

Export naar Marokko



Inhoud

1. Algemene informatie	3
Politiek	3
Economie	3
2. Bijkomende indicatoren	5
Economische indicatoren	5
Sociale en milieu-indicatoren	5
Vrijhandelsovereenkomsten.....	5
3. Ter plaatse: een stappenplan	6
Markttoegang en eerste contacten	6
Exporteren	7
Interessante markten voor een eerste export.....	8
4. Ondernemingsklimaat	9
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?.....	11
Onze contacten ter plaatse	11
Belangrijke adressen.....	11
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	12



1. Algemene informatie

Politiek

- Politieke stabiliteit: Marokko heeft een stabiel politiek klimaat, met een constitutionele monarchie en een meerpartijensysteem. De koning heeft veel macht, en hij is vaak betrokken bij politieke beslissingen. Deze stabiliteit is essentieel voor bedrijven die in het land willen investeren.
- Overheidsbeleid: De Marokkaanse overheid heeft verschillende beleidsmaatregelen ingesteld om buitenlandse investeringen aan te trekken, zoals fiscale stimuli, vrijhandelsovereenkomsten en investeringsgaranties. Deze beleidsmaatregelen zijn erop gericht een gunstig ondernemingsklimaat te creëren, zowel voor lokale als internationale bedrijven.
- Regionale spanningen: Marokko's relaties met zijn buurlanden, in het bijzonder met Algerije, kunnen gevolgen hebben voor het ondernemingsklimaat. Aanhoudende spanningen in de regio kunnen van invloed zijn op het gemak waarmee zaken kan worden gedaan en op de stabiliteit van het investeringsklimaat.
- Wettelijk kader: Marokko heeft een degelijk juridisch kader voor zakelijke activiteiten, waaronder wetten met betrekking tot de oprichting van ondernemingen, intellectuele eigendom en arbeid. Voor buitenlandse bedrijven kan het echter een uitdaging zijn om inzicht te verwerven en een weg te vinden in het juridisch systeem.
- Politieke vriendjespolitiek: Onderzoek heeft aangetoond dat politieke bondgenoten de liberalisering van de handel in Marokko in hun greep hebben, wat invloed kan hebben op de billijkheid en de transparantie van het ondernemingsklimaat.

Economie

- Economische groei: Marokko heeft de afgelopen jaren een gestage economische groei gekend, aangedreven door sectoren als mijnbouw, de productiesector en nutsvoorzieningen. Deze groei creëert kansen voor bedrijven die in het land willen investeren.
- Handelsovereenkomsten: Marokko heeft talrijke handelsovereenkomsten gesloten, waaronder vrijhandelsovereenkomsten met de Europese Unie en de Verenigde Staten. Deze overeenkomsten bieden toegang tot grote afzetmarkten en kunnen bedrijven in verschillende sectoren ten goede komen.
- Infrastructuurontwikkeling: De Marokkaanse overheid investeert in infrastructuur, zoals snelwegen en logistieke knooppunten, om de positie van het land als logistiek knooppunt te versterken en de connectiviteit te verbeteren.
- De belangrijkste industrieën in Marokko zijn onder meer:
 - Winning en verwerking van fosfaaterts: Marokko is wereldwijd de grootste exporteur van fosfaaterts, een belangrijk ingrediënt in meststoffen en andere producten. Het land bezit ongeveer twee derde van de voorraden aan fosfaaterts in de wereld, waardoor deze industrie in belangrijke mate bijdraagt aan de economie.
 - Voedselverwerking: Voedselverwerking is een belangrijke industrie in Marokko, waarvan het inblikken van vis, verse groenten en fruit belangrijke onderdelen zijn. Deze industrie voorziet ook in binnenlandse behoeften, zoals het malen van meel en suikerraffinage.
 - Lederwaren en textiel: Marokko heeft een bloeiende textielindustrie, waarbij de Europese Unie als belangrijkste afnemer van kousen, basistextiel en confectiekleding. Het land staat



ook bekend om zijn traditionele Marokkaanse ambachtelijke producten, zoals tapijten en gebruiksvoorwerpen in messing, koper, zilver en hout.

