

C4



ال confédération nationale للسياحة
。ИХИΛQ.ИΞ†.ИΠΕΙς†И.Θς.Λ†
Confédération Nationale du Tourisme



■ CONCEVOIR · GUIDE 4/4

Produits locaux & artisanat

Vendre une histoire, pas juste un produit

Produits locaux & artisanat

Vendre une histoire, pas juste un produit.

Sourcer, intégrer et raconter le terroir et le savoir-faire marocains — avec, pour chaque affirmation, la pièce qui l'établit.

Éditeur

Confédération Nationale du Tourisme (CNT) — Maroc

Conception, recherche et rédaction

CASBAH — www.casbah.ma

Collection

Onze guides thématiques pour les professionnels du tourisme, organisés en trois familles : **Concevoir** l'offre et l'expérience · **Naviguer** dans l'organisation et la sécurisation · **Toucher** les marchés et la distribution.

État de l'information

Les données réglementaires et documentaires évoluent ; leur état en vigueur se consulte auprès des sources citées.

Édition

Première édition · **version 1.1** · publiée en octobre 2026 · version française



Version vivante

Le guide, ses fiches, son quiz et sa vidéo : cntacademy.ma/11guides

Document professionnel, ce guide **ne constitue ni un avis juridique, ni un contrôle sanitaire, ni une certification**. Il présente les documents existants, les organismes qui les délivrent et ce que chacun prouve. L'appréciation de la salubrité d'un produit relève de l'autorité sanitaire, celle de la validité d'un contrat relève d'un juriste. Les trames contractuelles sont des supports pédagogiques, dont l'emploi suppose la validation d'un juriste.

REPÈRES · TROIS REGISTRES, JAMAIS CONFONDUS

Comme dans les autres guides de la collection, chaque information porte l'un de trois registres.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

Une règle qui s'impose, avec sa source.

◇ RÉFÉRENCE INTERNATIONALE · sans valeur contraignante au Maroc

Une pratique établie ailleurs, présentée pour son mécanisme.

🔍 REPÈRE DE GESTION

Une méthode de travail proposée par la CNT, sans valeur réglementaire.

LA CONVENTION DE LECTURE

La pièce justificative est toujours nommée : le document, l'organisme qui le délivre, ce qu'il prouve — et ce qu'il ne prouve pas.

✓ PROUVE

Ce que le document établit, et rien de plus.

✗ NE PROUVE PAS

Ce qui relève d'un autre document ou d'un test.

QUATRE OBJETS · PRÉSENTS DANS LES ONZE GUIDES

À RETENIR

« **Ce qu'il faut retenir** » referme chaque chapitre ; il est suivi, hors encadré, de « La suite, en une phrase ».

◇ REGISTRE

La **pastille de registre** dit d'où vient la règle : droit marocain, référence internationale, repère de gestion.

✓ PROUVE

Le **couple prouve / ne prouve pas** accompagne chaque document présenté.

▲ N1 Guide 04

Le **renvoi** indique qu'un sujet est traité dans un autre volume, par son code de collection.

Sommaire

Comment lire ce guide

04

Ouverture — Le marché d'exportation qui vient à vous

05

Chapitre 1 — Cinq registres, et aucun n'implique les autres

09

1.0 La carte du territoire	10
1.1 Le statut coopératif : une organisation, pas une garantie	11
1.2 La conformité sanitaire : le registre qui n'est jamais optionnel	13
1.3 Les signes d'origine : le dispositif le plus exigeant	14
1.4 Le label collectif « Terroir du Maroc » : le raccourci de vérification	16
1.5 L'artisanat : registre, signes distinctifs et labels	17
1.6 Le tableau qui résume tout	21

Chapitre 2 — Qualifier un fournisseur

23

2.1 Cinq pièces, et l'ordre dans lequel on les demande	24
2.2 La capacité : là où les partenariats se cassent	25
2.3 Le test pilote : environ treize semaines	26
2.4 Six situations fréquentes	27

Chapitre 3 — Trois façons d'intégrer le local

29

3.1 Acheter, distribuer, ou mettre en relation	30
3.2 L'atelier : cinq modèles de rémunération	32
3.3 La boutique et le dépôt-vente	34

3.4 « Où puis-je acheter ce tapis ? »	35
---------------------------------------	----

Chapitre 4 — Raconter sans inventer

36

4.1 Une affirmation, c'est une promesse vérifiable	37
4.2 La fiche d'histoire produit	38
4.3 Trois zones sensibles	38
4.4 Le risque de la mise en scène	39

Chapitre 5 — Ce que font les autres, et ce qui est transposable

40

5.1 Ce qui se transpose, et ce qui relève d'un autre cadre	42
5.2 Les routes thématiques : à quelles conditions	43

Fiche pratique — six outils

45

Outil 1 · Fiche de qualification d'un fournisseur local	46
Outil 2 · Que prouve chaque document ?	47
Outil 3 · Capacité, saisonnalité, pilote d'environ 13 semaines	48
Outil 4 · Rémunérer un atelier	49
Outil 5 · Approvisionnement et dépôt-vente	50
Outil 6 · Fiche d'histoire produit et contrôle à réception	51

Quiz — dix-huit questions, trois niveaux, réponses commentées

53

Rejoindre la CNT — présentation et adhésion

57

Adhérer à la CNT — dossier de candidature et barème des cotisations	58
---	----

MODE D'EMPLOI

Comment lire ce guide

Quatrième et dernier volume de l'axe **Concevoir**, le guide 06 s'appuie sur **C1 — Hébergements innovants** pour le classement et l'ancrage local, et précède **T1 — Accès aux marchés** pour les marchés émetteurs. Lorsqu'un point relève d'un autre volume, un renvoi par code l'indique.

Deux conventions de lecture.

Première convention — la pièce justificative est toujours nommée.

L'approvisionnement local fait intervenir des tiers : des coopératives, des artisans, des producteurs. Chaque document présenté est accompagné de son **nom exact**, de **l'organisme qui le délivre**, et de **ce qu'il prouve — et de ce qu'il ne prouve pas**. Une vérification ainsi nommée devient praticable par un chef de réception un jeudi après-midi.

Deuxième convention — trois registres, jamais confondus.

Comme dans les autres guides de la collection, chaque information porte l'un de trois registres :

- **Droit marocain applicable** — une règle qui s'impose, avec sa source.
- **Référence internationale** — une pratique établie ailleurs, qui **n'a aucune valeur contraignante au Maroc**, présentée pour son mécanisme.
- **Repère de gestion** — une méthode de travail proposée par la CNT, sans valeur réglementaire.

AVERTISSEMENT GÉNÉRAL

Ni contrôle sanitaire, ni avis juridique.

Les pages qui suivent présentent les documents existants et les questions qu'ils permettent de traiter. L'appréciation de la salubrité d'un produit relève de l'autorité sanitaire ; celle de la validité d'un contrat relève d'un juriste.

Chaque vérification porte sur un document nommé.

OUVERTURE

Le marché d'exportation qui vient à vous

Un secteur immense, et presque entièrement domestique

D'abord, l'ordre de grandeur.

L'artisanat marocain, selon les données publiées par l'Observatoire de l'Artisanat pour 2022, c'est **13 filières, 172 activités, 147,4 milliards de dirhams de chiffre d'affaires, 97,6 milliards de dirhams de valeur ajoutée et environ 2,4 millions d'emplois directs**. L'artisanat de production à lui seul représente 96,4 milliards de dirhams de chiffre d'affaires et regroupe environ 1,22 million d'artisans.

Deux caractéristiques de ce secteur méritent qu'on s'y arrête, parce qu'elles définissent exactement la place que le tourisme peut y prendre.

La première : ce sont des individus, pas des entreprises. Les artisans individuels génèrent **93 % de la valeur ajoutée** de l'artisanat de production ; les entreprises, 7 %. Vous n'avez pas en face de vous un tissu industriel avec des services commerciaux : vous avez plus d'un million de personnes, dont environ 360 000 en milieu rural.

La seconde : ce secteur vend chez lui. Le marché intérieur représente l'essentiel du chiffre d'affaires de l'artisanat de production. Les exportations, elles, atteignaient **1,11 milliard de dirhams en 2024**, puis **1,232 milliard en 2025**, soit une progression d'environ 11 % sur l'exercice — un record, pour un ordre de grandeur sans commune mesure avec les 96,4 milliards de l'artisanat de production.

OBSERVATOIRE DE
L'ARTISANAT · 2022

147,4

milliards de dirhams de
chiffre d'affaires.

2,4 millions

d'emplois directs

93 %

de la valeur ajoutée
produite par des artisans
individuels

1,232 Md DH

d'exportations en 2025,
environ + 11 %
repère 2024 : 1,11 Md DH

**Ce sont des individus,
pas des entreprises. Et
ce secteur vend chez
lui.**

V2 Le renversement

LE SECTEUR · DONNÉES 2022

13

filières

172

activités

97,6Md DH de valeur
ajoutée**1,22 M**artisans en
production**360****000**artisans en milieu
rural**96,4**

milliards de dirhams

ARTISANAT DE PRODUCTION · CHIFFRE D'AFFAIRES

93 % de la valeur ajoutée est produite par des artisans individuels ; les entreprises en produisent 7 %. Vous n'avez pas en face de vous un tissu industriel avec des services commerciaux.

LA SORTIE · 2025

1,232

milliard de dirhams

repère 2024 : 1,11

EXPORTATIONS D'ARTISANAT 2025 · ENVIRON + 11 %

Rapporté aux 96,4 milliards de l'artisanat de production, ce chiffre situe la part de l'export dans l'activité du secteur.

EXPORT

MARCHÉ INTÉRIEUR

Le client international qui achèterait ce produit à l'étranger dort dans votre établissement.

Données de l'Observatoire de l'Artisanat pour 2022 ; exportations 2025, bilan officiel publié le 13 mars 2026 (repère 2024 : 1,11 Md DH). La barre compare l'ordre de grandeur des exportations au chiffre d'affaires de l'artisanat de production.

Et pourtant, la demande internationale existe

Du côté des acheteurs étrangers, le tableau change de sens.

En 2025, les États-Unis représentent 49 % des exportations d'artisanat marocain et la France 10,5 % — contre 44 % et 14 % en 2024. Répartition par produit, données 2024 : poterie et pierre 36 %, tapis 20 %, vêtements traditionnels 11 %.

Ce sont, très exactement, des marchés émetteurs touristiques majeurs pour le Maroc. Le client américain qui achète un tapis marocain depuis Chicago est le même profil que celui qui dort dans votre établissement.

D'où le renversement : votre client international est déjà sur place.

Vendre sur place à un visiteur international permet de toucher une clientèle étrangère **sans organiser soi-même une expédition internationale** : sans logistique, sans prospection lointaine, sans intermédiaire. **Le traitement fiscal, douanier et documentaire dépend ensuite de l'opération réelle** — une vente au comptoir à un non-résident n'est pas, par elle-même, une exportation.

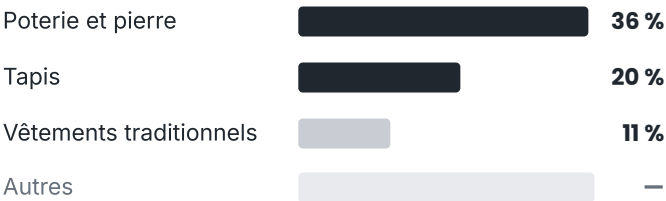
Ce n'est pas une question de responsabilité sociale. C'est une question commerciale, et elle vaut aussi pour le terroir alimentaire : plus de 200 produits du terroir ont été identifiés par les études régionales de l'agence chargée du développement agricole, et le tourisme est le seul canal qui les met en contact direct avec un consommateur international sur le territoire marocain.

v3 Les exportations d'artisanat : par marché (2025) et par produit (2024)

PAR MARCHÉ · 2025



PAR PRODUIT · 2024, DERNIÈRE RÉPARTITION PUBLIÉE



Les deux premiers marchés à l'export sont aussi deux marchés émetteurs touristiques majeurs pour le Maroc.

Répartition par marché : exportations 2025 (bilan officiel du 13 mars 2026). Répartition par produit : exercice 2024, dernière ventilation publiée. Les barres sont proportionnelles à l'intérieur de chaque répartition.

LE RENVERSEMENT

Une clientèle étrangère atteinte sans expédition internationale — et une qualification fiscale et douanière qui dépend de l'opération réelle.

TI Guide 07 · marchés émetteurs

Mais « local » est une affirmation, et une affirmation se prouve

Reste la question de la preuve.

Quand vous écrivez « miel de nos montagnes » sur une carte, « artisanat local » sur une étiquette de boutique, ou « atelier avec une coopérative de femmes » dans un programme, vous faites une affirmation commerciale. Elle engage votre établissement — devant le client, devant l'autorité sanitaire, et devant les artisans dont vous utilisez le récit.

