



Exporter au Maroc

Choisir son marché d'exportation

Table des matières

Table des matières	2
1. Informations générales	3
Paysage politique	3
Economie	3
2. Indicateurs complémentaires	5
Indicateurs économiques	5
Indicateurs sociaux et environnementaux	5
Accords de libre-échange	5
Informations complémentaires	5
3. Sur place : un guide étape par étape	6
Accès au marché et premiers contacts	6
Exporter	7
Des marchés intéressants pour une première exportation	8
4. Culture d'entreprise	10
5. Que pouvons-nous faire pour vous ?	12
Points de contact sur place	12
Adresses importantes	12
Sites web utiles à consulter	13



1. Informations générales

Paysage politique

- Stabilité politique : le Maroc jouit d'un environnement politique stable, avec une monarchie constitutionnelle et un système multipartite. Le roi détient un pouvoir considérable et les décisions politiques sont souvent prises avec son concours. Cette stabilité est cruciale pour les entreprises qui souhaitent investir dans le pays.
- Politiques gouvernementales : le gouvernement marocain a mis en œuvre diverses politiques pour attirer les investissements étrangers, comme des incitations fiscales, des accords de libre-échange et des garanties d'investissement. Ces politiques visent à créer un environnement favorable aux entreprises locales et internationales.
- Tensions régionales : les relations du Maroc avec les pays voisins, en particulier l'Algérie, peuvent avoir un impact sur l'environnement des affaires. Les tensions chroniques dans la région peuvent affecter le bon déroulement des affaires et la stabilité du climat d'investissement.
- Cadre juridique : le Maroc dispose d'un cadre juridique solide pour les opérations commerciales, y compris des lois sur la création de sociétés, la propriété intellectuelle et le travail. Cependant, il peut être difficile pour les entreprises étrangères de comprendre le système juridique et de s'y retrouver.
- Copinage politique : la recherche a montré que les alliances politiques ont capturé la libéralisation du commerce au Maroc, ce qui peut affecter l'équité et la transparence de l'environnement des affaires.

Economie

- Croissance économique : le Maroc a connu une croissance économique constante ces dernières années, stimulée par des secteurs tels que l'exploitation minière, l'industrie manufacturière et les services publics. Cette croissance représente des opportunités pour les entreprises qui souhaitent investir dans le pays.
- Accords commerciaux : Le Maroc a conclu de nombreux accords commerciaux, notamment des accords de libre-échange avec l'Union européenne et les États-Unis. Ces accords permettent d'accéder à de vastes marchés et peuvent bénéficier à des entreprises issues de différents secteurs.
- Développement des infrastructures : le gouvernement marocain investit dans les infrastructures, telles que les voies rapides et les centres logistiques, afin de renforcer la position du pays en tant que centre logistique et d'améliorer la connectivité.
- Les principales industries du Maroc sont les suivantes
- Extraction et transformation des roches phosphatées : le Maroc est le premier exportateur mondial de phosphate, qui est un ingrédient majeur dans les engrains et d'autres produits. Le pays possède environ deux tiers des réserves mondiales de phosphates et cette industrie joue donc un rôle important dans l'économie.
- Transformation des aliments : la transformation des aliments est une industrie importante au Maroc, avec la mise en conserve de poissons, de légumes frais et de fruits. Cette industrie répond également à des besoins nationaux, tels que la minoterie et le raffinage du sucre.
- Maroquinerie et textiles : le Maroc possède une industrie textile florissante, l'Union européenne étant son principal client pour la bonneterie, les textiles élémentaires et le



prêt-à-porter. Le pays est également connu pour son artisanat marocain traditionnel, comme les tapis et les articles en laiton, en cuivre, en argent et en bois.

