



Projet touristique Jbel Moussa

Création d'une agence de voyages spécialisée en Tourisme responsable

Emprendedores:

- Rachid MAQLACH
- Ahmed IDRISSE OUADRHIRI
- Lamyae BENGANNOU

Le projet consiste à la création d'une agence de voyage dont l'activité s'inscrit dans une optique de tourisme responsable et qui se reflète via la dénomination choisie :

« **ESECO voyages** » S.A.R.L :

E : environnement.

S : social.

ECO : économique

Plan générale du projet

- 1^{ère} Partie : **Tourisme Responsable et les potentialités touristiques de la région Tanger-Tétouan**
- 2^{ème} partie : **Etude de faisabilité**
- 3^{ème} Partie : **La phase pratique du projet**

**1^{ère} Partie : Tourisme Responsable et les
potentialités touristiques de la région
Tanger-Tétouan**

Pourquoi une agence de voyage spécialisée en tourisme responsable ?

C'est Afin de contribuer :

- Au respect de l'environnement
- A L'épanouissement des populations locales
- A la Valorisation des richesses culturelles
- Au développement économique.

Analyse de l'environnement

Potentialités touristiques de la RTT

La wilaya de Tanger : le pôle touristique le plus attractif de la Région

Riche par :

- Sa situation géographique qui lui offre des atouts indiscutables : une zone charnière entre deux espaces maritimes
- Son histoire que par sa position stratégique entre l'Afrique et l'Europe
- Ses monuments historiques et culturelles de très grande valeur:
 - sites pittoresques, notamment les **grottes d'Hercule, la cité Gotta et les tombeaux romains**
 - les **grottes d'Achakkar, d'El-Khil**
 - les sites de plein-air de **Tahaddart**

Analyse de l'environnement

Potentialités touristiques de la RTT

La province de Tétouan vient en deuxième position

Riche par

- Son littoral méditerranéen
- son patrimoine historique et culturel
- le monument historique Tamouda
- la pittoresque médina
- ses nombreuses stations balnéaires

Analyse de l'environnement

Potentialités touristiques de la RTT

- **la nécropole mégalithique d'El-Mries**
- **Les remparts de la médina et sa Kasba**
- **La Kasba de Ghaylan**
- **La Grande Mosquée**
- **Djama al-Kasba**
- **La Légation américaine**
- **L'Eglise espagnole**

Analyse de l'environnement

Potentialités touristiques de la RTT

La province de Larache

Riche par

- sa position sur la côte atlantique à l'embouchure de l'oued loukkos
- l'existence de plusieurs sites Touristiques : le Lixus, la Forteresse, Dar El Makhzan ,le musée archéologique et la mosquée Al Aadam
- Ses stations balnéaires

Analyse de l'environnement

Potentialités touristiques de la RTT

la province de Chefchaouen zone touristique potentielle avec des perspectives d'avenir très prometteuses

Riche par:

- sa vocation forestière
- patrimoine historique et culturel
- Ses forêts les plus denses : (forêt de Talasmatane cascade de Cherafat et la source de Ras El Ma)
- ses ressources en eau
- Son artisanat

Analyse de l'environnement

Potentialités touristiques de la RTT

Sites d'intérêt biologique et écologique	Localisation
Talassemtane	Continentrale
J.Bouhachem	Continentrale
Jbel Moussa	Littorale
Marais de Larache	Littorale
Jbel Tizirane	Continentrale
Perdicaris	Continentrale
Brichka	Continentrale
Tahadart	Littorale
Merja Bargha	Littorale
Merja Halloufa	Littorale

Infrastructures touristiques

Capacité d'hébergement à Tanger

L'objectif est d'atteindre 20 000 lits en 2020 contre 8 000 en 2008. La ville offrira déjà 14 000 lits d'ici à 2015.

Moyens de transport

- ✓ L'aéroport ibn Batouta avec une capacité maximale de 1,5 million de passagers par an

Infrastructures touristiques

- ✓ voie maritime : Tanger est considérée comme principal port pour le trafic des passagers (plus de 90% des voyageurs par voie maritime)
- ✓ Plusieurs Sociétés de transport touristique et location de voiture

Tanger-Tétouan

Mise en valeur des potentialités touristiques de la région

Vision 2020 du tourisme Marocain

- atteindre l'objectif de 2,77 millions de touristes
- 26.247 lits additionnels seront construits dans la région, portant ainsi la capacité totale à 40.769 lits.

Tanger-Tétouan

Mise en valeur des potentialités touristiques de la région

Les grands projets:

- **Reconversion du port de Tanger-ville**
- **Hôtels de luxe sur Tamuda Bay**
- **Développement de la station touristique Lixus à Larache**
- **un resort touristique à Al Houara à Tanger**
- **Station Biladi à Tétouan**

Tanger-Tétouan

Mise en valeur des potentialités touristiques de la région

- ✓ **Club Biladi**
- ✓ **Des musées à Tanger et Tétouan**
- ✓ **Nouveau port au centre**
- ✓ **Le TGV**
- ✓ **Recherche de nouveaux marchés (Les Routards de Luxe)**

Etude de faisabilité

Etude de faisabilité

- **Chapitre 1 : Etude technique**
- **Chapitre 2 : Etude économique**
- **Chapitre 3 : Etude financière**

Chapitre 1 : Etude technique

- **Section I : Besoin en matériel et en immobilier**

- I- Mobilier de bureau : **10370 DH**

- II- Matériel de bureau : **11800 DH**

- III- Matériel informatique : **18750 DH**

- IV- Autres besoins :

- L'aménagement du local estimé à **20000 DH**

- Une caution bancaire d'une somme de **200000 DH**

- **Section II : Besoins en ressources humaines**

- 1-L'administrateur

- 2-Directeur commercial

- 3-L'assistante commerciale

Chapitre 2 : Etude économique

Section 1- Etude de marché

Section 2- Stratégie commerciale



Section 1- Etude de marché

I- Les enquêtes

- Enquête auprès de la Direction régionale de tourisme Tanger
- Enquête auprès des agences de voyages
- Enquête auprès des touristes

II-Analyse de l'offre

- Agence de voyages RIF PLANETE
- Agence de voyages GULLIVER
- Agence de voyages LEHYAN TRAVEL