Et voici le point central : **au Maroc, cette affirmation ne se prouve pas par un document, mais par cinq — et aucun des cinq n'implique les autres.**

Une coopérative parfaitement constituée peut n'avoir aucune autorisation sanitaire. Un produit médaillé au concours national peut ne pas être livrable en volume. Un objet « de style marocain » peut avoir été fabriqué à l'étranger. Un artisan peut être inscrit au registre national sans détenir aucun label de qualité. Et un label de qualité artisanale ne dit rien de l'origine géographique du produit.

Les chapitres qui suivent présentent ces cinq documents : qui les délivre, et ce que chacun prouve exactement.

LE POINT CENTRAL

5

documents — et aucun des cinq n'implique les autres.

« Local » est une affirmation, et une affirmation se prouve.

CE QU'IL FAUT RETENIR

- L'artisanat marocain pèse 147,4 milliards de dirhams et 2,4 millions d'emplois, mais vend presque exclusivement sur le marché intérieur : les exportations atteignaient 1,11 milliard de dirhams en 2024, puis 1,232 milliard en 2025.
- Les deux premiers marchés à l'export — les États-Unis et la France — sont aussi des marchés émetteurs touristiques majeurs.
- Votre client international est déjà sur place : c'est le canal d'internationalisation le plus court qui existe. À une condition : que ce que vous affirmez soit prouvable.

La suite, en une phrase. *Avant tout sourcing, reste à connaître les registres existants — et surtout ce que chacun ne dit pas.*

1

CHAPITRE UN

Cinq registres, et aucun n'implique les autres

Cinq dispositifs marocains distincts encadrent ce que vous allez acheter, vendre ou raconter. Ils relèvent de cinq administrations, de cinq textes, et de cinq logiques. Le statut coopératif dit l'existence, pas la conformité. Le numéro sanitaire dit la conformité, pas l'origine. Le signe d'origine dit l'origine, pas la capacité.

- 1.0 La carte du territoire
- 1.1 Le statut coopératif : une organisation, pas une garantie
- 1.2 La conformité sanitaire : le registre qui n'est jamais optionnel
- 1.3 Les signes d'origine : le dispositif le plus exigeant
- 1.4 Le label collectif « Terroir du Maroc » : le raccourci de vérification
- 1.5 L'artisanat : registre, signes distinctifs et labels — trois niveaux distincts
- 1.6 Le tableau qui résume tout

1.0 La carte du territoire

Cinq dispositifs marocains distincts encadrent ce que vous allez acheter, vendre ou raconter. Ils relèvent de cinq administrations, de cinq textes, et de cinq logiques. **Ils ne se remplacent pas et ne s'impliquent pas.**

Ils sont présentés un par un, avec chaque fois ce que le document prouve — et ce qu'il ne prouve pas.

Aucun de ces cinq registres n'implique les autres.

v4 Les cinq registres

1 Statut coopératif Ce qu'il encadre Une forme d'organisation Texte Loi 112-12 Qui délivre Registre des coopératives (greffe du tribunal de première instance) ; registre central à l'Office du développement de la coopération	2 Conformité sanitaire Ce qu'il encadre La sécurité des denrées alimentaires Texte Loi 28-07 et textes d'application Qui délivre Office national de sécurité sanitaire des produits alimentaires	3 Signe d'origine et de qualité Ce qu'il encadre L'origine géographique et la qualité liée à un savoir-faire Texte Loi 25-06 Qui délivre Autorité gouvernementale compétente, après avis de la commission nationale	4 Label collectif « Terroir du Maroc » Ce qu'il encadre L'usage de la mention « produit du terroir marocain » Texte Marque collective déposée par le ministère de l'Agriculture Qui délivre Agence pour le développement agricole	5 Artisanat Ce qu'il encadre L'exercice du métier et les signes distinctifs des produits artisanaux Textes Loi 50-17 (exercice et registre) ; loi 133-12 et décret 2-17-411 (signes distinctifs, dont labels et indications géographiques) ; règlements de marques collectives selon le signe Qui délivre Registre national de l'artisanat · chambres d'artisanat · ministère chargé de l'artisanat · instances compétentes selon le signe
---	--	---	---	--



Aucun de ces cinq registres n'implique les autres.

Cinq dispositifs parallèles et indépendants — ni les étapes d'un parcours, ni une pyramide.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

1.1 Le statut coopératif : une organisation, pas une garantie

La loi n° 112-12 relative aux coopératives, du 21 novembre 2014, a remplacé la loi 24-83. Elle a supprimé l'agrément préalable au profit d'une simple inscription au registre, ce qui a considérablement facilité la création. Le décret n° 2-15-617 du 24 mars 2016 en fixe les règles d'organisation et de gestion du registre. **§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE**

Le registre est à deux étages : un **registre local**, tenu au greffe du tribunal de première instance, et un **registre central**, géré par l'Office du développement de la coopération.

La procédure et ses délais

L'Office du développement de la coopération publie la procédure, le guide de constitution, le statut type et les formulaires. Le parcours comporte six étapes : approbation de la dénomination, signature des statuts, dépôt du capital sur un compte bloqué, dépôt du dossier auprès de l'autorité administrative locale, inscription au registre local, notification aux services compétents.

Trois précisions publiées par l'Office :

- Le dossier d'inscription au registre local se dépose en **un original et deux copies certifiées conformes**.
- L'approbation de dénomination est **valable 60 jours, renouvelable une fois**.
- Après inscription, la **notification à l'autorité gouvernementale chargée du secteur d'activité intervient dans un délai maximal de 30 jours**.

V5 La coopérative en six chiffres

Membres minimum	5
Capital minimum	1 000 DH sauf habitation : 20 000 DH
Part sociale	100 DH nominative, indivisible
Libération du capital	1/4 à la souscription solde sous 3 ans max.
Détention par des personnes physiques	≥ 65 %
Conseil d'administration	obligatoire au-delà de 50 membres ou si le chiffre d'affaires annuel dépasse 5 M DH sur deux exercices consécutifs

Loi 112-12. **§ DROIT MAROCAIN**

V6 Le parcours de constitution d'une coopérative



Source : Office du développement de la coopération — procédure, guide de constitution, statut type et formulaires publiés.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

Dénomination et régime fiscal

La dénomination. Elle se réserve auprès de l'Office du développement de la coopération, via un formulaire dédié — et non auprès de l'office de la propriété industrielle et commerciale.

Le régime fiscal. L'exonération d'impôt sur les sociétés est prévue à l'article 6 du Code général des impôts et conditionnée par l'article 7. En cas de transformation des produits, l'exonération est maintenue si le chiffre d'affaires annuel est inférieur au seuil. **Le seuil est de 10 000 000 DH hors TVA (Code général des impôts, art. 6 et 7).**

SEUIL D'EXONÉRATION · TRANSFORMATION

10 000 000

dirhams hors TVA, selon le texte en vigueur du Code général des impôts.

✓ LE STATUT COOPÉRATIF PROUVE

Que l'entité existe légalement, qu'elle relève d'un régime précis, qu'elle a des statuts et des membres identifiés.

✗ IL NE PROUVE PAS

La sécurité sanitaire du produit · l'origine géographique · la qualité · la capacité de production · la fiabilité commerciale. **Une coopérative peut être parfaitement constituée et n'avoir aucune autorisation sanitaire pour l'activité alimentaire qu'elle exerce.**

1.2 La conformité sanitaire : le registre qui n'est jamais optionnel

Dès qu'un produit se mange ou se boit, un second dispositif s'applique, entièrement indépendant du premier : celui de la sécurité sanitaire des produits alimentaires, sous la **loi n° 28-07**, son décret d'application **n° 2-10-473** et les arrêtés **n° 2768-12 du 1^{er} août 2012** et **n° 244-13 du 16 janvier 2013**. **§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE**

Le principe. Le texte soumet les établissements et entreprises du secteur alimentaire — préparation, transformation, manipulation, conditionnement, entreposage — à un **agrément ou une autorisation** sur le plan sanitaire. La demande se dépose auprès du service de contrôle compétent de la **province où se situe l'établissement**, et comporte un volet administratif et un volet technique décrivant les pratiques d'hygiène, la traçabilité, les autocontrôles et les procédures de retrait en cas d'alerte.

Ce qu'on obtient : un numéro sanitaire. C'est ce numéro, et lui seul, qui atteste la conformité de l'unité qui produit ou conditionne. **C'est donc lui qui sert de pièce de vérification.**

Ce qu'on obtient est un numéro sanitaire : la pièce de vérification.

v7 Le circuit de l'autorisation sanitaire

1 · QUI EST CONCERNÉ

Les établissements et entreprises du secteur alimentaire : **préparation, transformation, manipulation, conditionnement, entreposage.**

2 · OÙ ET QUOI

Demande déposée auprès du service de contrôle compétent de la **province où se situe l'établissement**. Un volet administratif et un volet technique : hygiène, traçabilité, autocontrôles, procédures de retrait en cas d'alerte.

3 · CE QU'ON OBTIENT

Un numéro sanitaire

C'est ce numéro qui atteste la conformité de l'unité.

MIEL · LA FILIÈRE LA PLUS PRÉCISE

Décret n° 2-17-463 du 14 novembre 2017 ; arrêté n° 1564-18 du 21 mai 2018 sur les caractéristiques physico-chimiques. Les textes **excluent la commercialisation de miel non conditionné, en vrac**, et soumettent les unités de conditionnement à autorisation et à traçabilité. La vérification porte donc sur le **conditionneur**, pas seulement sur le producteur ; une présentation artisanale n'en tient pas lieu.

LAIT ET PRODUITS LAITIERS

Décret n° 2-00-425 du 7 décembre 2000, modifié et complété : il impose aux unités agréées un système d'autocontrôle et de traçabilité. **« Fromage artisanal » ne dispense d'aucune de ces exigences.**

▲ Pour les produits végétaux, huiles et épices, le régime général s'applique, avec des exigences qui varient selon le produit. **La règle d'une filière ne se transpose pas à une autre** : les règles du miel ne s'appliquent pas à l'huile d'olive, ni celles du lait aux épices.

Textes : loi n° 28-07 · décret n° 2-10-473 · arrêté n° 2768-12 du 1^{er} août 2012 · arrêté n° 244-13 du 16 janvier 2013.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

✓ LE NUMÉRO SANITAIRE PROUVE

La conformité de l'unité qui produit ou conditionne le produit précis que vous achetez.

✗ IL NE PROUVE PAS

L'origine géographique · la qualité gustative · la capacité de livraison.

1.3 Les signes d'origine : le dispositif le plus exigeant

Le Maroc dispose depuis 2008 d'un système de signes distinctifs d'origine et de qualité, institué par la **loi n° 25-06**, promulguée par le **dahir n° 1-08-56 du 23 mai 2008** et publiée au **Bulletin officiel n° 5640 du 19 juin 2008**.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

Une précision de vocabulaire, et elle a son importance. Les textes marocains disent « indication géographique » et « appellation d'origine ». Les mentions « IGP » et « AOP », avec leur « P » de « protégée », viennent du système européen et sont couramment employées par analogie. Les deux vocabulaires désignent bien les mêmes signes marocains ; dans un contrat ou sur une étiquette, la terminologie de la loi fait référence.

La reconnaissance relève de l'autorité gouvernementale compétente, après avis d'une **commission nationale** qui examine les demandes, vérifie le respect des cahiers des charges et supervise les organismes de certification et de contrôle.

LE PÉRIMÈTRE

Produits agricoles et halieutiques frais · denrées alimentaires transformées · certains produits non alimentaires : cosmétiques, huiles essentielles, plantes aromatiques.

▲ Exclusion à connaître :
les vins, spiritueux et raisins de table sont hors du dispositif.

v8 Les trois signes de la loi 25-06**Label agricole**

Une qualité particulière, distincte de celle des produits similaires.

Indication géographique

Un lien entre une qualité, une réputation ou une caractéristique et une origine géographique.

Appellation d'origine

Le lien le plus fort : la qualité ou les caractères sont dus **essentiellement** au milieu géographique, facteurs naturels et humains compris.

PÉRIMÈTRE

Produits agricoles et halieutiques frais · denrées alimentaires transformées · certains produits non alimentaires — cosmétiques, huiles essentielles, plantes aromatiques.

EXCLUSION

Vins, spiritueux et raisins de table sont exclus du dispositif.

Vocabulaire. Les textes marocains disent « indication géographique » et « appellation d'origine ». Les mentions « IGP » et « AOP » viennent du système européen et sont employées par analogie. Pour un contrat ou une étiquette, la terminologie de la loi fait référence.

Loi n° 25-06, dahir n° 1-08-56 du 23 mai 2008, Bulletin officiel n° 5640 du 19 juin 2008. Reconnaissance par l'autorité gouvernementale compétente, après avis de la commission nationale.

**UN SIGNE D'ORIGINE PROUVE**

L'origine géographique et le respect d'un cahier des charges contrôlé par un organisme indépendant. **C'est, de loin, le plus exigeant des cinq registres — et le plus solide à écrire sur une carte.**

**IL NE PROUVE PAS**

La capacité du producteur à vous livrer · son prix · sa régularité.