- Construction : le secteur de la construction au Maroc est en pleine croissance, grâce aux investissements dans les infrastructures, telles que les voies rapides, les centres logistiques et les ports maritimes. Cette croissance devrait se poursuivre, le gouvernement ayant annoncé des initiatives visant à améliorer le climat d'investissement et à attirer les investissements directs étrangers.
- Tourisme : le secteur touristique au Maroc apporte une contribution importante à l'économie, le pays étant une destination populaire pour sa culture unique, son histoire et sa beauté naturelle. Le ministère du Tourisme du Maroc a été créé en 1985 pour superviser les activités touristiques et promouvoir la croissance de ce secteur.
- Exploitation minière : le Maroc dispose d'un secteur minier diversifié, avec des minéraux tels que le minerai de fer, le charbon, la barytine, le manganèse, le plomb et le zinc exportés en petites quantités. Le pays dispose également d'importantes réserves de gaz naturel, qui sont exploitées pour répondre aux besoins énergétiques nationaux.
- Automobile : le secteur automobile marocain est l'un des principaux secteurs d'exportation et a fait du pays le premier constructeur automobile d'Afrique. Le gouvernement encourage les capitaux marocains et les coentreprises à développer cette industrie.
- Agriculture : le Maroc jouit de vastes terres arables et d'un climat méditerranéen tempéré, ce qui fait de l'agriculture une industrie importante. Le pays est autosuffisant en viande et peut produire suffisamment d'aliments pour nourrir sa population. Cependant, des défis tels que la sécheresse et la concurrence d'autres pays comme la Chine et la Turquie ont un impact sur la croissance du secteur.
- Pêche : l'industrie de la pêche au Maroc est vitale pour les recettes en devises et l'emploi, avec environ 1 084 638 tonnes métriques de poissons pêchés en 2001. Toutefois, le secteur est confronté à des défis tels que l'insuffisance d'équipements modernes, les conflits territoriaux avec l'Espagne et la surexploitation des ressources halieutiques.
- Énergies renouvelables : le Maroc vise à réduire la consommation d'énergie de 15 % et à atteindre 52 % d'énergies renouvelables dans sa capacité de production d'électricité d'ici 2030. Le pays dispose d'un important potentiel hydroélectrique et exploite cette ressource pour répondre à ses besoins énergétiques croissants.

Libéralisation tarifaire et MNT : alors que la libéralisation tarifaire a été mise en place au Maroc, on a assisté à une augmentation des mesures non tarifaires (MNT) qui peuvent influencer à la fois les coûts commerciaux et l'accès au marché. Il est essentiel pour les entreprises présentes au Maroc de comprendre ces MNT et de s'y conformer.

2. Indicateurs complémentaires

Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies¹ et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne².

Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

Informations complémentaires

La Banque mondiale est une organisation internationale qui collecte des statistiques sur les facteurs économiques et sociaux, les institutions et les questions environnementales dans presque tous les pays du monde. Ces indicateurs, disponibles à partir de 1960 jusqu'à aujourd'hui, fournissent des informations fiables sur la population, le développement et la durabilité. (Toutes les données ne sont pas disponibles jusqu'à l'année la plus récente pour chaque pays.) La base de données permet également de comparer les pays entre eux.

- [World Bank indicators](#)

¹ Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

² Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



3. Sur place : un guide étape par étape

Accès au marché et premiers contacts

1. Étudiez le potentiel du marché

- Analysez les tendances du marché marocain et la demande pour votre produit ou service.
- Identifiez les secteurs en croissance ou à forte demande.
 - ➔ Les tendances et la demande du marché marocain révèlent une croissance robuste et des opportunités dans divers secteurs, notamment les cosmétiques, l'immobilier et les produits de consommation. Toutefois, le marché est également confronté à des défis tels que les contraintes économiques, l'inflation et les disparités régionales en matière de développement. Ces défis doivent être relevés pour assurer une croissance soutenue.



2. Décodez les nuances culturelles

- Familiarisez-vous avec les règles professionnelles et les normes culturelles marocaines.
 - ➔ Les décisions ne se prennent pas rapidement et impliquent plusieurs cycles de négociations. Les relations personnelles jouent un rôle important dans la conclusion d'un accord avec des partenaires commerciaux marocains. La plupart d'entre eux préfèrent apprendre à connaître leurs homologues étrangers avant de faire des affaires avec eux.
- Tenez compte des préférences linguistiques et des styles de communication.
 - ➔ Le français est utilisé dans un contexte commercial et l'arabe dans un contexte administratif.

3. Identifiez les partenaires potentiels

- Recherchez des distributeurs locaux fiables qui connaissent le marché.
- Participez à des foires commerciales ou à des événements de mise en réseau d'entreprises pour rencontrer des partenaires potentiels.

4. Conformité juridique et réglementaire

- Maîtrisez la réglementation marocaine en matière d'importation et les procédures douanières.
 - ➔ Le Maroc est membre des organisations économiques internationales suivantes :



FMI, Développement (AFESD), CPI, Union du Maghreb arabe (UMA), OMC, Fonds monétaire arabe (FMA), G-77, Ligue arabe, entre autres*.

* <https://marocainsdumonde.gov.ma/en/multilateral-cooperation/>

- Veillez au respect des normes en matière d'étiquetage, d'emballage et de produits.

➔ Le Maroc est membre de l'Organisation internationale de normalisation (ISO)*.

* <https://www.imanor.gov.ma/>

Exporter

Modes de paiement

- Les modes de paiement au Maroc comprennent les cartes de crédit, le paiement à la livraison, le paiement en ligne, les transferts d'argent et les virements bancaires.

➔ Envisagez d'utiliser des lettres de crédit ou des garanties bancaires pour sécuriser les transactions.
- Soyez attentifs aux taux de change et aux fluctuations des devises.