- **Bouw:** De Marokkaanse bouwindustrie is gegroeid, aangedreven door investeringen in infrastructuur, zoals snelwegen, logistieke knooppunten en zeehavens. Deze groei zal naar verwachting aanhouden, nu de regering initiatieven heeft aangekondigd om het investeringsklimaat te verbeteren en rechtstreekse buitenlandse investeringen aan te trekken.
- **Toerisme:** De toeristische industrie in Marokko levert een belangrijke bijdrage aan de economie. Het land is een populaire bestemming vanwege zijn unieke cultuur, geschiedenis en mooie natuur. Het Ministerie van Toerisme in Marokko werd in 1985 opgericht om toezicht te houden op toeristische activiteiten en om de groei in deze sector te bevorderen.
- **Mijnbouw:** Marokko heeft een gevarieerde mijnbouwsector. Mineralen als ijzererts, steenkool, bariet, mangaan, lood en zink worden in kleine hoeveelheden geëxporteerd. Het land heeft ook aanzienlijke aardgasvoorraden, die worden geëxploiteerd om aan de binnenlandse energiebehoeften te voldoen.
- **Automobielsector:** Marokko's automobielsector is een belangrijke exportsector en heeft het land tot de grootste autofabrikant van Afrika gemaakt. De overheid stimuleert Marokkaans kapitaal en joint ventures om deze industrie verder te ontwikkelen.
- **Landbouw:** Marokko beschikt over uitgestrekte landbouwgronden en een mild mediterraan klimaat, waardoor landbouw een belangrijke industrie is. Het land is zelfvoorzienend wat vlees betreft, en kan genoeg voedsel verbouwen om de bevolking te voeden. Uitdagingen zoals droogte en concurrentie van andere landen zoals China en Turkije hebben echter een invloed op de groei van de sector.
- **Visserij:** De Marokkaanse visindustrie is van essentieel belang voor de inkomsten in buitenlandse valuta en werkgelegenheid. In 2001 werd ongeveer 1.084.638 ton vis gevangen. De industrie wordt echter geconfronteerd met een aantal uitdagingen, zoals onvoldoende moderne uitrusting, territoriale geschillen met Spanje en overbevissing.
- **Hernieuwbare energie:** Marokko streeft ernaar het energieverbruik met 15% te verminderen, en tegen 2030 52% van zijn energiec capaciteit te halen uit hernieuwbare energie. Het land heeft een aanzienlijk waterkrachtpotentieel, en benut deze hulpbron om aan de groeiende energiebehoeften te voldoen.

Tariefliberalisering en NTM's: Hoewel de tarieven in Marokko geliberaliseerd zijn, is het aantal niet-tarifaire maatregelen (NTM's) toegenomen. Dit kan zowel op de handelskosten als op de markttoegang van invloed zijn. Voor bedrijven die in Marokko actief zijn, is het van cruciaal belang inzicht te hebben deze NTM's en ze na te leven.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "Brussel en de wereld - Landenstatistieken" op analytics.brussels, de online databibliotheek van hub.brussels.

De publicatie "Brussel en de wereld - Algemene statistieken" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen, gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)
- [Handelsbelemmeringen](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.



3. Ter plaatse: een stappenplan

Markttoegang en eerste contacten



1. Onderzoek naar marktpotentieel

- Analyseer Marokkaanse markttrends en de vraag naar jouw product of dienst.
- Breng de sectoren in kaart die groei doormaken of een grote vraag ervaren.
 - De Marokkaanse markttrends en vraag vertonen een sterke groei en kansen in verschillende sectoren, waaronder cosmetica, vastgoed en verbruiksgoederen. De markt heeft echter ook te maken met uitdagingen zoals economische beperkingen, inflatie en regionale verschillen in ontwikkeling, die moeten worden aangepakt met het oog op duurzame groei.

2. Inzicht in culturele nuances

- Maak jezelf vertrouwd met de Marokkaanse zakelijke etiquette en culturele normen.
 - Beslissingen worden niet snel genomen en vereisen meerdere onderhandelingsronden. Persoonlijke relaties spelen een belangrijke rol bij het sluiten van een deal met Marokkaanse zakenpartners. De meesten willen hun buitenlandse tegenhangers graag leren kennen voordat ze zaken met hen doen.
- Houd rekening met taalvoorkeuren en communicatiestijlen.
 - Frans wordt gebruikt in een commerciële context en Arabisch voor administratie.

3. Identificatie van potentiële partners

- Ga op zoek naar betrouwbare lokale distributeurs die kennis hebben van de markt.
- Bezoek handelsbeurzen of zakelijke netwerkevenementen om potentiële partners te ontmoeten.

4. Naleving van wet- en regelgeving

- Verwerf inzicht in de Marokkaanse invoerregelgeving en douaneprocedures.
 - Marokko is lid van de volgende internationale economische organisaties: IMF, Arab Fund for Economic and Social Development (AFESD), ICC, Unie van de Arabische Maghreb (AMU), WTO, Arabisch Monetair Fonds (AMF), G-77, Arabische Liga, onder andere*.
* <https://marocainsdumonde.gov.ma/en/multilateral-cooperation/>
- Zorg ervoor dat etiketterings-, verpakkings- en productnormen worden nageleefd.
 - Marokko is lid van de Internationale Organisatie voor Normalisatie (ISO)*.
* <https://www.imanor.gov.ma/>

Exporteren

Betaalmethoden

- Betaalmethoden in Marokko zijn onder meer creditcards, betaling bij levering, contante betaling online, geldovermaking en bankoverschrijving.
 - Overweeg om kredietbrieven of bankgaranties te gebruiken voor veilige transacties.
- Wees je bewust van wisselkoersen en wisselkoersschommelingen.