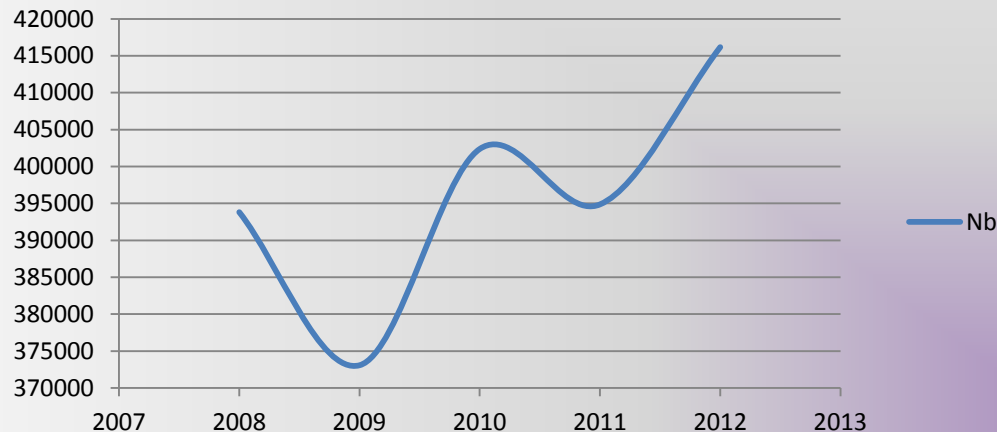
III- Analyse de la demande

- L'origine des touristes
- Nature de séjour
- Durée de séjour

Enquête auprès de la Direction régionale de tourisme Tanger

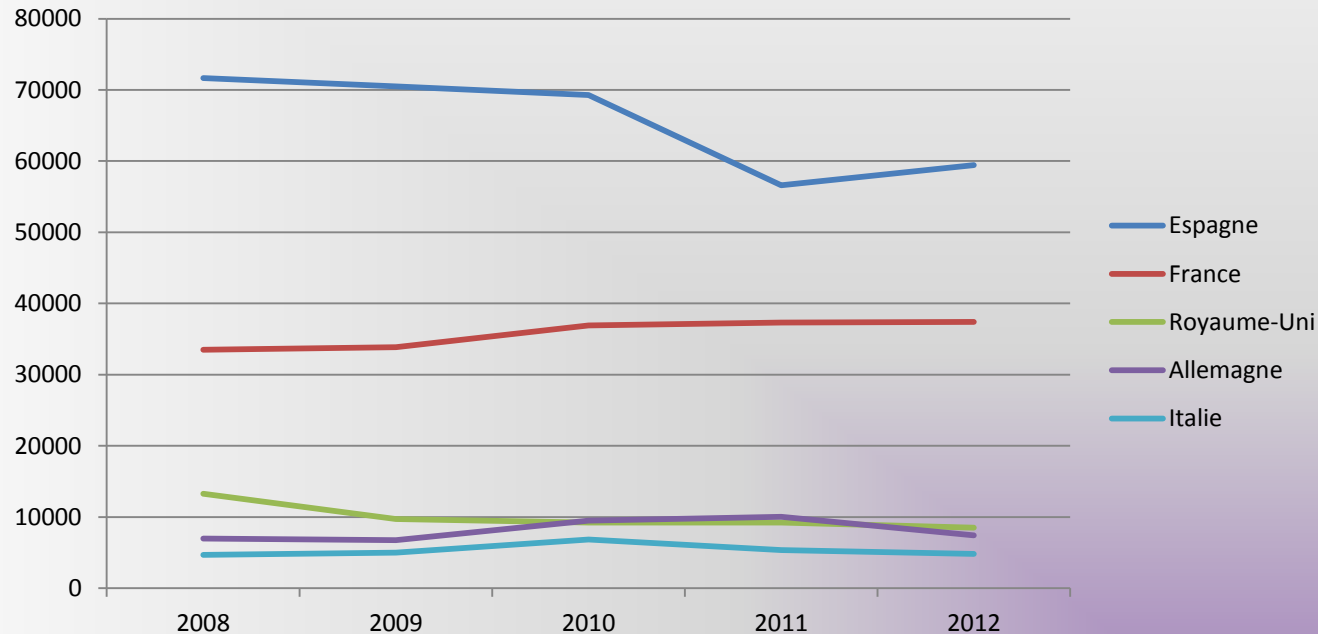
Cette enquête a pour but de connaître la tendance des arrivages de touristes ainsi que les principaux marchés émetteurs

**Nombre de touristes ayant visité Tanger
Période 2008-2012**



Nous constatons que le nombre de touristes est en évolution permanente

Enquête auprès de la Direction régionale de tourisme Tanger



Les principaux marchés émetteurs sont : Espagne **50%**, France **32 %**, Royaume Uni **7%**, Allemagne **6%** et Italie **5 %**

Enquête auprès des agences de voyages

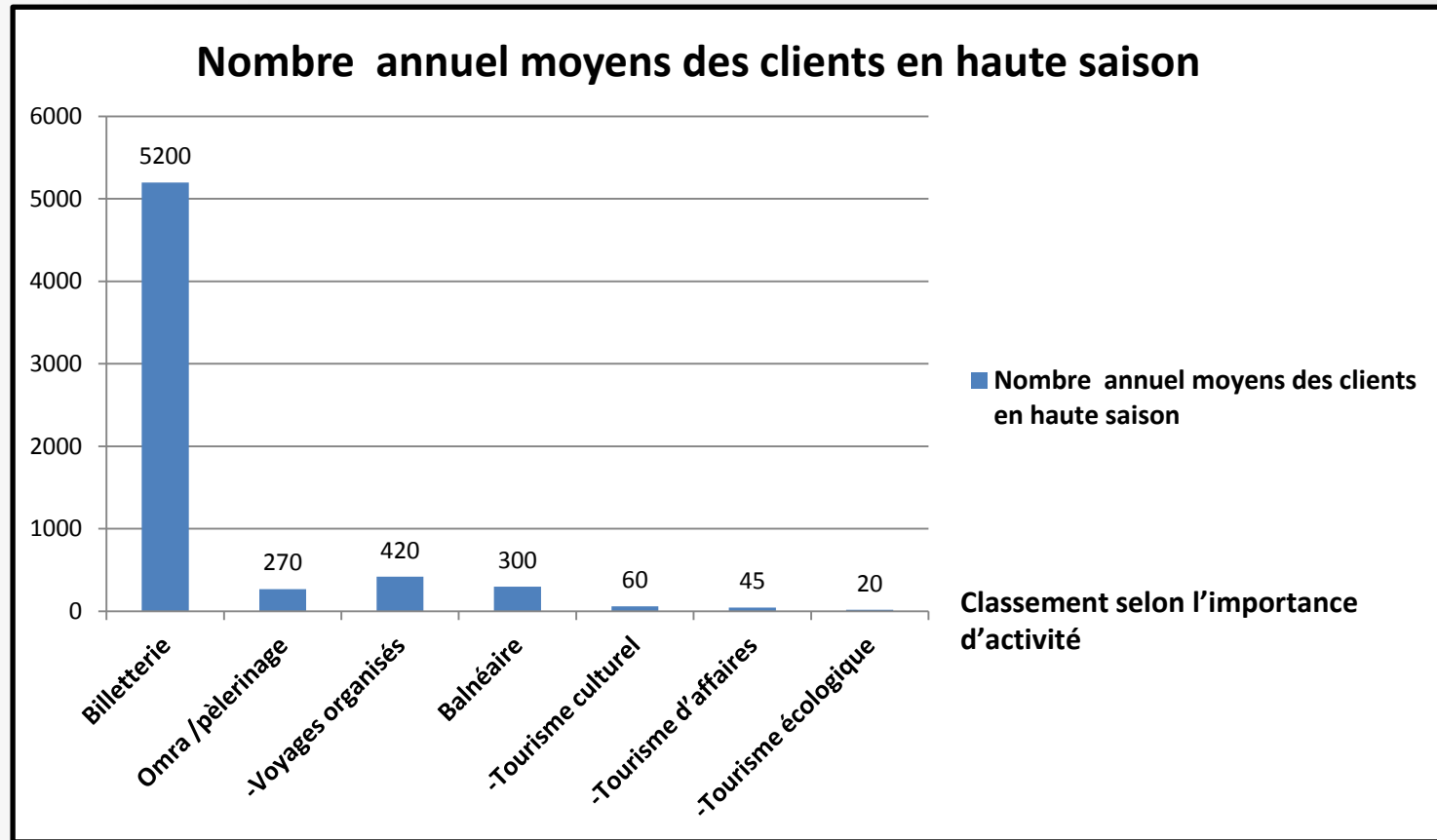
L'enquête auprès des agences de voyages vise à déterminer les caractéristiques de l'activité touristique

❖ en haute saison

et

❖ en basse saison

La haute saison



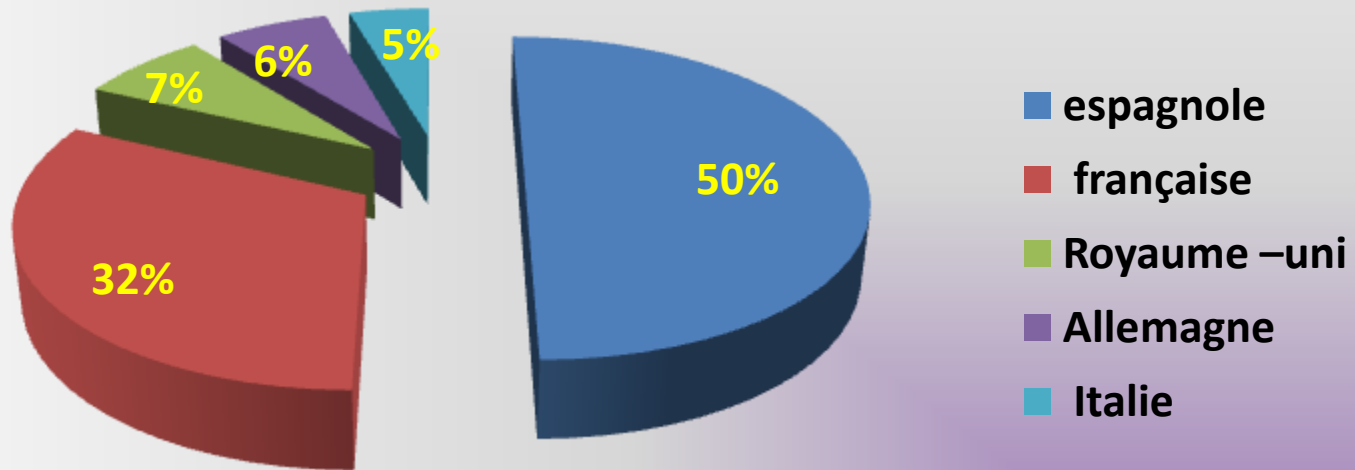
Enquête auprès des touristes

L'enquête auprès des touristes vise à déterminer :