Types d'entreprises

- S.A.R.L (Société à responsabilité privée limitée) :

Nombre de partenaires : 1 minimum et 50 maximum

Capital (max/min) : 10 000 MAD

Actionnaires et responsabilité : la responsabilité est limitée au montant des apports.

- S.A. (société anonyme) :

Nombre de partenaires : 5 minimum sans maximum

Capital (max/min) : 3 000 000 MAD pour l'ouverture d'une société anonyme cotée en bourse et 300 000 MAD pour une société à responsabilité limitée.

Actionnaires et responsabilité : la responsabilité est limitée au montant des apports.

- SNC (Partenariat) :

Nombre de partenaires : 2 partenaires au minimum

Capital (max/min) : aucun capital minimum n'est requis.

Actionnaires et responsabilité : la responsabilité est illimitée.

- Société en Commandite Simple, SCS :

Nombre de partenaires : 2 partenaires au minimum

Capital (max/min) : aucun capital minimum n'est requis.

Actionnaires et responsabilité : la responsabilité des partenaires actifs est illimitée et elle est limitée au montant des apports des partenaires passifs.

- SCA (société en commandite par actions) :

Nombre de partenaires : 3 partenaires dormants et un partenaire actif.

Capital (max/min) : aucun capital minimum n'est requis.

Actionnaires et responsabilité : la responsabilité des partenaires actifs est illimitée et elle est limitée au montant des apports des partenaires passifs.

Aides et subsides

- Étudiez les programmes d'aide ou de subsides proposés par les agences gouvernementales marocaines ou les organisations internationales.
- Tirez parti des ressources fournies par des institutions telles que l'Agence marocaine pour le développement des investissements et des exportations (AMDIE).

Logistique et distribution

- Planifiez une logistique efficace pour le transport des marchandises vers le Maroc, en tenant compte des modes de transport et des itinéraires.
- Veillez à ce que les produits soient livrés dans les délais et manipulés correctement afin de préserver la qualité.

Service après-vente

- Assurez un service à la clientèle et un service après-vente de qualité afin de garantir la satisfaction des clients.
- Réglez rapidement tout problème afin de développer des partenariats à long terme.

Des marchés intéressants pour une première exportation

Si vous exportez pour la première fois, les cinq principaux marchés marocains à envisager du point de vue de l'entreprise exportatrice sont les suivants :

Construction / Infrastructures

Le Maroc continue de développer ses infrastructures, notamment en vue de la Coupe du monde 2030 (stades, transports, hôtels, logements, etc.).

ICC / Tourisme

Le Maroc mise sur le tourisme et cherche à améliorer la qualité de son offre pour augmenter le nombre de touristes étrangers (musées, services touristiques, attractions, offres culturelles, etc.).

Environnement / énergie

Le Maroc ne dispose pas de ressources énergétiques fossiles comme ses voisins, mais possède un grand potentiel en matière d'énergies durables (solaire, éolienne, hydrogène, etc.).

Numérique



Le Maroc connaît un développement numérique important dans divers secteurs et a mis en œuvre une stratégie nationale de transition numérique appelée « Maroc Digital 2030 ».

Santé

L'un des plus grands projets en cours au Maroc concerne les soins de santé, avec la construction de nouvelles infrastructures, tant publiques que privées, et le développement de solutions de santé en ligne.

Calendrier de tous les salons professionnels :

https://www.eventseye.com/fairs/c1_trade-shows_morocco.html

<https://www.tradefairdates.com/Fairs-Morocco-Z135-S1.html>



4. Culture d'entreprise

Culture organisationnelle

Au Maroc, elle est largement fondée sur la reconnaissance, les employés étant appréciés pour leur goût du risque et leur volonté d'accepter le changement.

Le marché du travail à Casablanca, centre économique du pays, peut être difficile, le taux de chômage étant plus élevé chez les personnes plus qualifiées.



La culture d'entreprise

Elle est souvent influencée par les filiales de sociétés multinationales ou internationales, et le code vestimentaire varie en fonction de la profession et du contact avec la clientèle.

En termes de culture d'entreprise, le Maroc affiche une forte distance hiérarchique, avec une structure hiérarchique stricte dans les organisations, et il est considéré comme moyennement individualiste, mettant en équilibre les objectifs personnels et les valeurs collectives.

Le pays obtient un score relativement faible en matière d'évitement de l'incertitude, ce qui suggère une approche plus souple de la gestion du temps et de la prise de décision.

Pour faire des affaires au Maroc, une tenue formelle est exigée et les rendez-vous doivent être pris à l'avance, en évitant les heures de prière.