DES PRODUITS DÉJÀ SUR LES CARTES

Un certain nombre de produits que vous servez peut-être déjà relèvent d'un de ces signes — argane, safran de Taliouine, dattes Majhoul de Tafilalet, rose de Kelâat M'Gouna-Dadès, clémentine de Berkane, huiles d'olive de plusieurs terroirs, entre autres. **Le ministère chargé de l'agriculture renseigne, produit par produit, sur les signes reconnus.**

Repères chiffrés publiés : une source de 2017 recense 53 produits labellisés — 43 indications géographiques, 5 appellations d'origine, 5 labels agricoles ; un document de l'agence chargée du développement agricole fait état de 62 signes reconnus l'année suivante.

LE PLUS EXIGEANT DES CINQ

Et le plus solide à écrire sur une carte.

Un cahier des charges contrôlé par un organisme indépendant.

1.4 Le label collectif « Terroir du Maroc » : le raccourci de vérification

C'est une **marque collective**, déposée par le ministère de l'Agriculture et gérée par l'agence chargée du développement agricole. Elle encadre l'usage de la mention « produits du terroir marocain » et vise à améliorer visibilité et qualité tout en soutenant le revenu des petits producteurs.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE, PAR LE DROIT DES MARQUES

Pourquoi ce label vous intéresse plus que les autres, en tant qu'acheteur. Parce qu'il **intègre la condition sanitaire** : un produit qui le porte a nécessairement une autorisation sanitaire. Il réduit donc une partie de votre coût de vérification initiale — sans vous dispenser de tester la capacité, la constance, le prix, le délai, le conditionnement et le transport.

Le seul des cinq registres qui intègre la condition sanitaire.

v9 Le label collectif « Terroir du Maroc »

QUI PEUT L'OBTENIR

Un producteur ou conditionneur disposant d'une unité de valorisation identifiée **dans la région de production**, siège au Maroc, **détenteur de l'autorisation sanitaire**, dossier administratif à jour.

CE QUE CONTIENT LE DOSSIER

Demande signée et légalisée selon le statut · formulaire · statuts du demandeur le cas échéant · **copie de l'autorisation ou de l'agrément sanitaire** · déclaration de production · spécimen d'étiquette · photos de l'emballage ou échantillon.

DURÉE

3 ans

autorisation d'usage délivrée, renouvelable.

C'est le seul des cinq registres qui intègre la condition sanitaire. Pour un acheteur, il réduit une partie du coût de vérification initiale — sans dispenser du test de capacité.

Données de la commission de 2019 : 409 produits, 118 groupements, 241 coopératives.

1.5 L'artisanat : registre, signes distinctifs et labels — trois niveaux distincts

Le cadre de l'artisanat repose sur plusieurs objets juridiques distincts. La **loi 50-17** organise l'exercice des activités et le Registre national de l'artisanat, tandis que la **loi 133-12 et son décret d'application n° 2-17-411** organisent des signes distinctifs pour les produits de l'artisanat, dont des labels et des indications géographiques. Des marques collectives de certification complètent ce paysage selon leurs règlements d'usage.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

a. Le Registre national de l'artisanat — une obligation d'exercice

La **loi n° 50-17 relative à l'exercice des activités de l'artisanat**, promulguée par le **dahir n° 1-20-68 du 25 juillet 2020** et publiée au **Bulletin officiel n° 7054 du 6 janvier 2022**, crée le Registre national de l'artisanat.

La loi rend l'inscription obligatoire pour tout artisan ou maître-artisan exerçant une activité d'artisanat, et pour toute coopérative ou entreprise d'artisanat. L'inscription attribue un **numéro d'identité d'artisanat**, unique et attribué une seule fois. La **carte professionnelle** est délivrée par les **chambres d'artisanat** aux personnes inscrites.

L'inscription donne lieu à une **attestation portant un code QR**, valable **trois ans pour les artisans et maîtres-artisans** et **deux ans pour les entreprises et coopératives**. C'est le document le plus simple à demander pour vérifier l'inscription.

Le champ de la loi 50-17 : l'exercice du métier et le registre. Les labels et signes de qualité artisanaux relèvent d'autres textes, présentés ci-dessous.

b. Les signes distinctifs des produits artisanaux — loi 133-12

Le Maroc dispose d'un cadre spécifique pour les **signes distinctifs des produits de l'artisanat**. La **loi n° 133-12**, complétée par le **décret n° 2-17-411**, prévoit notamment des mécanismes de **label national ou régional** et d'**indication géographique artisanale**.

Cette distinction est essentielle pour l'acheteur : le **registre** identifie l'opérateur et son exercice légal ; un **signe distinctif** porte sur des caractéristiques du produit ou sur son lien avec un territoire, selon son cahier des charges ; un **label ou une marque collective** ne renseigne ni sur la capacité commerciale, ni sur le volume, le délai ou la constance d'une commande.

ATTESTATION DU REGISTRE NATIONAL

Un code QR vérifiable en quelques secondes.

Valable trois ans pour les artisans et maîtres-artisans, deux ans pour les entreprises et coopératives. **C'est le document le plus simple à demander.**

TROIS OBJETS DISTINCTS

Le registre identifie l'opérateur

Le signe distinctif porte sur le produit

Le label ou la marque ne renseigne pas sur la capacité

V10 Le paysage de l'artisanat

A · LE REGISTRE

Obligation d'exercice

Loi n° 50-17. Inscription obligatoire des artisans, maîtres-artisans, coopératives et entreprises d'artisanat. Numéro d'identité d'artisanat. Attestation à code QR. Carte professionnelle.

Prouve — l'inscription et l'identité de l'opérateur.

Ne prouve pas — l'origine du produit, la qualité, la capacité ou le droit d'usage d'un label.

B · LES SIGNES DISTINCTIFS

Produits artisanaux

Loi n° 133-12 + décret n° 2-17-411. Cadre spécifique applicable aux signes distinctifs des produits de l'artisanat. Comprend notamment des **labels national et régional** et des **indications géographiques artisanales**.

Chaque signe se lit avec son cahier des charges et son autorisation propre.

C · MOROCCO HANDMADE

Trois niveaux cumulatifs

1 critères de base, origine et façonnage selon le référentiel
2 éléments documentés sur organisation et management
3 responsabilité sociétale

Vocabulaire. Le critère historique intitulé « Made in Morocco » dans le référentiel artisanal **est distinct du label national IMANOR « Made in Morocco » lancé en 2025**, dont les critères sont différents.

D · MARQUES COLLECTIVES

État public du dispositif

Les sources institutionnelles distinguent **labels, marques collectives de certification, enregistrements de marques et unités certifiées**.

69

labels inscrits comme marques collectives de certification

≈ 2 500

unités de production certifiées

≈ 750

au label national Morocco Handmade

Ces catégories ne sont pas comparables et ne s'additionnent pas.

Un document d'artisanat ne prouve qu'une chose précise : le document, le signe exact et la capacité commerciale se vérifient séparément.

Quatre objets distincts, et non les étapes d'un même parcours. Données institutionnelles publiées ; les catégories ne sont pas équivalentes et ne s'additionnent pas.

c. Le label national « Morocco Handmade » — trois niveaux cumulatifs

Le référentiel officiel du label national distingue **trois niveaux cumulatifs**. Dans ses documents historiques, le premier niveau utilise notamment une exigence intitulée « **Made in Morocco** », comprenant la domiciliation au Maroc, le façonnage sur le territoire et un seuil de main-d'œuvre nationale.

Précision de vocabulaire : cette mention est distincte du **label national IMANOR « Made in Morocco » lancé en 2025**, dont les critères et le régime sont différents.

NIVEAU	INTITULÉ	CE QU'IL APPORTE À L'ACHETEUR
1	Critères de base	Éléments documentés sur l'origine et le façonnage, le mode de production, les matières premières et les exigences de base du référentiel artisanal
2	Bonnes pratiques de management	Éléments documentés sur l'organisation : entretien, présentation des produits, catalogue, étiquetage, santé-sécurité, gestion administrative et comptable
3	Responsabilité sociétale	Éléments documentés sur la gouvernance, les parties prenantes, le développement local, l'emploi et les compétences

⚠ **Ce que le niveau 2 ne garantit pas :** ni le volume disponible, ni le délai, ni la constance lot à lot. Il **réduit le coût de vérification organisationnelle** ; la capacité se vérifie séparément.

✓ **LE NIVEAU 1 PROUVE**
Des critères documentés du référentiel artisanal sur l'origine et le façonnage, le mode de production et les matières premières.

✗ **LE NIVEAU 2 NE PROUVE PAS**
Le volume disponible · le délai · la constance lot à lot.

OÙ SE RENSEIGNER

Le ministère chargé de l'artisanat publie les critères et le fonctionnement du dispositif.

Les indications géographiques artisanales et les autres signes distinctifs se vérifient **produit par produit**, avant toute affirmation d'origine protégée.

d. Labels, marques collectives et état public du dispositif

Les données institutionnelles publiées distinguent plusieurs catégories, qui ne forment pas un total unique : **labels, marques collectives de certification, enregistrements de marques et unités de production certifiées**.

Données institutionnelles publiées : **69 labels inscrits comme marques collectives de certification**, d'environ **2 500 unités de production certifiées**, dont environ **750 au label national Morocco Handmade**, ainsi que de labels régionaux et d'autres marques collectives. **Ces catégories ne sont pas équivalentes et ne s'additionnent pas.**

**Le document fait foi,
pas le logo.**

Données institutionnelles publiées, catégorie par catégorie

69

**labels inscrits comme
marques collectives de
certification**

Une inscription, pas un
décompte de produits contrôlés.

**≈ 2
500**

**unités de production
certifiées**

Toutes catégories confondues.

≈ 750

**au label national
Morocco Handmade**

Auxquels s'ajoutent des labels
régionaux et d'autres marques
collectives.

Ces trois catégories ne sont pas équivalentes et ne s'additionnent pas. Chacune se lit pour ce qu'elle mesure.

Données institutionnelles publiées : labels, marques collectives de certification, enregistrements de marques et unités de production certifiées.

VII Ce que chaque document prouve, et ce qu'il ne prouve pas

DOCUMENT	CE QU'IL PROUVE	CE QU'IL NE PROUVE PAS
Inscription au registre des coopératives	L'existence légale, les statuts, les membres	La conformité sanitaire · l'origine · la qualité · la capacité
Numéro sanitaire	La conformité de l'unité qui produit ou conditionne	L'origine géographique · la qualité gustative · la capacité
Signe d'origine (loi 25-06)	L'origine et le respect d'un cahier des charges contrôlé	La capacité de livraison · le prix · la régularité
Label « Terroir du Maroc »	Origine régionale, conformité sanitaire incluse , dossier à jour	La capacité de livraison · la constance lot à lot
Attestation du Registre national de l'artisanat (code QR)	L'inscription et l'identité de l'opérateur artisanal	La qualité · la capacité · l'origine du produit ou des matières
Signe distinctif artisanal / indication géographique (loi 133-12)	Le respect du cahier des charges correspondant au signe reconnu	La capacité de livraison · le prix · les droits d'usage d'un logo par un tiers
Morocco Handmade — niveau 1	Des critères documentés du référentiel artisanal sur l'origine et le façonnage, le mode de production et les matières premières	L'organisation complète de l'atelier · la capacité commerciale
Morocco Handmade — niveau 2	Des éléments documentés sur l'organisation : étiquetage, catalogue, entretien, gestion	Le volume disponible, le délai et la constance d'une commande
Médaille au concours national des produits du terroir	Une qualité reconnue par un jury, une année donnée	Rien d'autre : ni contrat, ni capacité, ni autorisation sanitaire

Tableau repris, au format d'affichage, à l'outil 2 de la fiche pratique.

▲ Une coopérative peut être parfaitement constituée et n'avoir aucune autorisation sanitaire.

CHAPITRE 1 · 1.1 — STATUT COOPÉRATIF ET CONFORMITÉ SANITAIRE

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Plusieurs registres et signes marocains encadrent le local, et chacun a son objet propre.
- Le statut coopératif dit l'existence, pas la conformité. Le numéro sanitaire dit la conformité, pas l'origine. Le signe d'origine dit l'origine, pas la capacité.
- Le label « Terroir du Maroc » est le seul qui intègre la condition sanitaire.
- Pour l'artisanat, l'inscription au registre national est **obligatoire** et donne une attestation à code QR vérifiable en quelques secondes — c'est le document le plus simple à demander.

La suite, en une phrase. Une fois les documents connus, reste à savoir lesquels demander, à qui, et dans quel ordre.

REGISTRE 1

Existence

statut coopératif

REGISTRE 2

Conformité

numéro sanitaire

REGISTRE 3

Origine

signe d'origine, loi
25-06

REGISTRE 4

Terroir

label collectif,
sanitaire inclus

REGISTRE 5

Artisanat

registre, signes
distinctifs, labels

2

CHAPITRE DEUX

Qualifier un fournisseur

Cinq pièces à demander, dans l'ordre. La capacité est ce qui casse les partenariats — pas l'authenticité. Un pilote court teste ce qu'aucun échantillon ne montre : la constance lot à lot. Et sur une commande sur mesure, le prototype précède la série.