- L'origine des touristes
- La durée minimale de séjour
- La nature de séjour

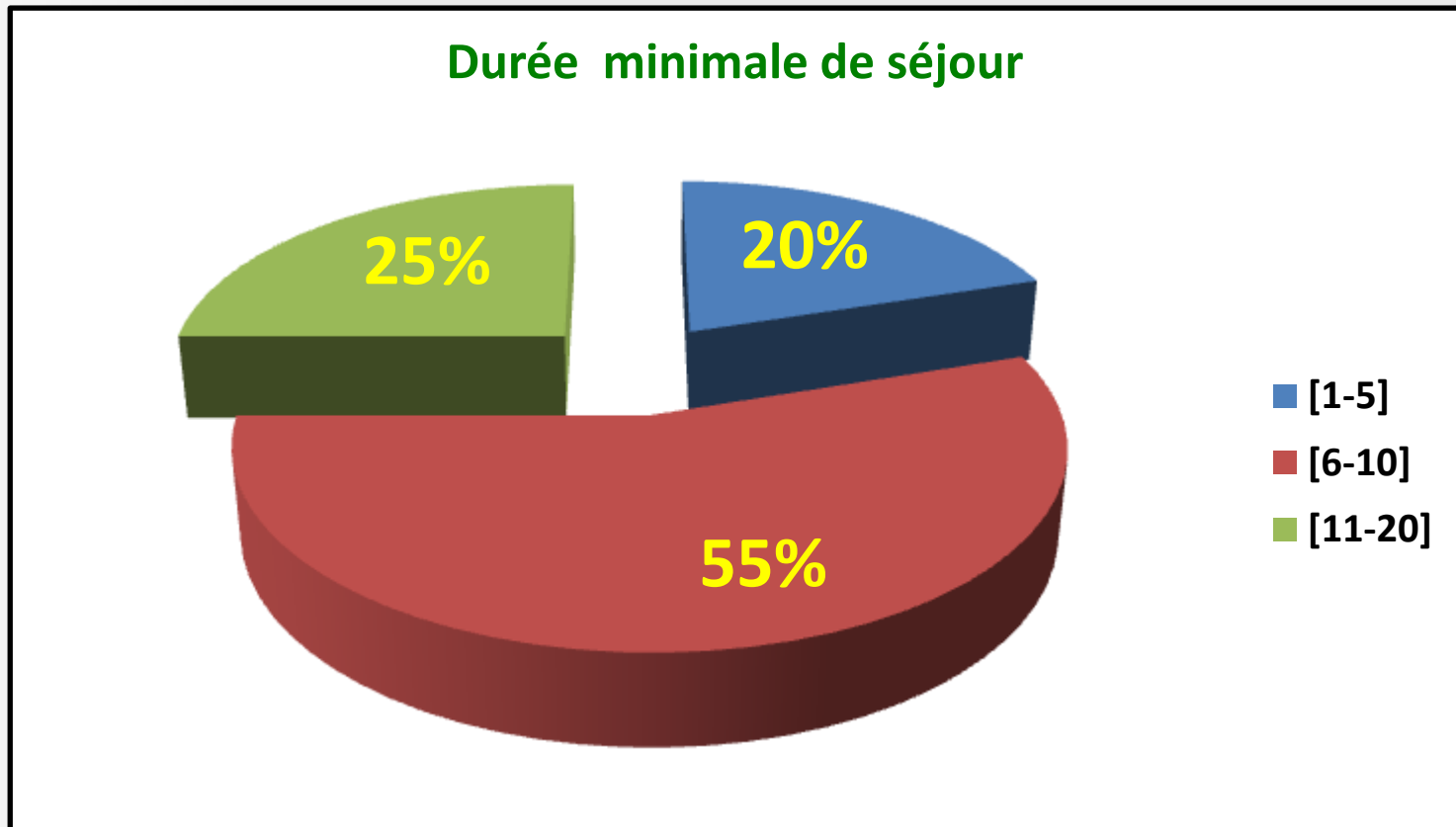
Enquête auprès des touristes

L'origine des touristes



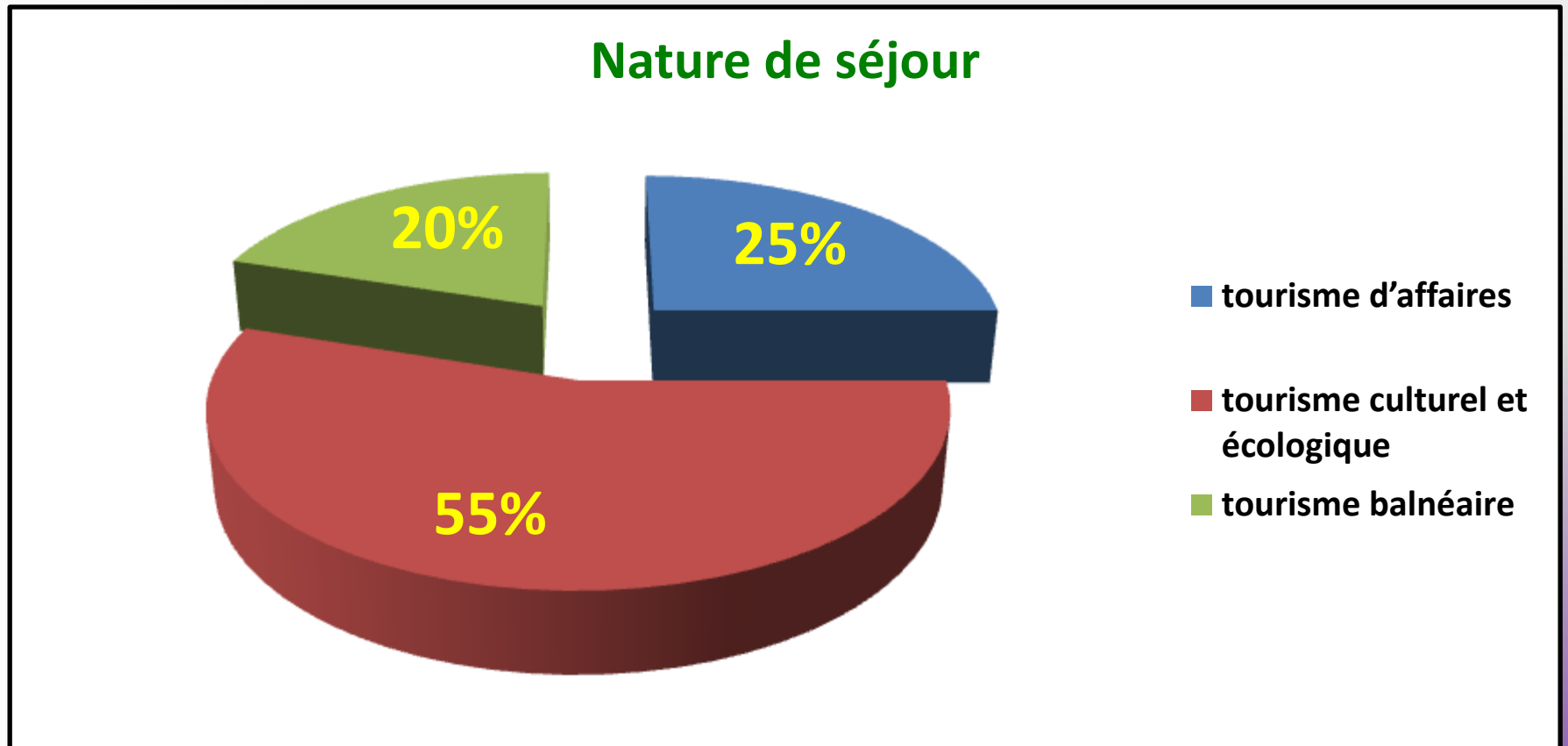
50% des espagnols, **32%** des français, **7%** Royaume-Uni, **6%** des allemands et **5%** sont des italiens

Enquête auprès des touristes



Nous constatons que **55%** des touristes séjournent pour une durée de **6 à 10 jours**

Enquête auprès des touristes



55% des touristes sont venus essentiellement pour le tourisme **culturel et écologique**

Analyse de l'offre

L'analyse de l'offre a été focalisée sur les agences: **RIF PLANETE**, **GULLIVER**, **LEHYAN TRAVEL** qui représentent les concurrents directs sur Tanger

-D'après l'analyse des résultats il ressort que :

-L'agence RIF PLANETE:

- est spécialisée en tourisme culturel et écologique
- néglige les activités classiques, notamment la billetterie, Hadj et Omra.
- Ignore la clientèle locale.

