

Mai 2024



FACTOFRANCE

LA RÉFÉRENCE DE L'AFFACTURAGE

EXPORTER AU

MAROC



EN SYNTHÈSE



**Monika
PICH LOSBAR**

Directrice de la Relation Clients
Marchés Spécialisés & Export



REGARDS CROISÉS



**Cécile
PONCET**

Responsable Recouvrement
Grands Comptes & International

L'économie marocaine est l'une des plus diversifiées et dynamiques en Afrique du Nord. Le Maroc représente un marché attractif pour de nombreuses entreprises étrangères et notamment françaises, en raison de sa position géographique stratégique, de sa stabilité politique et économique favorable.

Les exportateurs français opérant au Maroc sont diversifiés et couvrent un large éventail de secteurs en particulier industriels. Parmi les principaux produits exportés figurent les équipements aéronautiques et automobiles, les produits agroalimentaires et les équipements électriques et électroniques. Ces exportations contribuent à renforcer les relations commerciales bilatérales entre les deux pays. La France est fait l'un des principaux partenaires commerciaux du Maroc.

De plus, les entreprises marocaines font preuve d'une amélioration significative de leurs délais de paiement passant de 95,3 jours au premier trimestre 2023 à 81,6 jours au premier trimestre 2024. Cette amélioration illustre une tendance pérenne et prometteuse.

Nous sommes fortement engagés dans l'accompagnement de nos clients exportateurs français au Maroc, qui sont de plus en plus nombreux. En 2023, nous les avons financés à hauteur de 145 millions d'euros auprès d'environ 300 de leurs clients marocains.

LES DONNÉES GÉNÉRALES



PIB nominal :
130 Mds \$¹

**Top 10 des puissances
économiques africaines**



Taux de croissance :
1,3%¹



Exportations françaises :
6,7 Mds €²

**Le Maroc est le 1er partenaire commercial
africain de la France**



Taux d'inflation :
6,1%³



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Devise : Dirham marocain (MAD)
Langue officielle : Arabe
Langue secondaire : Français

(1) La Banque Mondiale, 2022

(2) Direction Générale des Douanes et Droits Indirects, 2023

(3) Maroc Diplomatie, 2023

LES SECTEURS PORTEURS À L'EXPORT*

Aéronautique

Automobile

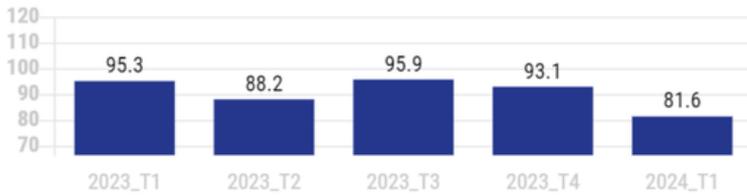
Électrique

Agriculture

Métaux

Informatique

Evolution trimestrielle des délais de paiement en nombre de jours



Délai constaté	Délai de référence	Tendance
81,6	93	▼

NOS CONSEILS POUR VOUS FAIRE PAYER

LES PRATIQUES DE RELANCE

Les pratiques de relance au Maroc s'ancrent profondément dans la culture locale et les normes commerciales du pays.

La **relance téléphonique** est à privilégier pour établir un premier contact avec l'interlocuteur. Il est ensuite conseillé de confirmer et d'appuyer sa demande avec des **écrits par email** et/ou **lettre formelle**. Ceux-ci sont couramment utilisés pour souligner l'importance de la relation commerciale.

Il est essentiel de prendre en compte le **contexte culturel**, notamment les fêtes religieuses, les jours fériés, ainsi que le vendredi, qui est souvent un jour de repos ou de ralentissement des activités dans certaines régions.

Le français occupe une place prépondérante en tant que **deuxième langue** la plus parlée dans le pays, ce qui avantage fortement nos exportateurs français au Maroc.