Les salutations peuvent prendre la forme d'une poignée de main ou d'une bise sur la joue, selon le sexe des personnes concernées. Il est conseillé de se faire accompagner d'un interprète en raison de la culture musulmane arabophone du pays.

Heures de travail

Au Maroc, les heures d'ouverture sont généralement du lundi au vendredi, avec une semaine de travail de 44 heures, soit 8 heures par jour.

Les heures de travail commencent généralement entre 8h00 et 12h00, avec une pause dans l'après-midi pour le déjeuner, et reprennent ensuite jusqu'à 18h00 environ.

Le vendredi, la plupart des entreprises, des magasins et des institutions ferment leurs portes de 11 heures à 15 heures pour le temps de la prière.

La culture du travail au Maroc peut inclure une pause plus longue en milieu de journée, certaines personnes prenant une pause déjeuner de deux heures, en particulier pendant les périodes les plus chaudes de l'année.

En outre, les horaires de travail sont flexibles, certains employés du secteur privé travaillant de 8h00 à 16h00 ou de 8h00 à 15h00, suivis d'une pause déjeuner.

En ce qui concerne les congés, il existe 13 jours fériés nationaux au Maroc, dont quatre sont des fêtes musulmanes qui n'ont pas de date fixe.

1^{er} janvier : Jour de l'An



11 janvier : Anniversaire du Manifeste de l'Indépendance

1^{er} mai : Fête du travail

30 juillet : Fête du Trône

14 août : Journée de l'Oued Ed-Dahab

20 août : Journée de la révolution du roi et du peuple

21 août : Anniversaire du roi Mohammed VI (fête de la jeunesse)

6 novembre : Fête de la Marche Verte

18 novembre : Fête de l'indépendance

La date varie +/- : Nouvel an islamique

La date varie +/- : Anniversaire du Prophète

La date varie +/- : Eid al Fitr (fin du Ramadan)

La date varie +/- : Eid al Adha (fête du sacrifice d'Abraham)

*<https://drh.ma/calendrier-des-jours-feries-2025-au-maroc/>

Communication

- Au Maroc, la communication est influencée par le mélange culturel d'éléments arabes, berbères et français.
- Le code des affaires est formel, avec un sens aigu de la hiérarchie et des relations interpersonnelles étroites, qui sont essentielles.
- La prise de décision se fait principalement du haut vers le bas et les compétences interpersonnelles jouent un rôle important dans l'établissement de partenariats commerciaux.

Réunions

- La gestion du temps est plus libérale que dans les pays occidentaux, la ponctualité étant importante pour les réunions, mais n'étant pas toujours strictement respectée.



5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent exporter, et recherchent de nouveaux investisseurs.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc.



François de Vrije

Morocco

Embassy of Belgium
Avenue Mohamed VI, Km 3.5, Essaada,
B5, Souissi
Rabat
Marocco

[+212 6 53 53 86 52](tel:+212653538652)

rabat@hub.brussels

Adresses importantes

Ambassade de Belgique au Maroc :

Sise Angle Rue Mohammed Ben Hassan El Ouazzani et Rue Mejjet, Quartier Souissi, Rabat

Site web : <https://morocco.diplomatie.belgium.be/fr>

Numéro de téléphone : +212 5 37 26 80 60

E-mail : Rabat@diplobel.fed.be

Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise au Maroc (CCBLM) :

124, Avenue Moulay Hassan 1er, Grand Casablanca 20100

Site web : <https://ccblm.ma/>

Numéro de téléphone : +212 5 22 20 00 61

E-mail : contact@ccblm.ma



Sites web utiles à consulter

Site officiel du ministère des Affaires étrangères, de la Coopération Africaine et des Expatriés Marocains :

<https://diplomatie.ma/index.php/en/visiting-morocco>

Agence marocaine d'investissement et d'exportation :

<https://www.morocconow.com/>

Portail national de données ouvertes du Royaume du Maroc :

<https://data.gov.ma/fr/>

Portail national des procédures administratives :

<https://idarati.ma/>

Agence marocaine de coopération internationale :

<https://www.amci.ma/>

Portail marocain des marchés publics :

<https://www.marchespublics.gov.ma/pmmmp/?lang=fr>

Portail national des autorités locales :

<https://www.collectivites-territoriales.gov.ma/fr/centres-regionaux-dinvestissement>

Agence marocaine pour le développement des investissements et des exportations (AMDIE) : <https://www.amdie.gov.ma/>

Ministère marocain de l'Industrie, du Commerce et de l'Économie verte et numérique :
<https://www.mcinet.gov.ma/>

Le contexte économique du Maroc : <https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/morocco/economical-context?vid=sticky=oui>

Maroc PME : Agence nationale pour la promotion des petites et moyennes entreprises
<https://marocpme.gov.ma/istitmar/istitmar-pme/>