-Les autres agences

- organisent des circuits culturels hors Tanger, notamment vers les villes de Meknès, Fès et Marrakech.
- Organisent des circuits écologiques hors du Maroc.

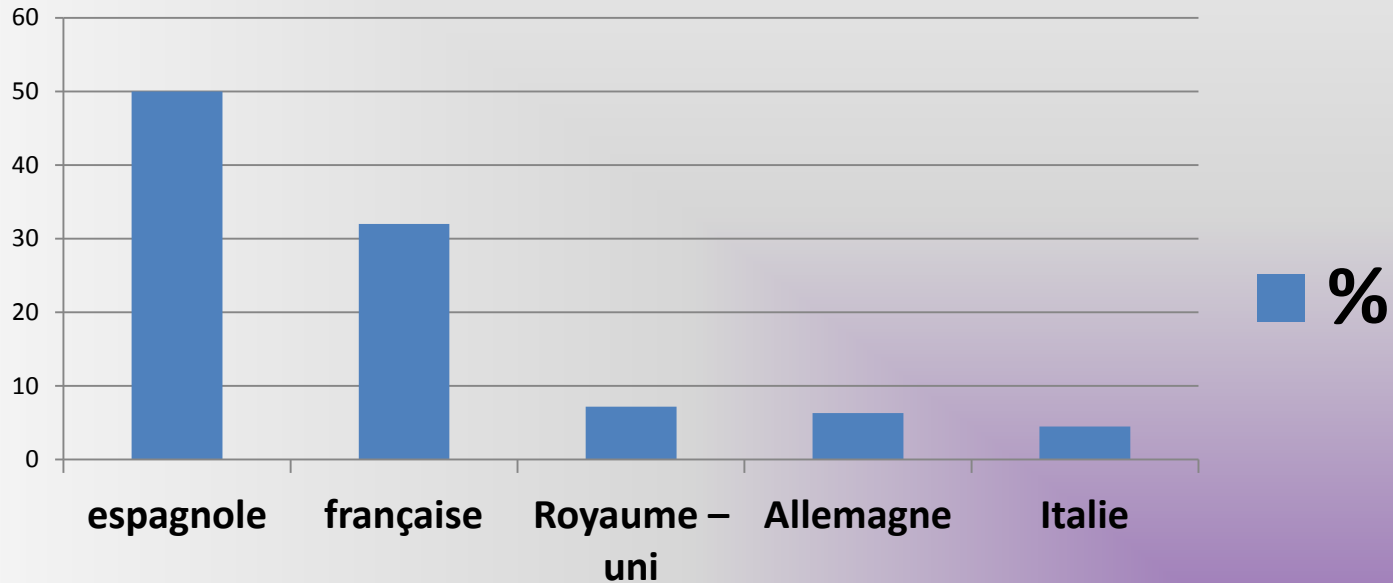
Analyse de la demande

Le sondage effectué auprès de la population cible vise à déceler:

- L'origine des touristes
- Nature de séjour
- Durée de séjour

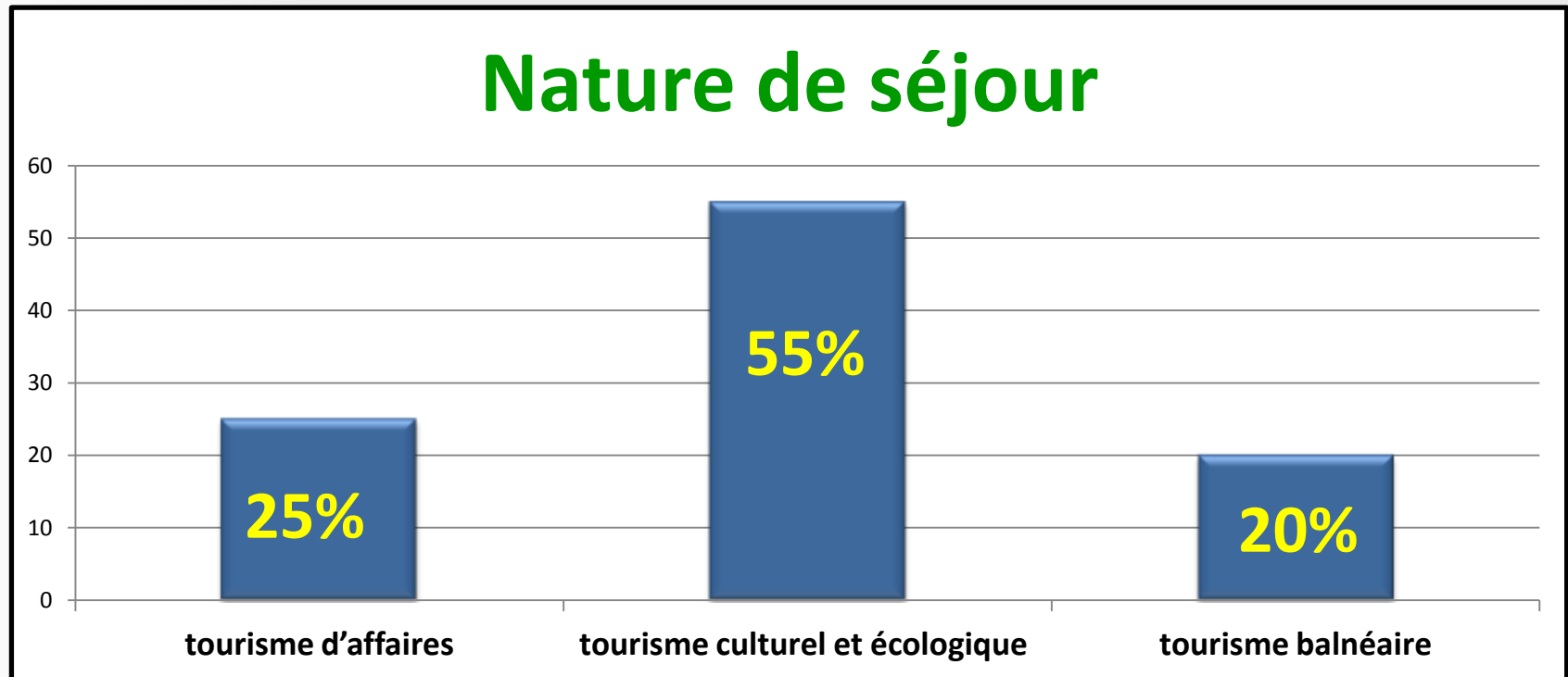
Analyse de la demande

L'origine des touristes



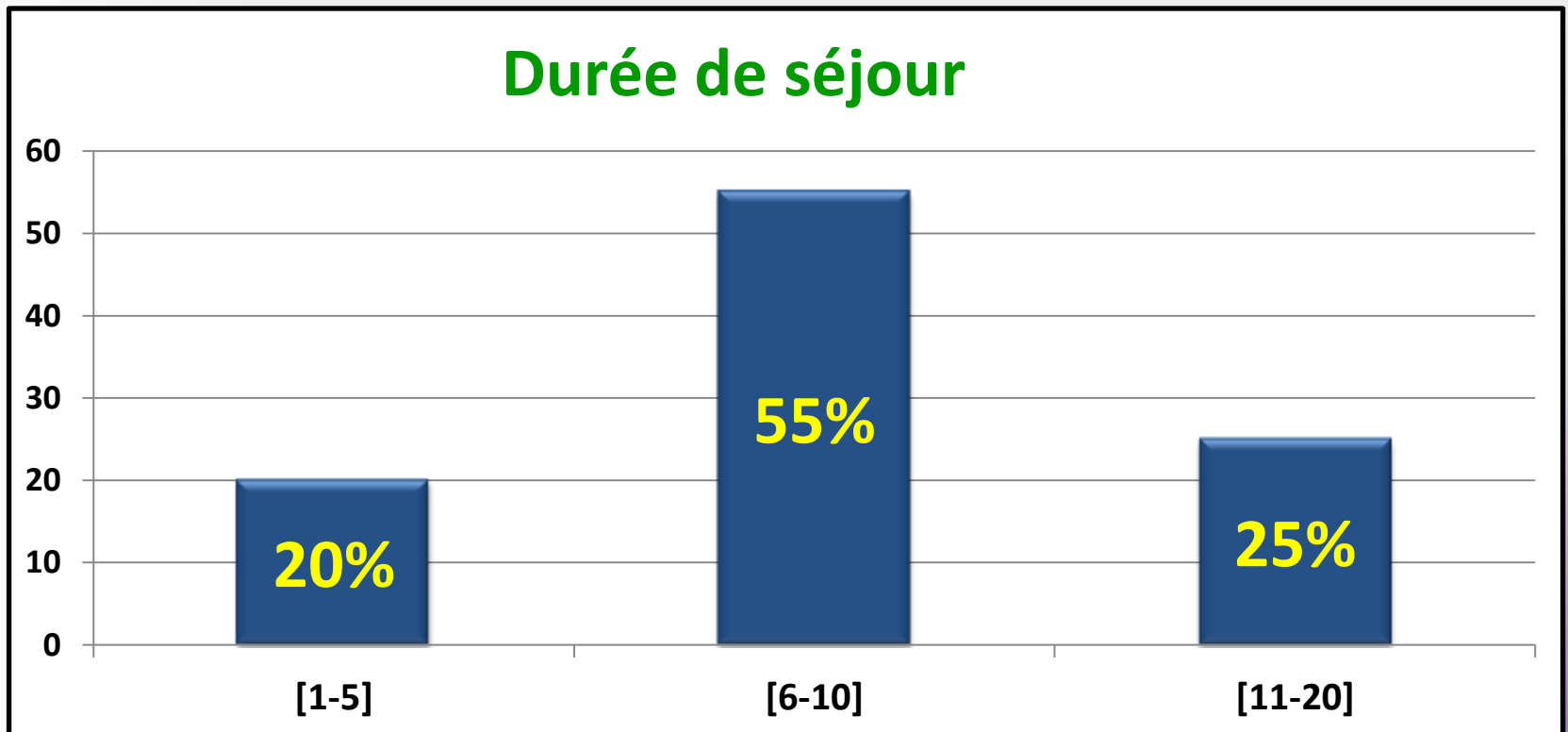
D'après le sondage effectué auprès de la population cible il s'avère que les principaux marchés émetteurs sont **l'Espagne et la France.**

Analyse de la demande



Le résultat dégagé du sondage effectué auprès de la population questionnée montre que la demande au niveau de Tanger est orientée, en premier lieu, vers le tourisme **culturel et écologique**, en second lieu vers **le tourisme d'affaires** et le tourisme **balnéaire** en troisième rang.

Analyse de la demande



D'après l'enquête, on constate que la majorité des touristes séjournent pour une période comprise **entre 6 jours et 10 jours**



Chapitre 2 : Etude économique

Section 2- Stratégie commerciale

I- Les produits

II-Communication

III-Ciblage de la clientèle

IV- L'analyse SWOT

Section 2- Stratégie commerciale

I- Les produits

1- Les produits culturels et écologiques

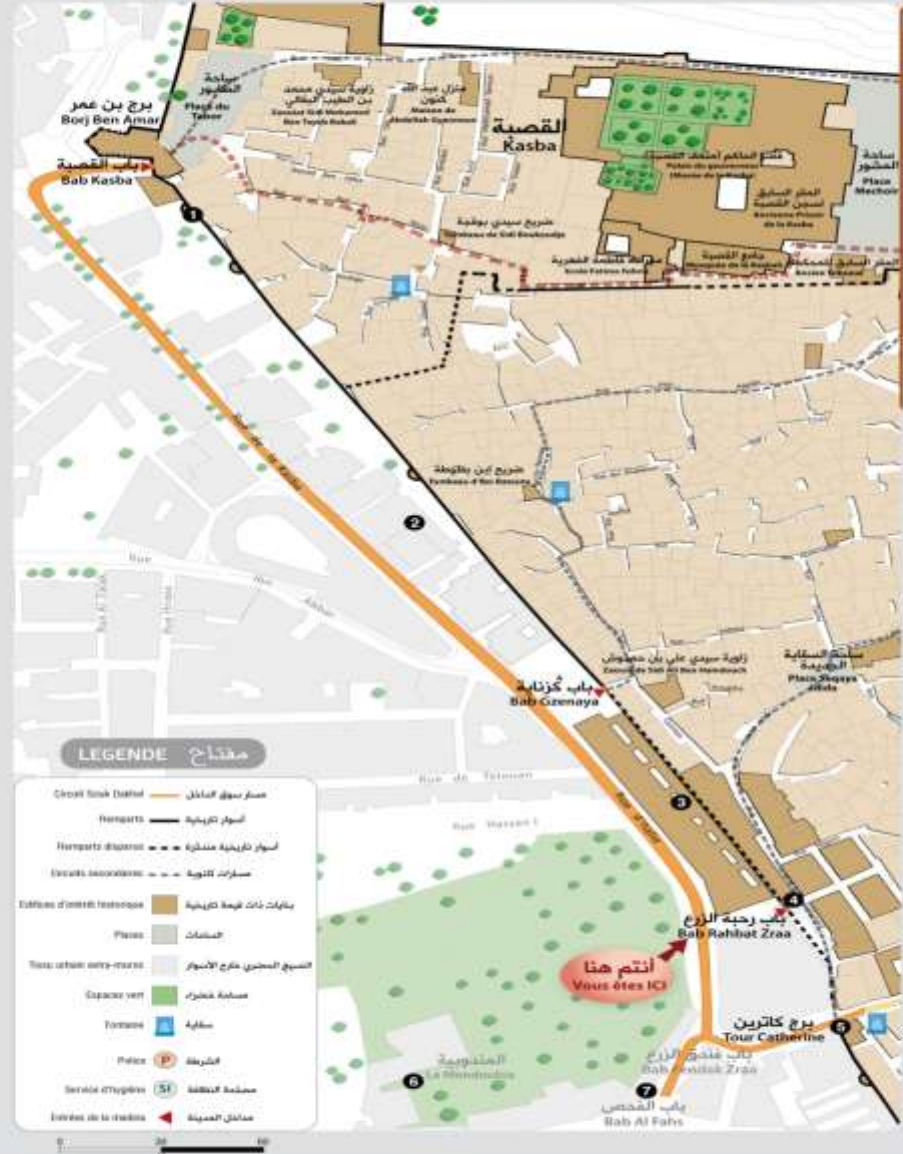
Circuits culturels	Circuits écologiques
Circuit des remparts	S.I.B.E de Perdicaris
Circuit Bni Idder	S.I.B.E de Tahaddart
Circuit Kasbah	S.I.B.E de My bouselham
Circuit Ouad ahardan	S.I.B.E de Jbel moussa
Circuit Dar baroud	S.I.B.E de Talasemtante
Circuit Souk-ddakhel	S.I.B.E de Jbel bouhachem

2- Les produits classiques

- Le tourisme balnéaire.
- La billetterie.
- La réservation d'hôtel
- Omra et Hadj

ممار الأسيوار Circuit des Remparts

- 1  الميوار العريبي
Rempart ouest
- 2  المبنى القديم للتلفراف الإنيديري
Ex-Bâtiment du Télégraphe anglais
- 3  بيانيات ريفي إنياليما
Bâtiments rue d'Italie
- 4  باب ريفي الزراف
Bab Rahbat Zraa
- 5  بريج كاترين
Tour Catherine
- 6  المنيوبيي
La Mendoubia
- 7  باب الفحيي
Bab Al Fahs



الاصلافا من ساحة 9 أبريل (سوق البار) ويصليق المنيوبيي ويعد لوتيار باب الفحيي يتراف الزراف في مساحي معالم هذا المسار الشاربيي الذي يوازي الميوار العريبي للميبيي العتيقريي. يصفق هذا المسار من أسوار الميبيي العتيقريي بأبوابه وأبوابه تصق البريي تعوي لتفرك البرغانيي (القرن 17م) ويتراف مسويك من الأبواب التاريخيي التي تريفق المنيوي بمصيفي الشاربيي تعوي لجزء من هذا الميوي يعتي البيانيات ذات الريفي المعماريي المتميزي بيانيات ريفي إنياليما الصربيي في لايصق الفرات الوضيي، ويعد بيانيات ريفي القصيي ويتراف باب القصيي الشهريي في ريفي الشمالي العريبي.