-
- 2.1** Cinq pièces, et l'ordre dans lequel on les demande
 - 2.2** La capacité : là où les partenariats se cassent
 - 2.3** Le test pilote : environ treize semaines
 - 2.4** Six situations fréquentes
-

2.1 Cinq pièces, et l'ordre dans lequel on les demande

Cette séquence est un **repère de gestion**, construit à partir des cinq dispositifs du chapitre 1 et des critères que l'agence chargée du développement agricole applique elle-même pour l'accès des coopératives à la grande distribution — autorisation sanitaire, capacité de production, qualité de l'emballage et de l'étiquetage. Ces critères valent exactement pour l'hôtellerie. **REPÈRE DE GESTION**

▲ NI Guide 04 · délais de paiement

**Le document fait foi,
pas le logo.**

Un principe de méthode, et il vaut pour les cinq. Une relation de confiance personnelle ne remplace aucun de ces documents. Elle ne les rend pas non plus superflus : **la professionnalisation ne détruit pas l'authenticité, elle protège la relation commerciale** — parce qu'une rupture sur un incident sanitaire ou une facture impayée détruit une relation de village bien plus sûrement qu'un formulaire.

V12 Les cinq pièces à demander, dans l'ordre

1

La preuve d'existence légale

Coopérative :
inscription au registre local.
Artisan :
attestation du registre national de l'artisanat, avec code QR.
Entreprise :
documents habituels.

Ce que vous cherchez : que l'entité existe et puisse vous facturer.

2

Le numéro sanitaire, si le produit est alimentaire

Le document, et non une affirmation orale.
La vérification porte sur l'unité qui produit ou conditionne le produit précis acheté — pas sur une autre activité de la même structure.

Ce que vous cherchez : la conformité de l'unité, pas la sympathie du producteur.

3

Le label revendiqué, s'il y en a un

Signe d'origine, « Terroir du Maroc », label national de l'artisanat et son niveau. **Le document fait foi, pas le logo** : un logo se copie, une autorisation d'usage a une date et une durée.

Ce que vous cherchez : que l'affirmation que vous reprendrez sur votre carte soit couverte par un tiers.

4

La preuve de capacité

Capacité mensuelle, saisonnalité, quantité minimale de commande, délai, conditionnement, durée de conservation le cas échéant.

Ce que vous cherchez : la seule chose qui fera échouer le partenariat.

5

La preuve commerciale

Prix, conditions de paiement, livraison, retours, et **la capacité à émettre une facture**. Le régime des délais de paiement est présenté au Guide 04.

▲ NI

Une relation de confiance personnelle ne remplace aucun de ces documents — et ne les rend pas superflus. **La professionnalisation ne détruit pas l'authenticité : elle protège la relation commerciale.**

REPÈRE DE GESTION construit à partir des cinq dispositifs du chapitre 1 et des critères d'accès des coopératives à la grande distribution.

2.2 La capacité : là où les partenariats se cassent

C'est le point central de ce chapitre, parce que c'est celui qui produit le plus d'échecs — et le moins de mauvaise foi.

Le scénario est toujours le même. Un établissement teste un miel ou une huile excellents auprès d'une petite coopérative. Le produit plaît. L'établissement commande alors trois fois le volume pour la haute saison. Et la coopérative n'a ni le stock, ni l'emballage, ni la logistique, ni la trésorerie pour produire à l'avance. Résultat : rupture, changement de fournisseur, frustration des deux côtés — et une conclusion fautive tirée de part et d'autre, du genre « les coopératives ne sont pas fiables » ou « les hôtels ne tiennent pas parole ».

Ce qui a manqué n'est pas l'authenticité, c'est le dimensionnement.

Pour une commande sur mesure — mobilier, luminaires, textile — la méthode est plus progressive : une grande série ne se lance pas d'emblée. Prototype, première série, contrôle qualité, puis montée en volume. Un atelier qui reçoit une commande de plusieurs centaines de pièces identiques et n'ose pas dire non sous-traitera sans le signaler, ou livrera en retard, ou dégradera la qualité. Un contrat de ce type précise en général les tolérances, les matières, les dimensions, le délai, la propriété intellectuelle et le service après-vente.

LE SCÉNARIO, TOUJOURS
LE MÊME

**Ce qui a manqué
n'est pas
l'authenticité,
c'est le
dimensionnement.**

Le produit plaît, la commande triple pour la haute saison, et la coopérative n'a ni stock, ni emballage, ni trésorerie pour produire à l'avance.

V13 Capacité et saisonnalité

CINQ LEVIERS



L'acompte contractualisé finance la production en avance — c'est souvent le point décisif. Et « selon disponibilité » sur une carte est une phrase honnête, pas un aveu de faiblesse.

Commande sur mesure : la série vient après le prototype. Prototype → première série → contrôle qualité → montée en volume. Le contrat définit tolérances, matières, dimensions, délai, propriété intellectuelle et service après-vente.

La version développée de cette grille figure à l'outil 3 de la fiche pratique.

REPÈRE DE GESTION

2.3 Le test pilote : environ treize semaines

Avant tout engagement de volume, un pilote court règle presque tout.

REPÈRE DE GESTION

PHASE	DURÉE	CE QU'ON VÉRIFIE
Échantillon	Semaine 1	Qualité intrinsèque, conditionnement, étiquetage, cohérence avec ce qui a été promis
Première commande réelle	Semaines 2 à 4	Respect du délai, conformité de la livraison, qualité de la facturation
Répétition	Semaines 5 à 10	La constance lot à lot — c'est le vrai test, et il ne peut pas se faire sur un seul envoi
Montée	Semaines 11 à 13	Comportement du fournisseur quand le volume double
Décision	Fin	On contractualise, on ajuste, ou on arrête — et on le dit clairement

Un point de courtoisie professionnelle qui a des conséquences

économiques : le fournisseur sait, dès le départ, qu'il s'agit d'un pilote et ce qui sera décidé à la fin. Une petite structure qui croit avoir décroché un contrat annuel et se retrouve sans commande au bout de trois mois peut avoir engagé des dépenses. Le caractère de pilote est annoncé au fournisseur dès le départ.

2.4 Six situations fréquentes

Chacune trouve sa réponse dans un geste simple, et aucune ne demande de renoncer à la relation avec le producteur. Le visuel de la page suivante les présente dans le format qui sert à les repérer : la situation, le risque, la réponse.

LE VRAI TEST

La constance lot à lot.

Elle ne peut pas se vérifier sur un seul envoi — c'est pourquoi le pilote dure plusieurs semaines.

Le pilote est annoncé comme tel au fournisseur.

V14 Six situations fréquentes

1 Confondre la confiance et la conformité

La situation. Une cuisine achète auprès d'un contact local, parce que le goût est excellent et que le producteur est connu au village.

Le risque. Le problème n'est pas la personne : c'est qu'aucun document ne couvre l'achat en cas d'incident.

La réponse. La relation demeure, complétée par une couche professionnelle — document sanitaire si requis, fiche produit, facture, numéro de lot, date, conditionnement, contrôle à réception.

2 Acheter de l'« artisanat local » à un importateur

La situation. Des objets présentés comme inspirés du Maroc, fabriqués industriellement ailleurs, revendus comme local.

Le risque. Incohérence marketing, confusion du client, concurrence déloyale envers les artisans, et une affirmation commerciale fausse.

La réponse. L'identité du fabricant, l'origine, la facture et, le cas échéant, les éléments d'origine du label national permettent de trancher. « **Style marocain** » et « **fabriqué au Maroc** » sont deux affirmations différentes, et une seule est vérifiable.

3 Organiser un atelier sans modèle économique

La situation. Un artisan est invité à venir faire une démonstration gratuite, en espérant qu'il vendra ensuite quelques pièces.

Le risque. Il supporte le temps et le déplacement sans garantie.

La réponse. Le modèle se définit **avant** l'atelier. Le chapitre 3 en présente cinq. **Le temps de transmission est lui-même un service rémunérable.**

4 Prendre une médaille pour un contrat

La situation. Le concours national des produits du terroir est un excellent outil de préqualification : sa 7^e édition, tenue à Meknès en avril 2026 en marge du Salon international de l'agriculture, a réuni **1 375 produits** et distingué **sept prix d'excellence et 455 médailles — 134 or, 141 argent, 180 bronze**. Produits d'excellence 2026 : miel de thym, huile d'argane, huile d'olive, fromage, dattes Mejhoul, couscous six céréales, vinaigre de cidre aromatisé au romarin.

Le risque. Une médaille n'est ni un contrat d'approvisionnement, ni une preuve de capacité régulière, ni un substitut à l'autorisation sanitaire.

La réponse. La liste des médaillés, publiée par l'agence organisatrice, sert de point de départ ; les cinq pièces du 2.1 s'appliquent ensuite.

5 Commander trop grand, trop vite

Le scénario, les cinq leviers et la règle de la commande sur mesure figurent au visuel 13.

La réponse. Lissage des commandes · acompte contractualisé · saisonnalité affichée au menu · répartition entre fournisseurs · carte adaptée au stock. Et sur mesure : prototype avant série.

6 Vendre l'objet de la chambre sans avoir décidé qui vend

La situation. Un client aime le tapis, la céramique ou le plateau de sa chambre et demande où l'acheter. C'est une excellente nouvelle — et c'est le moment où l'on improvise.

La réponse. Qui est vendeur, qui facture, qui livre et qui gère un retour se décide à froid ; les coordonnées du client ne se transmettent pas sans base appropriée. Le chapitre 3 détaille les cinq options.

Format : la situation, le risque, la réponse. Aucune de ces réponses ne demande de renoncer à la relation avec le producteur.

▲ Ce qui a manqué n'est pas l'authenticité, c'est le dimensionnement.

CHAPITRE 2 · 2.2 — LA CAPACITÉ, LÀ OÙ LES PARTENARIATS SE CASSENT

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Cinq pièces à demander, dans l'ordre : existence légale, numéro sanitaire si alimentaire, label revendiqué avec son document et sa date, preuve de capacité, conditions commerciales.
- La capacité est ce qui casse les partenariats — pas l'authenticité.
- Un pilote d'environ treize semaines teste ce qu'aucun échantillon ne montre : la constance lot à lot.
- Sur une commande sur mesure, le prototype précède la série.

La suite, en une phrase. Une fois le fournisseur qualifié, reste la question qui détermine la valeur créée des deux côtés : quelle relation on construit avec lui.

3

CHAPITRE 3

façons d'intégrer le local — acheter, distribuer une expérience, être une plateforme. Chacune crée une valeur différente.

3

CHAPITRE TROIS

Trois façons d'intégrer le local

La façon la plus répandue d'intégrer le local consiste à l'acheter. C'est la plus simple, et c'est aussi celle qui crée le moins de valeur — pour vous comme pour le producteur. Le modèle de rémunération d'un atelier se décide avant l'atelier. Et votre décoration est un catalogue permanent.

-
- 3.1** Acheter, distribuer, ou mettre en relation
 - 3.2** L'atelier : cinq modèles de rémunération
 - 3.3** La boutique et le dépôt-vente
 - 3.4** « Où puis-je acheter ce tapis ? »
-

3.1 Acheter, distribuer, ou mettre en relation

La façon la plus répandue d'intégrer le local consiste à l'acheter. C'est la plus simple, et c'est aussi celle qui crée le moins de valeur — pour vous comme pour le producteur. Deux autres mécanismes existent : distribuer une expérience, et mettre l'artisan en relation directe avec le client.

Les trois se combinent, et c'est même le cas le plus intéressant : le client mange dans une céramique locale, en découvre l'histoire, rencontre l'artisan et peut lui commander la pièce.

Pourquoi la troisième mérite qu'on s'y arrête

Une caractéristique structurelle de l'artisanat marocain est la distance entre le producteur et le client final. Dans l'hospitalité, cette distance est **déjà abolie** : le client international est physiquement présent, dans un environnement où l'objet peut être montré dans un récit cohérent.

Un réseau d'artisans marocain organisé en coopérative de services documente publiquement ce type de partenariat avec un établissement hôtelier : conférence, ateliers de fabrication et boutique éphémère sur trois jours, avec vente directe. Le dispositif ne réduit pas l'artisan à un fournisseur anonyme — il lui donne une place visible dans l'expérience.

Le mécanisme est simple : la vente directe modifie la répartition de la valeur. **Quand l'artisan vend lui-même, il capte lui-même.**

Acheter est la plus simple des trois — et celle qui crée le moins de valeur.

LE MÉCANISME

Quand l'artisan vend lui-même, il capte lui-même.

La vente directe modifie la répartition de la valeur entre l'artisan et les intermédiaires.

V16 La matrice « achat / expérience / vente »

FAMILLE DE PRODUITS	ACHETER	DISTRIBUER UNE EXPÉRIENCE	METTRE EN RELATION
Alimentaire — miel, huile, épices, dattes, fromage, couscous	● ● ●	● ● visite de production, cours de cuisine	● commande après séjour
Art de la table — céramique, verre, textile, plateaux, vannerie	● ● ●	●	● ● ●
Décoration et mobilier — tapis, bois, zellige, luminaires, tadelakt	● ● ●	●	● ● ●
Textile et habillement	● ●	● ● atelier	● ● ●
Savoir-faire non transportable — zellige, tadelakt, gebs	●	● ● ●	●

Pour chaque famille de produits, quels mécanismes sont possibles.

