre d'affaires, résultat net, investissements, besoin en fonds de roulement etc...) comportent une certaine marge d'erreur étant donné qu'elles se basent sur des hypothèses qui finissent par se révéler loin de la réalité sur le plan pratique. Néanmoins, ces hypothèses doivent être plausibles et réalistes. Ainsi, il

est impératif de les étayer par des sources externes (par ex. études de marché, statistiques publiées par des organismes gouvernementaux et grands opérateurs du secteur...) voir au mieux par des données historiques propres à l'entreprise.

### 3. Présenter les personnes clés en charge de la réalisation du projet

Même si le financement est destiné à l'entreprise, les bailleurs de fonds prêtent une attention particulière au management de l'équipe en charge du projet, ils sont en effet les garants de sa réussite. En conséquence, il ne faut pas négliger de présenter de façon succincte chaque membre de l'équipe, avec son profil, son expérience et ses compétences ainsi que son rôle dans le fonctionnement de l'exploitation.

### 4. Etablir un plan de financement détaillé, ou en termes simples expliquer à quoi les fonds seront consacrés

Les meilleurs plans d'affaires incluent un tableau indiquant l'utilisation des fonds qui résume comment, quand et où les fonds des investisseurs vont être dépensés. Ceci est d'ailleurs une information cruciale que tout bailleur de fonds pourrait exiger. On doit pouvoir identifier dans quelle mesure les fonds demandés seraient alloués à élargir la capacité de production, à se diversifier vers de nouvelles espèces, à l'acquisition d'équipement, au remboursement de la dette, au financement du besoin en fonds de roulement, au marketing, etc.. Une présentation non soignée ou moins détaillée peut nuire à la confiance des bailleurs de fonds en la capacité de l'opérateur à mener à bien son projet.

### 5. Faire preuve de transparence

Selon les organismes financiers, la transparence constitue la première contrainte expliquant la frilosité face au financement des projets de développement des entreprises ; le terme transparence signifie la tenue d'une comptabilité unifiée établie dans les règles de l'art comptable et conforme au plan comptable marocain. Bien évidemment, ce premier point sous-entend que

la comptabilité quotidienne de l'entreprise soit parfaitement tenue et à jour en termes d'enregistrements des pièces comptables (factures d'achats ou de ventes).

Deuxièmement, cela signifie aussi que l'entreprise est en règle vis-à-vis de ses engagements administratifs : déclaration à jour des différents impôts et taxes dus (impôts sur les sociétés, TVA...), de la CNSS pour l'ensemble de ses employés.

La contrepartie des déclarations régulières de ses engagements est la reconnaissance de la bonne foi de l'entreprise, prouvant qu'elle est transparente. Bien évidemment, les banques recherchent et financent en priorité ces entreprises transparentes. La raison est simple : elles souhaitent avoir pour clientes des entreprises qui leur remettent un bilan comptable, reflétant fidèlement une vision réelle de l'état de santé de la société.

## 6. Diversifier ses recherches de partenaires financiers et faire preuve de patience

L'opérateur n'est pas tenu de se limiter à deux ou trois bailleur de fonds, il dispose de toute la liberté de consulter l'intégralité de l'offre du marché et choisir la meilleure option possible en termes de modalités de financement. Cependant, la multiplicité des rencontres avec différentes institutions financières, dans des intervalles de temps pouvant être plus ou moins espacés, nécessite au porteur de projet de faire preuve de patience, voir même d'endurance. Les délais de traitement des dossiers bancaires peuvent être longs, ajouté à cela les lourdeurs administratives liées à l'obtention de documents auprès de l'administration publique qui peuvent être source de découragement. La quête de sources de financement est longue et parsemée d'embûches, notamment dans les premières phases du cycle de vie de l'exploitation.

## 7. Négocier les conditions de financement avant tout engagement

Une fois que le dossier est bien ficelé et le contact entre l'entreprise et le financier établi, la phase de négociation des conditions de financement peut commencer. Avant de conclure un accord, il est nécessaire de cerner toutes les conditions afférentes aux modalités de financement.

Pour le financement par fonds propres ou quasi-fonds propres\*, l'investisseur remettra une offre de montant où il précise les conditions de sa participation au capital. A ce stade, il est impératif pour l'opérateur/porteur de projet d'être accompagné par des conseillers spécialisés, qui le guideront dans les négociations et dans la rédaction de l'accord final. Il est souvent question des points portant sur la valorisation des actifs de l'exploitation, les parts sociales, les pouvoirs de décisions, l'évolution et les conditions de sortie du capital etc... des conditions consolidées dans un document juridique appelé le pacte d'actionnaires, et signé par les différents associés et l'investisseur en capital (devenus associés).

Pour le financement par endettement, l'institution financière remettra également ses conditions de financement que ce soit pour le taux d'intérêt ou les garanties demandées. Ces conditions sont négociables, même si la marge de manœuvre est plus étroite. Enfin, il est également conseillé de négocier les conditions en cas de remboursement anticipé. Si vous avez établi un plan d'affaires prudent, il est plus que probable que vous souhaiterez, à terme, procéder à un remboursement anticipé de l'emprunt. Les économies à réaliser grâce à des conditions de emploi moins sévères sont souvent plus favorables économiquement que la négociation de quelques points de base du taux d'intérêt.





Agence Nationale pour  
le Développement  
de l'Aquaculture



الوكالة الوطنية  
لتنمية تربية  
الأحياء البحرية

Avenue Annakhil, Immeuble les Patios,  
4<sup>ème</sup> étage, Hay Ryad, Rabat – Maroc

Pour plus d'information veuillez contacter : [sai@anda.gov.ma](mailto:sai@anda.gov.ma)  
Téléphone : 05 38 09 97 38

[www.anda.gov.ma](http://www.anda.gov.ma)