Depuis la place du 9 avril (Souk Dbarra ou Grand Socco) et les jardins de la Mendoubia, le visiteur passe par Bab Fahs pour entamer ce circuit qui longe, par l'extérieur, le rempart ouest de la médina. Cette muraille laisse encore apparaître des tronçons de murs et des tours semi-circulaires datant de l'époque portugaise (XVIIe siècle). Des portes assurant la communication avec l'espace intra-muros alternent avec des bâtiments présentant un grand intérêt architectural tels que ceux de la rue d'Italie, inscrits sur la liste du patrimoine national, ou ceux de la rue de la Kasba. À son extrémité nord-ouest, ce rempart est couronné par la célèbre Porte de la Kasba (Bab Kasba).

Starting from the 9 April Square (Souk Dbarra) and the gardens of the Mendoubia, the visitor enters through Bab Fahs to begin the external circuit which runs along the western wall of the Medina, featuring semicircular towers that date from the Portuguese era (17th century). The wall is pierced by several gates and is replaced in places by buildings of architectural interest such as those on Italy Street, which are included on the National Heritage list, or those on Kasba Street. At its Northwest end, this bulwark is crowned by the famous gate Bab Kasba.

Circuit écologique S,I,B,E Jbel Moussa



Catégorie : excursion – randonnée

Distance du parcours : 35 km

Difficulté: Facile à modéré

Durée du circuit : Une journée

Itinéraire et programme

9h30 :- Petit déjeuner traditionnelle

10 h 00 : Départ de Tanger Grand Soco

11h 30: Arrivée sur les lieux : (Parc de Jbel Moussa)

Bref exposé sur :

Le parc écologique et sa biodiversité

11h 30- 11h45

-Une faune et une flore riches et diversifiées.

12h00 : -Randonnées : pédestre – équestre

13h00 :-Escalade

14h -00:-Observation : faune – flore – paysages

14h30:- Déjeuner cher l'habitant

15h00 :- Un verre de thé à la menthe au café traditionnelle

15h30 :- Retour à Tanger



Section 2- Stratégie commerciale

La Communication

-Les canaux de communication à mettre en place sont :

-La publicité via les journaux, les panneaux et les spots publicitaire dans les médias

-Site web

-La promotion

-La participation aux salons et foires

Section 2- Stratégie commerciale

Ciblage de la clientèle

La démarche commerciale sera focalisée essentiellement sur les principaux marchés émetteurs :

L'Espagne, La France, la royaume- uni , l'Allemagne, et l'Italie, en leur offrant les produits qui s'adaptent aux besoins ressentis lors de dépouillage des questionnaires :

le tourisme culturel et écologique dont la demande oscille autour de **55 %** ainsi que la billetterie, le tourisme d'affaires et le balnéaire.

Section 2- Stratégie commerciale

L'analyse SWOT

FORCES

- ✓ La ville de Tanger possède de grandes potentialités en Tourisme culturel
- ✓ La région de Tanger-Tétouan regorge de grandes potentialités en Tourisme Responsable.
- ✓ 1 seul concurrent direct sur Tanger : AGENCE RIF PLANETE
- ✓ Marché de Tourisme Responsable en évolution continue.
- ✓ Proximité des principaux marchés émetteurs.

OPPORTUNITES

- ✓ Développement du Tourisme culturel à Tanger après le fonctionnement du port de plaisance (en cours de construction)
- ✓ Faible concurrence à court et moyens terme
- ✓ Possibilité d'accroître la part du marché dans un bref délais

Section 2- Stratégie commerciale

L'analyse SWOT

FAIBLESSES

- ✓ Infrastructures insuffisantes .
- ✓ Les espaces naturels peu dynamisés en raison de la non motivation des acteurs
- ✓ Problème d'accès aux zones touristiques.

MENACES

- ✓ Persistance de la crise économique mondiale.
- ✓ Rythme lent de développement du Tourisme responsable.
- ✓ Les clients Marocains sont peu sensibilisés au Tourisme responsable.

Chapitre -3- ETUDE FINANCIERE

Cette étude s'articule autour de trois axes :

- Le plan de financement
- Le compte de produits et de charges prévisionnel pour les cinq premières années
- La rentabilité du projet

Le plan de financement

- Les frais préliminaires sont estimés : **5000 DH**
- L'actif immobilisé est estimé à : **268920 DH**
- Besoin en fond de roulement estimé à : **118320 DH**
- Apports personnels des associés : **387240 DH**

bilan de création

ACTIF	Montant	PASSIF	Montant
<u>Actifs immobilisé</u>		<u>Financement permanent</u>	
Immobilisation en non valeur		Capitaux propres	
Frais préliminaires	5000	Capital social ou personnel	387240
Immobilisations corporelles			
Mobilier , Matériel de Bureau Et aménagement divers	63900		
Immobilisation financière	200 000		
Dépôt et cautionnement versé			
<u>Actif circulant</u>	0	<u>Passif circulant</u>	0
<u>Trésorerie - Actif</u>		<u>Trésorerie – Passif</u>	0
Banque	100 000		
Caisse	18320		
TOTAL	387240	TOTAL	387240

Compte d'exploitation prévisionnel

-Charges variables :

Eléments	Eau/ élec	Tél fix	Publ	Internet	Femme de ménage	Parking	Fournitures de bureau	TOTAL
2014	3600	8400	3600	1440	1200	1200	1200	20640

-Charges fixes :

Poste	Administrateur	Directeur commercial	Assistante commerciale	Total
Salaires annuels en dhs	60000	60000	36000	156000

Les charges sociales sont arrêtées à 31356 DH

Les amortissements sont arrêtés à 9509,5 DH

Compte d'exploitation prévisionnel

-Chiffre d'affaires :

rubrique	Moyenne annuelle des clients par agence	Moyenne annuelle des clients prise en considération
Culturel	60 clients	34% soit 20 clients
Ecologique	20 clients	100 % soit 20 clients

rubrique	Billetterie	Réservation d'hôtels	Location de vooiture	Omra	Haj
Moyenne annuelle /agence	5200	765(V.organi sé+Balnéaire +T A+TCE)	805(VO+BLN +TA+TCE)	230	45
Moyenne annuelle retenue	20% Soit 1040	50% Soit 382	50% Soit 403	20%Soit 46	50% Soit 23

Compte d'exploitation prévisionnel

Chiffre d'affaires

Produits	Prix unitaire	Nombre de clients	Chiffre d'affaires/ Produit
Circuits culturels			
Circuit des remparts	500	20	10000
Circuit Bni Idder	500	20	10000
Circuit Kasbah	500	20	10000
Circuit Ouad ahardan	500	20	10000
Circuit Dar baroud	500	20	10000
Circuit Souk-ddakhel	500	20	10000
SOUS-Total			60000
Circuits écologiques			
S.I.B.E de Perdicaris	550	20	11000
S.I.B.E de Tahaddart	600	20	12000
S.I.B.E de My bouselham	700	20	14000
S.I.B.E de Jbel moussa	600	20	12000
S.I.B.E de Talasemtante	900	20	18000
S.I.B.E de Jbel bouhachem	900	20	18000
SOUS-Total			85000
Produits classiques	Marge		
La billetterie	120 DHS	1040	124800
La réservation d'hôtel	40	382	15200
Location voiture	100	403	40300
Omra	3000	46	138000
Hadj	5000	23	115000
Sous-Total			433300
TOTAL			578300

Chiffre d'affaires






Pour les années à venir , nous estimons une évolution annuelle de 50% sur les produits Culturelle et écologique et 5% sur les produits classiques