🔗 REPÈRE DE GESTION

V15 Les trois mécanismes et leurs économies

	1 ACHETER	2 DISTRIBUER UNE EXPÉRIENCE	3 ÊTRE UNE PLATEFORME
Ce que vous faites	Vous achetez un produit et vous l'utilisez ou le revendez	Vous commercialisez une activité produite par un tiers	Vous mettez l'artisan et le client en présence directe
Où se passe la chose	Chez vous	Chez le producteur, ou chez vous	Chez vous
Qui produit la valeur	Le producteur, invisible	Le producteur, visible	Le producteur, visible et vendeur
Votre revenu	Marge sur le produit	Commission ou marge sur l'activité	Aucun revenu direct, ou une contribution convenue
Votre gain réel	Coût maîtrisé, cohérence de l'offre	Programme enrichi sans production interne	Contenu, différenciation, ancrage territorial
Le gain du producteur	Un débouché	Un canal de distribution	Un accès direct au client final
Le risque	Le producteur reste anonyme	Qualité non maîtrisée hors les murs	Aucun si c'est cadré ; beaucoup si ça ne l'est pas

Ces trois mécanismes se combinent, et c'est le cas le plus intéressant : le client mange dans une céramique locale, en découvre l'histoire, rencontre l'artisan et peut lui commander la pièce.

REPÈRE DE GESTION

3.2 L'atelier : cinq modèles de rémunération

C'est la question qui fait la différence entre un partenariat et une exploitation involontaire. **REPÈRE DE GESTION**

Le modèle de rémunération est convenu par écrit avant l'atelier ; un simple courriel en tient lieu.

Et un principe de fond : ce que le client achète dans un atelier, ce n'est pas un objet — c'est du temps, de la matière, une technique et une personne. **Le temps de transmission est un service rémunérable en tant que tel**, indépendamment de ce qui se vend ensuite.

CE QUE LE CLIENT ACHÈTE

Du temps, de la matière, une technique et une personne.

Le temps de transmission est un service rémunérable en tant que tel.

V17 Les cinq modèles de rémunération d'un atelier

MODÈLE	PRINCIPE	QUAND IL CONVIENT	POINT D'ATTENTION
A — Cachet fixe	Un montant convenu par séance, quel que soit le nombre de participants	Ateliers réguliers, petits groupes, débuts de relation	Un cachet qui couvre aussi le temps de déplacement, pas seulement l'atelier
B — Par participant	Un montant par personne présente	Ateliers ouverts, fréquentation variable	Un plancher évite qu'un atelier à deux participants soit à perte pour l'artisan
C — Minimum garanti + variable	Un plancher, plus un complément au-delà d'un seuil de participants	Le plus équilibré dans la plupart des cas	Le seuil et le calcul écrits, pas seulement le principe
D — Vente	L'artisan n'est pas rémunéré pour l'atelier mais vend ses pièces sur place	Formats courts, forte propension d'achat, artisan expérimenté en vente	Déséquilibré comme modèle unique : c'est celui qui fait porter tout le risque à l'artisan
E — Commission	L'établissement prend un pourcentage sur les ventes réalisées	Boutiques et dépôts-vente plus qu'ateliers	Un taux annoncé à l'artisan avant, pas découvert après

Le principe général : le modèle de rémunération est convenu par écrit avant l'atelier ; un simple courriel en tient lieu.

REPÈRE DE GESTION

Professionaliser une expérience chez le producteur

Une coopérative peut devenir un excellent fournisseur d'expérience touristique — atelier de tissage suivi d'un déjeuner, visite de production, démonstration. Des établissements marocains commercialisent déjà ce type de demi-journée. La relation se professionnalise alors sur onze points ; sans eux, elle tient un été et pas deux.

■ **C3** Guide 03 · sécurité et responsabilité hors les murs

Onze points, ou un été.

Les onze points à régler avant un atelier chez le producteur

1 Horaires	2 Capacité maximale du groupe	3 Langues parlées
4 Disponibilité et calendrier	5 Rémunération voir les cinq modèles ci-contre	Conditions d'annulation des deux côtés
7 Niveau de qualité attendu	8 Droit à l'image	9 Sécurité du lieu
10 Assurance et responsabilité	11 Circuit de réservation	Réglés avant, ces onze points ne se rediscutent plus en pleine saison.

Repris en version à cocher à l'outil 4 de la fiche pratique. **REPÈRE DE GESTION**

3.3 La boutique et le dépôt-vente

Une boutique d'établissement est un commerce. Elle suppose des décisions explicites, prises avant la première vente.

Le registre de dépôt-vente est l'outil qui rend tout cela gérable : pour chaque pièce, la date de dépôt, l'artisan, la description, le prix de vente convenu, la part revenant à l'artisan, la date de vente ou de reprise, et le règlement effectué. Une page par artisan suffit.

Un principe d'assortiment, et il vaut aussi comme principe de sélection : une boutique crédible présente **peu de produits, bien documentés**, plutôt que beaucoup de produits sans origine. Le client qui achète un objet artisanal achète une histoire vérifiable ; dix objets sans provenance ne valent pas trois objets sourcés.

Dix objets sans provenance ne valent pas trois objets sourcés.

▲ Le dépôt-vente reste un outil opérationnel — il n'est pas un contrat-type juridiquement prêt à l'emploi.

V18 Le dépôt-vente : qui vend, qui facture, qui livre, qui reprend

1

Qui est le vendeur ?

L'établissement qui achète et revend pour son compte, ou l'artisan dont vous êtes le dépositaire ? Les conséquences sont différentes sur la facture, la responsabilité produit et la fiscalité.

2

Qui facture le client, et à quel nom ?

La réponse détermine ce que le client reçoit — et vers qui il se retourne en cas de problème.

3

Que devient l'invendu ?

Reprise par l'artisan à date fixe, ou achat ferme ? Le point se tranche par écrit avant la première pièce déposée.

4

Qui gère un retour ou un défaut ?

Le point le plus souvent laissé implicite, et celui qui se règle le plus mal une fois l'incident survenu.

Le registre de dépôt-vente. Pour chaque pièce : date de dépôt · artisan · description · prix de vente convenu · part revenant à l'artisan · date de vente ou de reprise · règlement effectué. **Une page par artisan suffit** — la trame figure à l'outil 5.

Quatre questions tranchées par écrit avant la première pièce déposée.

🔑 **REPÈRE DE GESTION**

3.4 « Où puis-je acheter ce tapis ? »

C'est la question la plus fréquente du secteur, et elle ouvre une vente. Votre décoration intérieure est un catalogue permanent.

Votre décoration est un catalogue permanent.

V19 Les cinq réponses possibles à « où puis-je acheter cet objet ? »

OPTION	CE QU'ELLE DEMANDE	POUR QUI
Code QR sur l'objet ou en chambre, renvoyant à l'artisan ou à sa coopérative	Un accord avec l'artisan, une page qui existe et reste à jour	Tout établissement
Catalogue en chambre listant les pièces et leur origine	Un travail de documentation initial, une réimpression annuelle	Établissements à forte identité décorative
Boutique avec un échantillon des pièces utilisées	Un stock, un espace, un registre	Établissements avec un flux suffisant
Commande sur mesure transmise à l'artisan	Un délai annoncé honnêtement, un interlocuteur	Pièces de valeur, clientèle patiente
Conciergerie d'expédition	Un partenaire logistique fiable, des règles douanières connues	Clientèle internationale, pièces volumineuses

TROIS POINTS COMMUNS · QUELLE QUE SOIT L'OPTION

Vendeur, facturation, livraison et retours clairement identifiés. Un client qui croit acheter à l'hôtel et reçoit un colis d'un tiers, sans facture, revient vers vous en cas de problème.

Les données du client ne se transmettent pas automatiquement à l'artisan : elles supposent une base appropriée.  **N2**

Une page tenue à jour. Un code QR renvoie à une page active et à jour.

REPÈRE DE GESTION

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Trois mécanismes, et non un seul : acheter, distribuer une expérience, mettre en relation. Le troisième est celui qui crée le plus de valeur pour l'artisan, et le plus de contenu pour vous.
- Le modèle de rémunération d'un atelier se décide **avant** l'atelier, et le modèle « il vendra bien quelques pièces » fait porter tout le risque à l'artisan.
- Une boutique suppose de trancher par écrit qui vend, qui facture et qui devient l'inventu.
- Votre décoration est un catalogue : la réponse à « où puis-je acheter ceci ? » se prépare à froid.

La suite, en une phrase. *Il reste la partie qui circule le plus loin et qui vous engage le plus : ce que vous écrivez.*

4

CHAPITRE QUATRE

Raconter sans inventer

Tout ce qui précède se résume, du point de vue du client, à quelques mots sur une carte, une étiquette ou un site. Ces mots sont des affirmations commerciales, et le test est unique : auriez-vous la preuve si on vous la demandait ?

4.1 Une affirmation, c'est une promesse vérifiable

4.2 La fiche d'histoire produit

4.3 Trois zones sensibles

4.4 Le risque de la mise en scène

4.1 Une affirmation, c'est une promesse vérifiable

Tout ce qui précède se résume, du point de vue du client, à quelques mots sur une carte, une étiquette ou un site. Ces mots sont des affirmations commerciales.

Le test, et il est simple : si un client vous demandait la preuve de ce que vous avez écrit, l'auriez-vous ? Si oui, la formulation tient. Sinon, il existe presque toujours une formulation vraie et attractive.

LE TEST, ET IL EST SIMPLE

Si un client vous demandait la preuve de ce que vous avez écrit, l'auriez-vous ?

Il y a presque toujours une formulation vraie et attractive.

V20 Formulations documentées et formulations non étayées

FORMULATION DOCUMENTÉE	PARCE QUE	FORMULATION NON ÉTAYÉE
« Huile d'olive de [région], producteur [nom ou coopérative] »	L'origine est vérifiable et documentée par une facture et un document sanitaire	« Huile d'olive du terroir » sans origine — la mention « produit du terroir marocain » est encadrée par un label collectif
« Miel conditionné par [unité autorisée], origine [région] »	Le conditionneur est identifié, l'autorisation existe	« Miel artisanal de la montagne » — sans conditionneur identifié, l'affirmation ne tient pas
« Tapis tissé à [localité] par une coopérative de [nombre] artisanes »	Le fait est vérifiable et l'artisan l'a validé	« Tapis berbère authentique fait main » — invérifiable et générique
« Céramique fabriquée au Maroc, atelier de [localité] »	Le lieu de fabrication est documenté ; si un label est invoqué, le nom exact du signe est précisé	« Made in Morocco » sans préciser de quel label ou référentiel il s'agit, ou « style marocain » présenté comme une origine
« Atelier animé par [artisan ou coopérative], deux heures, [prix] »	La personne, la durée et le prix sont exacts	« Rencontre avec les derniers maîtres d'un art millénaire » — le romanesque n'est pas de l'information
« Produit distingué au concours national des produits du terroir [année] »	Le palmarès est public	« Produit primé » sans concours ni année

Si un client vous demandait la preuve de ce que vous avez écrit, l'auriez-vous ? Si oui, la formulation tient. Sinon, une autre formulation, vraie, existe presque toujours.

REPÈRE DE GESTION

4.2 La fiche d'histoire produit

C'est l'outil qui transforme un approvisionnement en récit, et il tient sur une demi-page par produit. Il sert à trois choses : documenter, former le personnel de salle, et alimenter la communication sans avoir à réinventer à chaque fois. **REPÈRE DE GESTION**

Ce qu'elle contient : le produit et sa catégorie · l'origine géographique précise · le producteur ou l'atelier, avec son statut · la matière première et sa provenance · le geste ou la technique, en une phrase compréhensible · la saisonnalité s'il y a lieu · le ou les documents détenus, avec leur date · ce que le personnel peut dire au client · **et ce qu'il ne dit pas.**

Cette dernière ligne est la plus utile. Elle évite qu'un serveur bien intentionné transforme « coopérative de la région » en « village qui vit de cet atelier depuis quatre siècles ».

La ligne la plus utile de la fiche : ce que le personnel ne dit pas.

v21 La fiche d'histoire produit

Fiche d'histoire produit		UNE FICHE PAR PRODUIT
Produit et catégorie	—	
Origine géographique précise	—	
Producteur ou atelier, et statut	—	
Matière première et provenance	—	
Le geste ou la technique, en une phrase compréhensible par un client	—	
Saisonnalité	—	
Documents détenus, avec leur date	—	
Ce que le personnel peut dire	—	
Ce que le personnel ne dit pas	—	

Format une demi-page, reproduit en version à remplir à l'outil 6 de la fiche pratique. Trois usages : documenter, former le personnel de salle, alimenter la communication.