En cas de retard

- La loi marocaine autorise un avocat à reconnaître la signature du débiteur dans le cadre d'un plan de paiement, lequel doit être signé, certifié et légalisé par les autorités compétentes marocaines.
- L'avocat des créanciers peut ensuite utiliser ce plan de paiement comme reconnaissance de dette en cas d'action en justice.
- La menace d'une procédure judiciaire peut également inciter l'acheteur à payer.

Parmi les nombreuses procédures judiciaires marocaines, 2 sont à connaître :

- **l'injonction de payer** : la dette doit être avérée, liquide, exigible, et ne faire l'objet d'aucune contestation.
- **la procédure civile ordinaire** : si la créance est contestée, il faut engager cette procédure qui peut durer parfois plus d'un an.

Les comportements de paiement des entreprises marocaines sont en nette amélioration depuis le 3e trimestre 2023 atteignant même 81,6 jours au 1er trimestre 2024.

Ce délai contraste fortement avec celui enregistré il y a un an à 95,3 jours (- 13,7 jours).

Cette tendance s'explique par une récente législation des délais de paiement au Maroc (69-221).

Entrée en vigueur le 1er juillet 2023, elle remplace une loi précédente datant de 2011. Cette nouvelle loi modifie les échéances de paiement ainsi que les délais maximums autorisés. À noter que son application se fait progressivement en fonction du chiffre d'affaires des entreprises.

Source : Observatoire des délais de paiement internationaux FactoFrance. Données issues des délais réellement constatés dans nos portefeuilles.

CONSEILS À L'EXPORTATEUR

Les produits importés au Maroc peuvent être soumis, selon leur nature (produit industriel ou agricole par exemple), à des normes obligatoires dont la liste est fixée par le ministère de l'industrie, de l'investissement, du commerce et de l'économie numérique (MCINET) ou par l'ONSSA.

La douane subordonne l'enlèvement de certaines marchandises à la présentation d'un document de conformité.

Pour qu'une facture soit considérée comme conforme par les douanes marocaines, la valeur du transport et des marchandises doit être visible sur la facture et les Incoterms sont obligatoires. À défaut, la facture sera bloquée pour paiement par le bureau de change et la banque.

Il est à noter que la banque au Maroc joue un rôle très important dans le contrôle des devises. En effet, celle-ci exige la présentation du **document de dédouanement de la marchandise** pour procéder au paiement. Sans ce document, **le paiement ne sera pas effectué**.

Bien qu'il ne soit pas obligatoire, faire appel à un **transitaire** ou à un **commissionnaire en douane** est fortement recommandé.

FOCUS MOYENS DE PAIEMENT

- Le **virement bancaire**, est en train de devenir le moyen de paiement le plus courant pour les **transactions nationales et internationales**.

Les moyens de paiement ci-dessous sont réservés aux transactions nationales :

- La **lettre de change**, est une source de financement à court terme par escompte, échelonnement ou virement.
- Le **chèque**, reste un moyen de paiement courant car il constitue un titre de reconnaissance de dette efficace, dans la mesure où le débiteur peut être poursuivi en cas de défaut de paiement.
- Le **billet à ordre** : en cas de litige il constitue une preuve fiable d'un paiement convenu et donc de l'existence d'une dette.



RETROUVEZ TOUS LES DÉLAIS DE RÈGLEMENT PAYS PAR PAYS SUR LE BAROMÈTRE FACTOFRANCE



FactoFrance - société anonyme au capital de 507 452 317 euros - Siège social : Tour D2, 17 bis place des Reflets
92988 Paris La Défense Cedex - RCS Nanterre 063 802 466 - Banque agréée par l'Autorité de contrôle prudentiel

Aucune information ou opinion présentée dans le présent rapport ne saurait être interprétée comme constituant de la part de FactoFrance une approbation ou un engagement de financement ou encore une offre de tout autre service à une quelconque entité ou personne physique.
FactoFrance ne garantit ni ne promet aucun niveau de rentabilité ou de génération de chiffre d'affaires de quelque sorte que ce soit. Le destinataire du présent document est invité à consulter ses conseils professionnels pour toute information complémentaire dans ces domaines.