Produits	2 ^{ème} Année	3 ^{ème} Année	4 ^{ème} Année	5 ^{ème} Année
Circuits culturels				
Circuit des remparts	15000	22500	33750	50625
Circuit Bni Idder	15000	22500	33750	50625
Circuit Kasbah	15000	22500	33750	50625
Circuit Ouad ahardan	15000	22500	33750	50625
Circuit Dar baroud	15000	22500	33750	50625
Circuit Souk-ddakhel	15000	22500	33750	50625
Sous-Total	90000	135000	202500	303750
Circuits écologiques				
S.I.B.E de Perdicaris	16500	24750	37125	55688
S.I.B.E de Tahaddart	18000	27000	40500	60750
S.I.B.E de My bouselham	21000	31500	47250	70875
S.I.B.E de Jbel moussa	18000	27000	40500	60750
S.I.B.E de Talasemtante	27000	40500	60750	91125
S.I.B.E de Jbel bouhachem	27000	40500	60750	91125
Sous-Total	127500	191250	286875	430313
Produits classiques				
La billetterie	131040	137592	144472	151696
La réservation d'hôtel	15960	16758	17596	18476
LOCATION DE VOITURES	42315	44431	46653	48986
Omra	144900	152145	159753	167741
HadJ	120750	126788	133128	139784
Sous-Total	454965	477714	501602	526683
TOTAL	628965	803964	990975	1260746

Compte d'exploitation previsionnel

	2014	2015	2016	2017	2018
<u>Produits d'exploitations (I)</u>	<u>578300</u>	<u>628965</u>	<u>803964</u>	<u>990975</u>	<u>1260746</u>
Ventes de biens et services produits	578300	628965	803964	990975	1260746
<u>Charges d'exploitation (II)</u>	<u>225605,5</u>	<u>228701,5</u>	<u>229733,5</u>	<u>230765,5</u>	<u>231797,5</u>
-Achats consommés de matières et fournitures	4800	5520	5760	6000	6240
-Autres charges <i>externes</i>	15840	18216	19008	19800	20592
-Impôts et taxes	8100	8100	8100	8100	8100
-Charges personnels	187356	187356	187356	187356	187356
-Dotations d'exploitation	9509,5	9509,5	9509,5	9509,5	9509,5
<u>Résultat d'exploitation</u>	<u>352694,5</u>	<u>400263,5</u>	<u>574230,5</u>	<u>760209,5</u>	<u>1028948,5</u>
III=(I)-(II)					
<u>Produits financiers (IV)</u>	0	0	0	0	0
<u>Charges financières(V)</u>	0	0	0	0	0
<u>Résultat financier</u>	0	0	0	0	0
VI= (IV)-(V)					
<u>Résultat courant</u>	<u>352694,5</u>	<u>400263,5</u>	<u>574230,5</u>	<u>760209,5</u>	<u>1028948,5</u>
III + VI					
Produits non courants (VII)	0	0	0	0	0
Charges non courantes(VIII)	0	0	0	0	0
<u>Résultat non courant</u>	0	0	0	0	0
(IX)=VII-VIII					
<u>Résultat avant impôt</u>	<u>352694,5</u>	<u>400263,5</u>	<u>574230,5</u>	<u>760209,5</u>	<u>1028948,5</u>
Impôt sur les sociétés	61721,54	70046,11	100490,33	133036,66	180065,98
<u>Résultat net de l'exercice</u>	<u>290972,97</u>	<u>330217,39</u>	<u>473740,17</u>	<u>627172,84</u>	<u>848882,6</u>

Le compte de produits et de charges prévisionnel pour les cinq premières années

- Le résultat prévu pour la 1^{ère} année  578300 DH (25% CE et 75% CLASS)
- Le résultat prévu pour la 2^{ème} année  628965 DH (28% CE et 72% CLASS)
- Le résultat prévu pour la 3^{ème} année  803964 DH (41% CE et 59% CLASS)
- Le résultat prévu pour la 4^{ème} année  990975 DH (49% CE et 51% CLASS)
- Le résultat prévu pour la 5^{ème} année  1260746 DH (58% CE et 42 % CLASS)

Etude de la rentabilité

-La rentabilité économique

Les années	2014	2015	2016	2017	2018
Rentabilité économique	0,75	0,85	1,22	1,62	2,19

-La rentabilité financière :

Les années	2014	2015	2016	2017	2018
Rentabilité économique	0,75	0,85	1,22	1,62	2,19

4^{ème} partie


Etude juridique

Introduction

- Cette étude consiste en



l'énumération des facteurs économiques, juridiques, stratégiques et organisationnels qui ont abouti au choix de la forme juridique.

 **Au-delà de cette nécessité, précisera le montant du Capital, la part des associés ainsi que les conditions réglementaires à remplir par le porteur du projet.**

Etude juridique

Choix de la forme juridique.

La SARL est l'outil idéal pour l'exploitation des petites et moyennes entreprises vue ses **avantages de simplicité suivants**:

- Il n'est pas nécessaire de réunir cinq personnes ni d'instituer une dualité de direction.
- Le formalisme reste moins pesant que dans la SA
- la présence d'un CAC (commissaire aux comptes) n'est pas imposé que si le seuil de chiffre d'affaires est franchi (50 000 000 DH HT à la fin de l'exercice)
- Les associés n'ont pas la qualité de commerçant; on peut donc y faire entrer des mineurs ou des interdits de commerce tel des fonctionnaires ou des avocats.
- Leur responsabilité est limitée au montant des apports

Alors : **le choix s'est porté sur la S.A.R.L**

II- Inventaire des dispositions légales, administratives et fiscales pour la création d'une S.A.R.L

- 1-Demande de certificat négatif**
- 2-Préparation du dossier de création**
- 3-Siège social – Etablissement des statuts**
- 4-Etablissement des bulletins de souscription**
- 5-Etablissement de la déclaration de souscription et de versement**
- 6-Blocage du capital**
- 7-Dépôt de dossier de création d'entreprise**
- 8-Enregistrement des actes (statut , contrat de bail , .)**
- 9-Inscription à la taxe professionnelle et identification fiscale**
- 10-Immatriculation au registre de commerce**
- 11-Affiliation à la CNSS**
- 12-Retrait du dossier de création d'entreprise**
- 13-Publication de l'avis d'immatriculation**

1- Procuration du certificat négatif

C'est un document qui atteste en effet que la dénomination, sigle ou enseigne demandé n'est pas déjà utilisé et peut être donc exploité pour l'immatriculation au Registre du Commerce.

1- Procuration du certificat négatif

➤ Entreprises concernées

- ✓ Toutes les sociétés commerciales sauf les entreprises individuelles qui n'optent pas pour enseigne.

➤ Où

- ✓ En ligne : www.directinfo.ma
- ✓ Centre Régional d'Investissement / Guichet OMPIC

➤ Organisme concerné

- ✓ Office marocaine de la propriété industrielle et commerciale (OMPIC)

➤ Documents à présenter

- ✓ Formulaire à télécharger et à remplir sur www.ompic.org.ma
- ✓ CIN du demandeur

➤ Frais

- ✓ 230 MAD pour les personnes morales
- ✓ 170 MAD pour les personnes physiques

2- Préparation du dossier de création

A- Etablissement de siège social :

- Le siège social de l'entreprise est le lieu, précisé dans les statuts, qui constitue son domicile juridique et sa nationalité. Il peut s'agir soit d'une domiciliation, d'un bail commercial ou d'une propriété.

B-Etablissement des statuts :

- Le statut est un ensemble de dispositions contractuelles, légales qui définissent les règles impersonnelles et objectives applicables à une situation juridique déterminée.
- Le statut peut être un acte notarié : rédigé par un notaire à la demande du client ou sous seing privé rédigé par les parties ou par des tiers (fiduciaire ou conseiller juridique...).

➤ **Entreprise concernées**

- ✓ Toutes les sociétés commerciales sauf les personnes physiques et la succursale.

➤ **Organisme concerné**

- ✓ Avocat, notaire, expert comptable, fiduciaire, comptable, conseiller juridique

➤ **Frais**

- ✓ Honoraires du cabinet
- ✓ Timbres de 20 MAD sur chaque feuille

Blocage du capital

il faut bloquer le capital auprès de la banque, celle-ci nous délivrera une attestation de blocage.

Au moins le $\frac{1}{4}$ du capital devra être bloqué au moment de la création et le reliquat dans un délai de cinq ans pour la SARL et trois ans pour la SA .

➤ **Entreprises concernées**

✓ SA, SARL (si le capital social dépasse 100 000 MAD) .