4.3 Trois zones sensibles

Les motifs et les designs. Le statut juridique d'un motif ou d'un design dépend de son auteur, de son ancienneté, des éventuels dépôts, cessions et protections applicables. **Un motif dit « traditionnel » n'est pas automatiquement libre, et un design identifié chez un artisan n'est pas, de ce seul fait, reproductible ou déposable par un tiers.** Lorsqu'une pièce est produite d'après un dessin fourni par l'établissement, ou qu'un motif existant est adapté, un écrit précise les droits de reproduction et d'exploitation.

⚠ Ces trois points se règlent **au contrat, point par point, avant la première commande.**

L'image de l'artisan. Par prudence, toute utilisation commerciale identifiable de l'image d'un artisan s'appuie sur **une autorisation écrite précisant les usages, les supports et la durée**. Ce repère opérationnel ne remplace pas l'analyse juridique du cas concret.

Les logos et les labels. Un signe distinctif ou un label est régi par ses propres conditions d'usage. **La reproduction du logo détenu par un fournisseur dépend de ce que son règlement autorise pour un tiers**. À défaut d'autorisation explicite, une mention factuelle du produit, du signe et de son titulaire remplit le même office.

4.4 Le risque de la mise en scène

Un dernier point vaut pour tout ce chapitre.

L'expérience artisanale devient une mise en scène dès lors que l'artisan n'a pas la maîtrise de ce qui se passe, ou que le récit est fabriqué. Le client, contrairement à ce qu'on suppose souvent, le perçoit — et un client qui a l'impression d'avoir assisté à un numéro raconte cela, pas autre chose.

Le troisième signal est le plus sensible, parce qu'il engage le nom d'un tiers. Une coopérative citée dans une communication est une coopérative avec laquelle existe une relation réelle, et qui sait qu'elle est citée.

TROIS SIGNAUX D'ALERTE

L'artisan répète une démonstration qu'il ne pratique pas dans son travail réel.

Le récit contient des éléments que personne dans l'établissement ne pourrait sourcer.

Le partenaire est présenté comme un partenaire alors qu'il n'existe aucune relation économique documentée.

Une coopérative citée est une coopérative qui sait qu'elle est citée.

▲ Le romanesque n'est pas de l'information.

CHAPITRE 4 · 4.1 — FORMULATIONS DOCUMENTÉES ET FORMULATIONS NON ÉTAYÉES

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Ce que vous écrivez est une affirmation commerciale, et le test est unique : auriez-vous la preuve si on vous la demandait ?
- La fiche d'histoire produit documente le récit et précise aussi ce que le personnel ne dit pas.
- Trois zones sensibles se règlent par écrit et à froid : la propriété des motifs, le droit à l'image, et l'usage des logos de labels — encadré par leur règlement d'usage.
- Un partenaire cité est un partenaire réel, qui sait qu'il est cité.

La suite, en une phrase. *Reste à savoir ce que d'autres pays ont construit sur les mêmes ingrédients, et ce qui est réellement transposable ici.*

5

CHAPITRE CINQ

Ce que font les autres, et ce qui est transposable

Les dispositifs de ce chapitre n'ont pas de valeur juridique au Maroc. Ils sont présentés pour leurs mécanismes, en distinguant ce qui se transpose et ce qui relève du cadre propre à leur pays d'origine.

5.1 Ce qui se transpose, et ce qui relève d'un autre cadre

5.2 Les routes thématiques : à quelles conditions

◇ **RÉFÉRENCE INTERNATIONALE** · sans valeur contraignante au Maroc

V22 Les cinq modèles étrangers

MODÈLE	QUI EST AU CENTRE	CE QUE LE TOURISME Y APPORTE	GOVERNANCE	CE QUI EST TRANSPOSABLE	CE QUI NE L'EST PAS
Agritourisme italien	L'exploitation agricole	Hébergement et restauration adossés à la production	Régions, avec inscription à un répertoire national et agrément	La logique : le producteur reste producteur et narrateur	Le statut juridique lui-même , propre au droit italien
Slow Food Travel	Le système alimentaire local	Itinéraires et rencontres construits à partir des producteurs	Communauté et mouvement	La méthode de cartographie : produits → producteurs → expériences → récit	Le label lui-même, qui appartient au mouvement
Réseau français d'accueil à la ferme	L'agriculteur	Vente directe, accueil, activités, découverte	Chambres d'agriculture	La segmentation de l'offre : achat, visite, atelier, repas, hébergement, événement	Le portage institutionnel par une chambre consulaire agricole
Routes du vin espagnoles	Le produit, comme fil conducteur	Un itinéraire multi-acteurs : caves, hébergement, gastronomie, patrimoine	Association nationale dédiée et acteurs locaux	Le principe du club de produit	L'exclusion du vin du dispositif marocain de signes d'origine
Routes des vins portugaises	Les domaines et le paysage	Séjour complet : visite, dégustation, hébergement sur place	Organismes de destination	L'intégration au séjour : un produit qui conduit à plusieurs consommations	—

Ces dispositifs n'ont pas de valeur juridique au Maroc ; ils sont présentés pour leurs mécanismes.

◇ RÉFÉRENCE INTERNATIONALE

5.1 Ce qui se transpose, et ce qui relève d'un autre cadre

Ce qui est directement transposable : la méthode de cartographie. Elle est simple et ne coûte rien d'autre qu'un travail de terrain : identifier les produits et la biodiversité d'un territoire, identifier les producteurs, construire les expériences, relier cuisine, agriculture et patrimoine, promouvoir. Elle se mène à l'échelle d'un territoire plus que d'un établissement isolé, et produit un document utile à tous : **une carte « du produit au repas » — producteur, transformateur, restaurant, expérience, boutique.**

Ce qui est transposable avec une adaptation : la segmentation. Le modèle français distingue explicitement l'achat, la visite, l'atelier, le repas, l'hébergement et l'événement. **Cette distinction évite qu'une simple boutique soit vendue comme une immersion** — c'est-à-dire exactement le glissement contre lequel le chapitre 4 met en garde.

Ce qui relève d'un autre cadre : le statut d'agritourisme. En Italie, l'activité touristique est juridiquement adossée à l'exploitation agricole, avec un répertoire national et un agrément régional. Au Maroc, le modèle qui fonctionne est l'inverse : l'hébergeur s'approvisionne, met en scène le producteur et distribue son expérience. Un producteur marocain qui souhaite héberger relève des catégories existantes du classement, avec leurs conditions propres.

C1 Guide 01 · catégories du classement

Le modèle qui fonctionne ici est l'inverse du modèle italien.

Trois degrés de transposabilité

DIRECTEMENT TRANSPOSABLE

La méthode de cartographie

Identifier les produits et la biodiversité d'un territoire, identifier les producteurs, construire les expériences, relier cuisine, agriculture et patrimoine, promouvoir. **Un travail à l'échelle d'un territoire plus que d'un établissement isolé.**

TRANSPOSABLE AVEC UNE ADAPTATION

La segmentation de l'offre

Achat, visite, atelier, repas, hébergement, événement. **Cette distinction évite qu'une simple boutique soit vendue comme une immersion** — c'est-à-dire exactement le glissement contre lequel le chapitre 4 met en garde.

PROPRE À UN AUTRE CADRE

Le statut d'agritourisme

Ce statut relève du droit italien. Le modèle inverse — l'hébergeur qui s'approvisionne, met en scène le producteur et distribue son expérience — est celui qui fonctionne ici. Un producteur qui souhaite héberger relève des catégories existantes du classement.

Chapitre 5 · les cinq modèles étrangers du visuel 22, lus du point de vue de ce qui est utilisable au Maroc.

◇ RÉFÉRENCE INTERNATIONALE

5.2 Les routes thématiques : à quelles conditions

Une route du safran, de l'argane, de l'olive, de la rose, des dattes : le Maroc dispose des produits, des paysages et des signes d'origine sur lesquels de tels itinéraires s'appuient.

Une route thématique fonctionne comme un produit touristique et repose sur six conditions.

Une remarque, enfin, sur un point qui a son importance ici : **le dispositif marocain des signes d'origine exclut les vins, spiritueux et raisins de table**. Les modèles espagnol et portugais reposent précisément sur ce produit. Ce qui est transposable, c'est leur mécanique de club de produit — pas leur objet.

UNE ROUTE THÉMATIQUE

**fonctionne
comme un
produit
touristique.**

Un visiteur qui trouve porte close une fois ne revient pas.

V23 Les six conditions d'une route thématique

1

Des acteurs réellement ouverts à la visite, avec des horaires publiés et tenus

2

Une capacité d'accueil connue : combien de personnes, à quelle fréquence, dans quelles langues

3

Une capacité de vente sur place, avec une facture possible

4

Une gouvernance identifiée : qui met à jour, qui arbitre, qui traite une réclamation

5

Un itinéraire praticable : distances, état des routes, temps réels, saisonnalité

6

Un point d'entrée pour le visiteur : où réserver, à qui parler

Une route thématique fonctionne comme un produit touristique et repose sur six conditions. **Horaires, visites organisées et capacité de vente en font partie.**

📍 REPÈRE DE GESTION

Le modèle qui fonctionne ici est l'inverse du modèle italien.

CHAPITRE 5 · 5.1 — CE QUI RELÈVE D'UN AUTRE CADRE

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Les modèles étrangers reposent sur des mécanismes transposables — cartographier le système alimentaire, segmenter l'offre, faire d'un produit le fil conducteur d'un séjour.
- Et sur des statuts juridiques propres à leur pays : au Maroc, un producteur qui souhaite héberger relève des catégories existantes du classement.
- Une route thématique fonctionne comme un produit touristique et repose sur six conditions, dont des horaires tenus et une capacité de vente.

La suite, en une phrase. *Tout ce qui précède tient en six outils, réunis dans la fiche pratique.*

CE QUI SE TRANSPOSE

La méthode de cartographie, la segmentation de l'offre, la mécanique du club de produit.

CE QUI NE SE TRANSPOSE PAS

Les statuts juridiques — et l'objet des routes du vin, exclu du dispositif marocain.

Six outils pratiques

Tout ce qui précède tient en six outils. Chacun reste lisible imprimé en noir et blanc, et se remplit à la main.

AVERTISSEMENT — À CONSERVER EN TÊTE DE CAHIER

Ces outils sont des trames de travail. **Aucun n'a valeur réglementaire, aucun ne remplace un contrôle sanitaire ni un avis juridique**, et l'emploi des trames contractuelles suppose la validation d'un juriste.

Sources. Les listes et les labels cités se consultent auprès des organismes indiqués dans chaque outil.

1 Fiche de qualification d'un fournisseur local

Identité, les cinq pièces à cocher **et à dater**, produit, commercial, qualité.

2 Que prouve chaque document ?

Le tableau du chapitre 1, en format une page, pensé pour être affiché au service achats.

3 Capacité, saisonnalité, pilote d'environ 13 semaines

La grille de capacité et le calendrier de pilote, avec une colonne « fait le ».

4 Rémunérer un atelier : cinq modèles

Les cinq modèles, une zone de décision à remplir, et les onze points à régler avant un atelier chez le producteur.

5 Approvisionnement et dépôt-vente : les champs minimum

Les champs d'un accord d'approvisionnement, les quatre questions du dépôt-vente, et le registre.

6 Fiche d'histoire produit et contrôle à réception

Recto : la fiche d'histoire produit. Verso : les deux check-lists de réception.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

Une règle qui s'impose au Maroc, avec sa source.

◇ RÉFÉRENCE INTERNATIONALE

Sans valeur contraignante au Maroc ; présentée pour son mécanisme.

🔧 REPÈRE DE GESTION

Méthode de travail proposée par la CNT, sans valeur réglementaire.



TRAME PÉDAGOGIQUE Les trames contractuelles de cette fiche sont des supports de travail ; leur emploi suppose la validation d'un juriste.

Fiche de qualification d'un fournisseur local

Une fiche par fournisseur. Les cinq pièces se cochent **et se datent** : un document sans date ne prouve rien pour longtemps.

Nom _____ Responsable _____

Forme juridique ☐ coopérative ☐ entreprise ☐ artisan individuel ☐ groupement ☐ autre : _____

Adresse _____ Téléphone / courriel _____

#	PIÈCE	QUI LA DÉLIVRE	DÉTENUE	DATE DU DOCUMENT
1	Preuve d'existence légale inscription au registre des coopératives, ou attestation du registre national de l'artisanat avec code QR	Grefe du tribunal de première instance · Registre national de l'artisanat	☐	
2	Numéro sanitaire — si alimentaire	Service provincial de l'office de sécurité sanitaire	☐	
3	Label revendiqué signe d'origine · « Terroir du Maroc » · label national de l'artisanat (niveau : _____)	Selon le label	☐	
4	Preuve de capacité — voir outil 3	Le fournisseur	☐	
5	Conditions commerciales écrites et capacité à facturer	Le fournisseur	☐	

PRODUIT

Catégorie _____ Origine précise _____

Matière première et provenance _____

Capacité mensuelle _____ Saisonnalité _____ Quantité minimale _____

Conditionnement _____ Durée de conservation si alimentaire _____

COMMERCIAL

Prix _____ Délai _____ Paiement _____

Livraison _____ Retours et service après-vente _____

QUALITÉ

☐ Échantillon validé ☐ Test en usage réel ☐ **Cohérence lot à lot vérifiée sur au moins 3 livraisons** ☐

Traçabilité documentée ☐ Photos et documentation reçues

Que prouve chaque document ?