➤ **Organisme concerné**

✓ Banque

➤ **Documents à présenter**

✓ Projet des statuts signé par tous les associés

✓ Copie du certificat négatif

✓ Copie du CIN du gérant

dépôt du dossier de création d'entreprise

➤ **Entreprise concernées**

- ✓ **Toutes les sociétés.**

➤ **Où**

- ✓ **Centre Régional d'Investissement / Guichet
Dépôt**

Traitement du dossier de création d'entreprise

Les dossiers de création sont traités au niveau du Back office par les représentants des différentes administrations concernées par la création (impôts, CNSS etc.).

Enregistrement des actes :

-La formalité de l'enregistrement a pour effet de faire acquérir date certaine aux conventions sous seing privé et d'assurer la conservation des actes. Il donne lieu à la perception d'un impôt dit "droit d'enregistrement".

➤ Actes à enregistrer

✓ Statuts, contrat de bail, PV (désignation du gérant, nomination du président, commissaire aux comptes, administrateurs).

➤ Organisme concerné

✓ Direction Régionale des Impôts représentée au sein du CRI

➤ Frais

✓ Statuts : 1% du capital - minimum 1000 MAD

NB : pénalité de 30% si l'acte dépasse 30 jours

✓ Contrat de bail : droit fixe de 200 MAD.

NB : pénalité de 200 MAD si l'acte dépasse 30 jours.

✓ PV : droit fixe de 200 MAD.

Inscription à la taxe professionnelle et identification fiscale

Identification de la société au niveau des impôts.

➤ **Entreprises concernées**

Toutes les sociétés.

➤ **Organisme concerné**

Direction Régionale des Impôts représentée au sein du CRI

➤ **Frais**

Néant

Immatrication au registre de commerce

- Le registre de commerce est un casier qui centralise un certain nombre d'informations juridiques légales qui constituent la carte d'identité de l'entreprise.
- L'immatrication au registre de commerce est une étape obligatoire pour toute entité physique ou morale qui désire prétendre aux statuts de commerçant ou de société.
Entreprises concernées Toutes les sociétés.

Entreprises concernées Toutes les sociétés.

Organisme concerné Tribunal de commerce représenté au sein du CRI.

Frais

- 350 MAD pour les personnes morales.

- 150 MAD pour les personnes physiques.

Affiliation à la CNSS

L'affiliation à la CNSS est une obligation légale. Toute entreprise assujettie au régime de sécurité sociale doit être affiliée à la CNSS qui lui délivre dès lors un numéro d'affiliation qui vaut reconnaissance administrative de son identification, son enregistrement et son rattachement au régime.

Entreprises concernées Toutes les sociétés.

Organisme concerné Caisse Nationale de la Sécurité Sociale représentée au sein du CRI.

Frais Néant

➤ **Le retrait du dossier de création d'entreprise :**

Après traitement du dossier, il faut retirer le dossier muni du récépissé de dépôt.

➤ **Publication de l'avis d'immatriculation :**

Une fois la société immatriculée au registre de commerce et dans un délai n'excédant pas un mois, **deux publicités** sont obligatoires au journal d'annonces légales et au bulletin officiel.

-Publication au bulletin officiel :

Où

- Centre Régional d'Investissement
- Imprimerie Officielle

**Organisme
concerné**

Imprimerie Officielle

Frais

- 4 MAD / ligne
- 15 MAD de frais d'envoi

- Publication au journal d'annonces légales :

Où

Journal d'annonces légales

Organisme concerné

Journal d'annonces légales

Frais

8. à 10 MAD / ligne

Procédure d'octroi de l'autorisation pour la création d'une agence de voyage :

Selon la LOI N° 31-96 Portant statut des agences de voyages :

Sont désignés par le thème d'agence de voyages différents types de structures, habilités soit à **vendre des billets**, soit à mettre en œuvre des **voyages**, soit les **deux à la fois**.

Conditions à satisfaire

Pour les personnes physiques:

- Etre âgées de 23 ans au moins
- Présenter des garanties de moralité et de crédibilité et ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer, consécutives à une condamnation à une peine criminelle, à une peine d'emprisonnement supérieure à trois mois sans sursis ou six mois avec sursis pour délit, à l'exclusion des délits involontaires, ou pour fraude en matière de contrôle des changes
- N'avoir pas fait l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire

Conditions à satisfaire

Pour les personnes physiques: (suite)

- Justifier de **garanties financières suffisantes**, résultant d'un **cautionnement permanent** et ininterrompu, spécialement affecté à la garantie des engagements contractés à l'égard des clients et des prestataires de services. Le montant et la forme de ce cautionnement sont fixés par voie réglementaire
- Justifier d'une **assurance contractée** contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile professionnelle
- Disposer d'une **installation matérielle appropriée**, dûment constatée par l'administration de tutelle sur la base d'une liste d'équipements fixée par voie réglementaire

Conditions à satisfaire

Pour les personnes physiques: (suite)

Etre titulaire **du diplôme du 2e cycle des établissements supérieurs** de formation de cadres relevant du Département chargé du tourisme ou d'un diplôme équivalent, assorti d'une expérience de deux ans dans une agence de voyages,

ou

d'un **diplôme de 1er cycle de** ces mêmes établissements, option techniques de production et de vente, assorti **d'une expérience de 4** ans dans une agence de voyages,

ou

avoir participé à **l'exercice des activités d'agence de voyages pendant au moins sept** ans, en qualité de directeur technique ou commercial ou de chef d'agence de voyages.

Conditions à satisfaire

Pour les personnes morales

Les personnes morales candidates à une licence d'agence de voyages **ne doivent pas avoir fait l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire**, et les personnes proposées pour la direction de ces agences, doivent répondre à l'ensemble des conditions précitées.

Les licences sont délivrées à titre **provisoire** pour une **durée maximum d'un an**.

Les licences **définitives** seront délivrées lorsque les intéressés auront justifié à l'Administration que pendant ce délai ils ont créé un nombre minimum **d'emplois permanents** et réalisé au moins **50% de leur chiffre d'affaires en devises**.

Conditions à satisfaire

Pour les personnes morales (suite)

Le nombre minimum d'emplois permanents est fixé par voie réglementaire.

Les agences de voyages doivent avoir une **dénomination commerciale qui ne doit prêter à confusion** avec celle d'aucun autre organisme.

La demande de licence d'agence de voyages est établie en trois exemplaires sur des formulaires fournis par le Ministère chargé du Tourisme. Elle est adressée par lettre recommandée avec accusé de réception au Ministre chargé du tourisme, accompagnée des documents suivants :

Dossier pour les personnes physiques:

- 1-Un extrait d'acte de naissance ou toute pièce en tenant lieu ;
- 2-Un extrait du casier judiciaire ou de la fiche anthropométrique délivré depuis moins de trois mois ;
- 3-Un certificat d'inscription au registre du commerce ou, le cas échéant, l'engagement de s'y inscrire comme agent de voyages dans un délai maximum de deux mois après l'obtention de la licence ;
- 4-Des pièces relatives à l'organisation matérielle de l'agence : plan de situation, plan d'aménagement intérieur, détail de l'équipement;
- 5-Les diplômes, certificats ou autres documents susceptibles d'attester la qualification professionnelle du demandeur ;
- 6-La liste du personnel et ses qualifications ;
- 7-Un rapport établi par le demandeur sur les activités qu'il envisage d'entreprendre ;
- 8-Une attestation bancaire justifiant la capacité à financer le projet.

Dossier pour les personnes morales:

- 1-Un exemplaire certifié conforme à l'original des statuts de la société
- 2-Les documents prévus pour les personnes physiques
- 3-Pour le Directeur de l'agence de voyages : un extrait d'acte de naissance, un extrait du casier judiciaire ou de la fiche anthropométrique délivré depuis moins de trois mois et les diplômes, certificats ou autres documents susceptibles d'attester la qualification professionnelle du demandeur
- 4-La licence provisoire n'est délivrée par l'autorité gouvernementale chargée du tourisme qu'après justification du dépôt du cautionnement qui est fixé à deux cent mille dirhams (200.000 DH).
- 5-La licence provisoire d'agence de voyages est délivrée par l'autorité gouvernementale chargée du tourisme, après avis du comité technique consultatif dans les trois mois qui suivent le dépôt ou la réception de la demande.
- 6-La licence d'agence de voyages comporte un numéro, la raison sociale complète et l'adresse de l'agence.