À afficher au service achats. Aucun de ces documents n'implique les autres.

DOCUMENT	PROUVE	NE PROUVE PAS
Inscription au registre des coopératives	Existence légale, statuts, membres	Conformité sanitaire · origine · qualité · capacité
Numéro sanitaire	Conformité de l'unité de production ou de conditionnement	Origine géographique · qualité · capacité
Signe d'origine (loi 25-06)	Origine et respect d'un cahier des charges contrôlé	Capacité · prix · régularité
Label « Terroir du Maroc »	Origine régionale + conformité sanitaire incluse + dossier à jour	Capacité · constance lot à lot
Attestation du registre national de l'artisanat (QR)	Exercice légal du métier, identité de l'artisan	Qualité · capacité · origine des matières
Signe distinctif artisanal / indication géographique (loi 133-12)	Le respect du cahier des charges du signe reconnu	Capacité · prix · droits d'usage d'un logo par un tiers
Morocco Handmade — niveau 1	Critères documentés du référentiel artisanal sur origine et façonnage, mode de production et matières premières	Organisation complète · capacité
Morocco Handmade — niveau 2	Éléments documentés sur les pratiques d'organisation et de gestion	Volume disponible · délai · constance
Médaille au concours national des produits du terroir	Une qualité reconnue par un jury, une année donnée	Rien d'autre

LABEL REVENDIQUÉ PAR UN FOURNISSEUR · VÉRIFICATION PIÈCE EN MAIN, ET NON SUR LE LOGO

Label _____ Organisme émetteur _____ N° / date _____

Règlement d'usage reçu _____ Validité vérifiée le _____ Registre public ou attestation jointe _____

Le label reste « non vérifié » tant qu'une case est vide.

TROIS RAPPELS

La dénomination d'une coopérative se réserve auprès de l'Office du développement de la coopération — il n'existe pas de certificat négatif pour une coopérative.

Exonération en cas de transformation : le seuil est de 10 000 000 DH hors TVA (Code général des impôts, art. 6 et 7).

La reproduction du logo d'un label détenu par un fournisseur dépend de son règlement d'usage. À défaut d'autorisation explicite pour un tiers, une mention factuelle documentée du signe et de son titulaire en tient lieu.

Capacité, saisonnalité, pilote d'environ 13 semaines

La capacité est ce qui casse les partenariats. Les deux dernières questions de la grille sont celles qui révèlent le plus.

Fournisseur _____ Produit _____

GRILLE DE CAPACITÉ

QUESTION	RÉPONSE DU FOURNISSEUR	VÉRIFIÉE COMMENT ?
Capacité mensuelle maximale		
Capacité en haute saison		
Mois de production impossible ou réduite		
Quantité minimale de commande		
Délai entre commande et livraison		
Stock disponible immédiatement		
A-t-il déjà livré ce volume ? À qui ?		
Que se passe-t-il si je double la commande ?		

CALENDRIER DE PILOTE

PHASE	DURÉE	CE QU'ON VÉRIFIE	FAIT LE
Échantillon	Semaine 1	Qualité, conditionnement, étiquetage	
Première commande réelle	Semaines 2-4	Délai, conformité, facturation	
Répétition	Semaines 5-10	Constance lot à lot	
Montée en volume	Semaines 11-13	Comportement à volume doublé	
Décision	Fin	Contractualiser · ajuster · arrêter	

Le pilote s'annonce au fournisseur dès le départ,
avec ce qui sera décidé à la fin.

Commande sur mesure : prototype → première
série → contrôle qualité → montée en volume.

Rémunérer un atelier : cinq modèles

Le modèle se décide avant l'atelier, et il est écrit.

MODÈLE	PRINCIPE	CONVIENT À	À SURVEILLER
A — Cachet fixe	Montant convenu par séance	Ateliers réguliers, petits groupes, début de relation	Couvre aussi le déplacement
B — Par participant	Montant par personne présente	Fréquentation variable	Un plancher
C — Minimum garanti + variable	Plancher + complément au-delà d'un seuil	Le plus équilibré dans la plupart des cas	Seuil et calcul écrits
D — Vente seule	L'artisan vend ses pièces sur place, sans cachet	Formats courts, artisan expérimenté en vente	Déséquilibré comme modèle unique : tout le risque est sur l'artisan
E — Commission	Pourcentage sur les ventes réalisées	Boutique et dépôt-vente	Taux annoncé avant

DÉCISION RETENUE POUR CET ATELIER

Modèle retenu

Montant / taux

Décidé le

Écrit dans

LES ONZE POINTS À RÉGLER AVANT UN ATELIER CHEZ LE PRODUCTEUR

☐

Horaires

☐

Capacité maximale du groupe

☐

Langues

☐

Calendrier et disponibilité

☐

Rémunération

☐

Conditions d'annulation **des deux côtés**

☐

Niveau de qualité attendu

☐

Droit à l'image

☐

Sécurité du lieu

☐

Assurance et responsabilité

☐

Circuit de réservation

Ce que le client achète dans un atelier, ce n'est pas un objet — c'est du temps, de la matière, une technique et une personne. **Le temps de transmission est un service rémunérable en tant que tel.**

Approvisionnement et dépôt-vente : les champs minimum



TRAME PÉDAGOGIQUE Son emploi suppose la validation d'un juriste. Le dépôt-vente est un outil opérationnel, non un contrat-type prêt à l'emploi.

A · ACCORD D'APPROVISIONNEMENT — CHAMPS MINIMUM

Parties et statut juridique de chacune

Produits concernés et volumes prévisionnels

Fréquence d'approvisionnement

Prix et modalités de révision

Délais de paiement

Conditionnement et étiquetage attendus

Contrôle à réception et traitement des non-conformités

Traçabilité : quel document d'origine ou de labellisation, à quelle fréquence mis à jour

Modalités de mise en avant : carte, atelier, vente sur place, visite du lieu de production

Réciprocité : le fournisseur peut-il orienter ses visiteurs vers l'établissement

Durée et clause de révision annuelle des volumes

Conditions de sortie

Pour le cadre légal des délais de paiement, voir  **NI**

B · DÉPÔT-VENTE — LES QUATRE QUESTIONS À TRANCHER PAR ÉCRIT

1	Qui est le vendeur ?	☐ L'établissement, qui achète et revend ☐ L'artisan, dont l'établissement est dépositaire
2	Qui facture le client, et à quel nom ?	
3	Que devient l'invendu ?	☐ Reprise par l'artisan au _____ ☐ Achat ferme
4	Qui gère un retour ou un défaut ?	

REGISTRE DE DÉPÔT-VENTE · UNE PAGE PAR ARTISAN

Artisan _____ Période _____

DATE DE DÉPÔT	DESCRIPTION DE LA PIÈCE	PRIX DE VENTE CONVENU	PART DE L'ARTISAN	VENTE OU REPRISE	RÉGLÉ LE

Fiche d'histoire produit

Une par produit. La dernière ligne est la plus utile : elle évite qu'un serveur bien intentionné transforme « coopérative de la région » en « village qui vit de cet atelier depuis quatre siècles ».

Produit _____ Catégorie _____

Origine géographique précise _____

Producteur ou atelier, et statut _____

Matière première et provenance _____

LE GESTE OU LA TECHNIQUE, EN UNE PHRASE COMPRÉHENSIBLE PAR UN CLIENT

Saisonnalité _____

Documents détenus, avec leur date _____



CE QUE LE PERSONNEL PEUT DIRE



CE QUE LE PERSONNEL NE DIT PAS

Fiche établie le _____ Par _____ Mise à jour le _____

Contrôle à réception

Une règle unique pour les deux listes : ce qui n'est pas noté à la réception n'est plus contestable ensuite.

Fournisseur _____ Date _____ Reçu par _____

PRODUIT ALIMENTAIRE

☐	Conformité de la commande — produit, quantité	
☐	Numéro de lot et date lisibles	
☐	Étiquetage conforme	
☐	Emballage intact	
☐	Température respectée si applicable	
☐	Aspect, odeur, cohérence avec les livraisons précédentes	
☐	Facture reçue	
☐	Document sanitaire toujours valide	

PRODUIT ARTISANAL

☐	Conformité à l'échantillon validé	
☐	Dimensions et matières conformes	
☐	Finitions	
☐	Nombre de pièces	
☐	Défauts recensés et photographiés	
☐	Marquage ou signature de l'atelier	
☐	Facture reçue	
☐	Fiche d'histoire produit mise à jour	

Ce qui n'est pas noté à la réception n'est plus contestable ensuite.

QUIZ D'AUTO-ÉVALUATION · QUESTIONS 1 À 9

Dix-huit questions, trois niveaux

Niveau 1 les fondamentaux · **Niveau 2** la pratique · **Niveau 3** l'expertise.

Quatre propositions par question, une seule bonne réponse. Les réponses commentées se trouvent sur la page de droite.

NIVEAU 1 — LES FONDAMENTAUX

Q1 Combien de membres minimum faut-il pour créer une coopérative au Maroc ?

A 3 **B** 5 **C** 7 **D** 10

Q2 Quelles sont les trois façons d'intégrer le local présentées au chapitre 3 ?

A Acheter, revendre, exporter
B Acheter, sous-traiter, labelliser
C Acheter, distribuer une expérience, mettre en relation
D Produire, conditionner, livrer

Q3 Une coopérative légalement constituée peut-elle vendre un produit alimentaire à un hôtel ?

A Oui, le statut coopératif suffit
B Seulement si elle dispose aussi de l'autorisation ou de l'agrément sanitaire requis
C Non, jamais **D** Oui, si elle a plus de dix membres

Q4 L'inscription au Registre national de l'artisanat est-elle obligatoire ?

A Non, elle est facultative
B Oui, pour tout artisan, maître-artisan, coopérative ou entreprise d'artisanat
C Seulement pour les entreprises
D Seulement pour l'export

Q5 Combien de niveaux comporte le label national de l'artisanat ?

A Un **B** Deux **C** Trois **D** Cinq

Q6 Que signifie une médaille au concours national des produits du terroir ?

A Un contrat d'approvisionnement
B Une garantie de capacité de livraison
C Une qualité reconnue par un jury, une année donnée
D Une autorisation sanitaire

NIVEAU 2 — LA PRATIQUE

Q7 Sous quel seuil de chiffre d'affaires une coopérative qui transforme ses produits reste-t-elle exonérée d'impôt sur les sociétés ?

A 2 millions de dirhams **B** 5 millions
C 10 millions hors TVA **D** Aucun seuil

Q8 Quels signes la loi 25-06 institue-t-elle ?

A Le label agricole, l'indication géographique et l'appellation d'origine
B L'IGP uniquement
C Un label unique « Terroir du Maroc »
D Les marques collectives

Q9 Quel label intègre la condition sanitaire dans ses propres critères d'obtention ?

A Le label national de l'artisanat
B Le label collectif « Terroir du Maroc »
C L'inscription au registre des coopératives
D Aucun

RÉPONSES COMMENTÉES · QUESTIONS 1 À 9

Niveau 1 et début du niveau 2

Q1 — B. Cinq, depuis la loi 112-12 de 2014, contre sept sous le régime précédent. Le capital minimum est de 1 000 dirhams, en parts de 100 dirhams, et la loi réserve au moins 65 % du capital à des personnes physiques.

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

Q2 — C. Acheter est la plus simple et celle qui crée le moins de valeur ; distribuer une expérience consiste à commercialiser une activité produite par un tiers ; mettre en relation place l'artisan et le client en présence directe.

Les trois se combinent.  **REPÈRE DE GESTION**

Q3 — B. Le statut coopératif et la conformité sanitaire relèvent de deux dispositifs entièrement distincts. Une coopérative peut être parfaitement en règle et n'avoir aucune autorisation sanitaire pour l'activité qu'elle exerce.

L'un ne prouve pas l'autre.

✓ PROUVE

Existence légale, statuts, membres

✗ NE PROUVE PAS

Conformité sanitaire

Q4 — B. La loi 50-17 la rend obligatoire. L'inscription attribue un numéro d'identité d'artisanat unique et donne lieu à une **attestation avec code QR**, valable trois ans pour les artisans et maîtres-artisans, deux ans pour les entreprises et coopératives. C'est le document le plus simple à demander. **§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE**

Q5 — C. Critères de base ; bonnes pratiques de management ; responsabilité sociétale. Les trois niveaux sont cumulatifs : les critères s'additionnent d'un niveau à l'autre.

Q6 — C. Et rien d'autre. Le concours est un excellent outil de préqualification — la 7^e édition a réuni 1 375 produits et distingué 455 médailles — mais il ne dispense d'aucune des cinq pièces à demander.

✓ PROUVE

Une qualité reconnue par un jury, une année donnée

✗ NE PROUVE PAS

Rien d'autre

Q7 — C. Le seuil est de 10 000 000 DH hors TVA (Code général des impôts, art. 6 et 7).

§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE

Q8 — A. Trois signes. Les mentions « IGP » et « AOP » viennent du vocabulaire européen et sont employées par analogie ; les textes marocains disent « indication géographique » et « appellation d'origine ». **Les vins, spiritueux et raisins de table sont exclus du dispositif.**

Q9 — B. Le dossier d'autorisation d'usage comprend la copie de l'autorisation ou de l'agrément sanitaire. C'est ce qui en fait, pour un acheteur, le raccourci de vérification le plus utile — sans dispenser du test de capacité. L'autorisation est délivrée pour trois ans, renouvelable.

QUIZ D'AUTO-ÉVALUATION · QUESTIONS 10 À 18

La pratique, puis l'expertise

NIVEAU 2 — LA PRATIQUE

SUITE

Q10 Pour un restaurateur qui achète du miel, la vérification porte d'abord sur :

- A** Le producteur uniquement
- B** Le conditionneur et son autorisation
- C** La région de production
- D** Le poids du pot

Q11 Qu'est-ce qui casse le plus souvent un partenariat hôtel-coopérative ?

- A** Le prix
- B** La qualité du produit
- C** La capacité de production et la saisonnalité
- D** La langue

NIVEAU 3 — L'EXPERTISE

Q13 Dans un dépôt-vente, quel point est le plus souvent laissé implicite, et se règle le plus mal une fois l'incident survenu ?

- A** Le prix de vente convenu
- B** La date de dépôt
- C** La gestion d'un retour ou d'un défaut
- D** La description de la pièce

Q14 Que permet d'inférer le niveau 2 du label Morocco Handmade pour un acheteur hôtelier ?

- A** Une origine marocaine
- B** Un prix plafonné
- C** Des éléments documentés sur l'organisation et les pratiques de gestion
- D** Une capacité de production garantie

Q15 Pourquoi le modèle « l'artisan vient faire une démonstration gratuite et vendra bien quelques pièces » est-il déséquilibré ?

- A** Parce qu'il est interdit
- B** Parce qu'il fait porter tout le risque à l'artisan
- C** Parce que les clients n'achètent jamais
- D** Parce qu'il est trop cher pour l'hôtel

Q12 « Style marocain » et « fabriqué au Maroc » :

- A** Signifient la même chose
- B** Sont deux affirmations différentes, dont une seule est vérifiable
- C** Sont interchangeables en communication
- D** Relèvent du même label

Q16 Pouvez-vous reproduire automatiquement le logo d'un label détenu par votre fournisseur ?

- A** Oui, puisqu'il le détient
- B** Non : cela dépend de ce que le règlement d'usage du label autorise pour un tiers
- C** Oui, avec son accord oral
- D** Oui, si vous citez son nom

Q17 Au Maroc, de quel cadre relève un producteur qui souhaite héberger des visiteurs ?

- A** D'un statut d'agritourisme calqué sur le modèle italien
- B** Des catégories existantes du classement, avec leurs conditions propres
- C** Du label « Terroir du Maroc »
- D** Du seul statut coopératif

Q18 Une vente au comptoir à un client non résident constitue-t-elle, par elle-même, une exportation ?

- A** Oui, dans tous les cas
- B** Non : le traitement fiscal, douanier et documentaire dépend de l'opération réelle
- C** Oui, si l'objet est artisanal
- D** Oui, si le client repart dans la semaine

RÉPONSES COMMENTÉES · QUESTIONS 10 À 18

Fin du niveau 2 et niveau 3

Q10 — B. Le décret de 2017 sur le miel et son arrêté d'application encadrent la filière : ils **excluent la commercialisation de miel non conditionné en vrac** et soumettent les unités de conditionnement à autorisation et à traçabilité. La présentation artisanale ne remplace pas ce contrôle. **§ DROIT MAROCAIN APPLICABLE**

Q11 — C. Le schéma est toujours le même : le produit plaît, l'établissement triple la commande pour la haute saison, la coopérative n'a ni stock, ni emballage, ni trésorerie pour produire en avance. Ce qui a manqué n'est pas l'authenticité, c'est le dimensionnement.

Q12 — B. Dans le référentiel artisanal, un critère historique d'origine et de façonnage a été intitulé « Made in Morocco ». **Ce critère relève du référentiel Morocco Handmade et se distingue du label national IMANOR « Made in Morocco » lancé en 2025, dont les critères sont différents.** « Style marocain » n'est adossé à rien.

Q13 — C. Qui gère un retour ou un défaut est le point le plus souvent laissé implicite. Il fait partie des quatre questions du dépôt-vente — qui est le vendeur, qui facture le client, que devient l'invendu, qui gère un retour — tranchées par écrit avant la première pièce déposée (outil 5). **🔑 REPÈRE DE GESTION**

Q14 — C. Le niveau 2 apporte des éléments documentés sur l'organisation — étiquetage, catalogue, entretien, gestion — mais **ne garantit ni le volume, ni le délai, ni la constance d'une commande.** Ces éléments se vérifient séparément.

Q15 — B. L'artisan supporte le temps et le déplacement sans garantie. Cinq modèles de rémunération existent, et le plus équilibré associe un minimum garanti à une part variable. **Le temps de transmission est un service rémunérable en tant que tel.**

Q16 — B. Un signe distinctif ou un label est régi par ses propres conditions d'usage : la reproduction du logo dépend de ce que son règlement autorise pour un tiers. À défaut d'autorisation explicite, une phrase exacte remplit le même office : « produit bénéficiant de [label], autorisation détenue par [producteur] ». Ce n'est pas moins vendeur, et c'est vrai.

Q17 — B. En Italie, l'activité touristique est juridiquement adossée à l'exploitation agricole, avec répertoire national et agrément régional. Le modèle qui fonctionne au Maroc est l'inverse : l'hébergeur s'approvisionne, met en scène le producteur et distribue son expérience. Un producteur qui souhaite héberger relève des catégories existantes du classement. **🔗 RÉFÉRENCE INTERNATIONALE**

Q18 — B. Vendre sur place à un visiteur international permet de toucher une clientèle étrangère sans organiser soi-même une expédition internationale. Le traitement fiscal, douanier et documentaire dépend ensuite de l'opération réelle : une vente au comptoir à un non-résident n'est pas, par elle-même, une exportation.

REJOINDRE LA CNT

La Confédération et ses membres

La Confédération Nationale du Tourisme réunit des **fédérations métiers nationales**, des **conseils régionaux du tourisme**, des **associations sectorielles régionales** et des **entreprises** de toutes les branches du tourisme. Elle édite la collection « Référentiel Vivant », dont le présent volume est le sixième.

1

Fédérations métiers nationales

Adhérentes au titre des groupements associatifs professionnels.

2

Conseils régionaux et associations sectorielles

Les conseils régionaux du tourisme et les associations professionnelles régionales.

3

Entreprises

Agences de voyages, hébergement, restauration, transport touristique, location de voitures, sociétés de guides, établissements de loisirs, investisseurs touristiques.

Chaque catégorie de membre dispose d'un nombre de voix fixé par le barème des cotisations ; les groupements désignent des représentants mandatés pour assister aux conseils d'administration et aux assemblées générales.

MODALITÉS D'ADHÉSION

Le dossier de candidature, les pièces à joindre et le barème des cotisations figurent en page suivante.

ONZE GUIDES

Une collection, trois familles.

Le Référentiel Vivant réunit onze guides thématiques pour les professionnels du tourisme : **Concevoir** l'offre et l'expérience, **Naviguer** dans l'organisation et la sécurisation, **Toucher** les marchés et la distribution.

Formulaire d'adhésion en ligne

www.cnt.ma/page/adhesion-au-cnt

POUR SUIVRE LA LECTURE

SI VOTRE QUESTION PORTE SUR...

VOIR

Ce qu'un établissement peut vendre selon son classement, et l'aménagement d'une boutique

 **C1** Guide 01 · Hébergements innovants

La mise en récit d'une activité de plein air et la relation aux prestataires locaux

 **C3** Guide 03 · Micro-aventures outdoor

Les délais de paiement et la contractualisation avec un partenaire

 **N1** Guide 04 · Coordination agence-hôtel

La continuité de l'approvisionnement en cas de crise

 **N2** Guide 05 · Gestion des crises

ADHÉRER À LA CNT · MODE D'EMPLOI

Le dossier, les pièces à joindre, le barème

L'admission en qualité de membre est ouverte, outre les fédérations professionnelles nationales et associations professionnelles régionales adhérentes, à **toute personne morale** satisfaisant aux conditions d'admission des **articles 7 et 8 des statuts** et du **règlement intérieur**. La demande est adressée au Président de la CNT, accompagnée des pièces justifiant de la conformité aux lois en vigueur du candidat.

ENTREPRISES · PERSONNES MORALES

Le dossier de candidature se compose de :

une **demande d'adhésion** à remplir selon le formulaire fourni à cet effet par la CNT

une copie d'inscription de l'entreprise aux **rôles des patentes**

une **déclaration du chiffre d'affaires** du dernier exercice précédant la demande

la **liste des mandataires et dirigeants sociaux**, avec la nature et la durée de leurs mandats

la **justification de l'adhésion** à l'association professionnelle régionale ou, le cas échéant, à la fédération professionnelle nationale, et des mandats qui y sont détenus

ÉGALEMENT DEMANDÉ AU BULLETIN

fiche de renseignements · **modèle J de moins de trois mois** · mandat dûment complété si le représentant n'est pas le mandataire social · attestation de l'association ou de la fédération justifiant que la cotisation est à jour · **chèque du montant de la cotisation, libellé à l'ordre de la CNT**

GROUPEMENTS · ASSOCIATIFS PROFESSIONNELS

Le dossier de candidature se compose de :

une **demande d'adhésion** à remplir selon le formulaire fourni à cet effet par la CNT

une copie des **statuts** du groupement

une copie du **récépissé du dépôt** desdits documents auprès des autorités compétentes

une **déclaration du nombre de membres** au jour de la demande d'adhésion

le **procès-verbal de la dernière assemblée générale**

la **liste des membres du bureau**, avec mention de leurs mandats et de leurs dates d'expiration

ÉGALEMENT DEMANDÉ AU BULLETIN

règlement intérieur · liste des membres · **représentants dûment mandatés** pour assister aux conseils d'administration et aux assemblées générales · **chèque du montant de la cotisation, libellé à l'ordre de la CNT**

LE BARÈME DES COTISATIONS · COTISATION ANNUELLE ET NOMBRE DE VOIX

Entreprises adhérentes — toutes catégories

5 000 à 50 000 DH · 1 à 10 voix

Le minimum et le maximum sont fixés par chaque fédération **métier**, selon des critères propres à son activité. Sont concernées les agences de voyages, l'hébergement, la restauration, le transport touristique, la location de voitures, les sociétés de guides, les établissements de loisirs et les investisseurs touristiques.

GROUPEMENTS ASSOCIATIFS · CATÉGORIE

COTISATION

VOIX

Fédération métiers nationale

50 000 DH

10

Conseil régional du tourisme

25 000 DH

5

Association sectorielle régionale

10 000 DH

2

Barème du règlement intérieur de la CNT. Les conditions, pièces et barèmes sont fixés par la CNT et peuvent évoluer ; la procédure en vigueur se consulte sur www.cnt.ma/page/adhesion-au-cnt.

OÙ ADRESSER LE DOSSIER

**Monsieur le Président
Confédération Nationale du Tourisme**

320, boulevard Zerkouni — 5^e étage
Casablanca

LA DÉCLARATION QUE PORTE LE BULLETIN

« Je déclare avoir pris connaissance des statuts et du règlement intérieur de la CNT et y adhérer sans réserve. »

Le bulletin se termine par la signature et le cachet du représentant. Deux formulaires existent, l'un pour les entreprises, l'autre pour les associations et fédérations : ils sont fournis par la CNT.

Onze guides, trois familles, un même gabarit

Chaque guide de la collection reprend les mêmes composants : la pastille de registre, les renvois par codes de collection et la fiche pratique.

■ Concevoir

C1 Hébergements innovants

C2 Cyclotourisme & mobilité douce

C3 Micro-aventures outdoor

C4 Produits locaux & artisanat

ce guide · Guide 06

▲ Naviguer

N1 Coordination agence-hôtel

N2 Gestion des crises

N3 Sécurisation juridique

● Toucher

T1 Accès aux marchés

T2 Réceptifs spécialisés

T3 Transport touristique routier

T4 Distribution & intermédiation

Un exploitant qui a lu l'un
sait lire les dix autres.



الكونفدرالية الوطنية للسياحة
ⵓⵍⵏⵓⵎⵓⵔ ⵏ ⵓⵔⵓⵔⵉⵙⵎ ⵏ ⵏⵓⵔⵓⵎⵓⵔ
Confédération Nationale du Tourisme

COLLECTION

Référentiel Vivant

Onze guides thématiques pour les professionnels du tourisme, organisés
en trois familles.



Concevoir

l'offre et l'expérience



Naviguer

dans l'organisation et la
sécurisation



Toucher

les marchés et la distribution