Ondernemingsvormen

- S.A.R.L. (besloten vennootschap):
Aantal partners: minimaal 1 en maximaal 50
Kapitaal (max./min.): 10.000 MAD
Aandeelhouders en aansprakelijkheid: Aansprakelijkheid is beperkt tot het bedrag van de inbreng.
- S.A. (nv, naamloze vennootschap):
Aantal partners: minimaal 1 en geen maximum
Kapitaal (max./min.): 3.000.000 MAD om een beursgenoteerde naamloze vennootschap op te richten en 300.000 MAD voor een naamloze vennootschap.
Aandeelhouders en aansprakelijkheid: Aansprakelijkheid is beperkt tot het bedrag van de inbreng.
- SNC (vof, vennootschap onder firma) (partnerschap):
Aantal partners: minimaal 2 partners
Kapitaal (max./min.): Geen minimumkapitaal vereist.
Aandeelhouders en aansprakelijkheid: Aansprakelijkheid is onbeperkt.
- SCS, Société en Commandite Simple (gcv, gewone commanditaire vennootschap):
Aantal partners: minimaal 2 partners
Kapitaal (max./min.): Geen minimumkapitaal vereist.
Aandeelhouders en aansprakelijkheid: De aansprakelijkheid van de actieve vennoten is onbeperkt, en is voor de stille vennoten beperkt tot het bedrag van de inbreng.
- SCA, Société en Commandite par Actions (cva, commanditaire vennootschap op aandelen):
Aantal partners: 3 stille vennoten en één actieve vennoot.
Kapitaal (max./min.): Geen minimumkapitaal vereist.
Aandeelhouders en aansprakelijkheid: De aansprakelijkheid van de actieve vennoten is onbeperkt, en is beperkt tot het bedrag van de inbreng voor de stille vennoten.



Steun en subsidies

- Onderzoek beschikbare steunprogramma's of subsidies die worden aangeboden door Marokkaanse overheidsinstanties of internationale organisaties.
- Benut de middelen die worden verstrekt door instellingen zoals het Marokkaans Agentschap voor de ontwikkeling van investeringen en export (AMDIE).

Logistiek en distributie

- Plan efficiënte logistiek voor het vervoer van goederen naar Marokko, rekening houdend met vervoerswijzen en -routes.
- Zorg voor tijdige levering en de juiste behandeling van producten om de kwaliteit te behouden.

Ondersteuning na verkoop

- Bied uitstekende klantendiensten en ondersteuning na verkoop om de klanttevredenheid te behouden.
- Pak eventuele problemen onmiddellijk aan om langdurige partnerschappen te bevorderen.

Interessante markten voor een eerste export

Voor een eerste export zijn de vijf belangrijkste markten in Marokko om in aanmerking te nemen vanuit het perspectief van het exporterende bedrijf de volgende:

Bouw / Infrastructuur

Marokko blijft zijn infrastructuur verder ontwikkelen, vooral in de aanloop naar het WK 2030 (stadions, vervoer, hotels, accommodatie, enz.).

ICC / Toerisme

Marokko is afhankelijk van toerisme en streeft ernaar de kwaliteit van zijn aanbod te verbeteren om meer buitenlandse toeristen aan te trekken (musea, toeristische diensten, bezienswaardigheden, cultureel aanbod, enz.).

Ecologie / Energie:

Marokko heeft geen fossiele energiebronnen zoals zijn buurlanden, maar heeft een groot potentieel aan duurzame energie (zon, wind, waterstof, enz.).

Digitaal

Marokko maakt een aanzienlijke digitale ontwikkeling door in verschillende sectoren, en heeft een nationale strategie voor digitale transitie uitgerold onder de naam "Maroc Digital 2030".

Gezondheid

Een van de grootste lopende projecten in Marokko heeft betrekking op gezondheidszorg, met de bouw van nieuwe infrastructuur, zowel publiek als privaat, en de ontwikkeling van e-gezondheidsoplossingen.

Kalender van alle vakbeurzen:

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

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



4. Ondernemingsklimaat

Bedrijfscultuur:

In Marokko is de bedrijfscultuur grotendeels gebaseerd op erkenning. Werknemers worden gewaardeerd voor hun bereidheid om risico's te nemen en open te staan voor verandering.

De arbeidsmarkt in Casablanca, het economische knooppunt van het land, kan een uitdaging vormen. De werkloosheid is r groter onder de hogeropgeleiden.

De bedrijfswereld:

Deze wordt vaak beïnvloed door de dochterondernemingen van multinationale of internationale bedrijven, en de dresscode varieert afhankelijk van het vakgebied en het contact met klanten.

Wat het ondernemingsklimaat betreft, scoort Marokko hoog voor machtsafstand, wat duidt op een sterke hiërarchische structuur in organisaties. Het land wordt beschouwd als gemiddeld individualistisch, waarbij een evenwicht wordt gezocht tussen persoonlijke doelen en collectieve waarden.

Het land scoort relatief laag voor onzekerheidsvermijding, wat wijst op een meer flexibele benadering van timemanagement en besluitvorming.

Bij het zakendoen in Marokko wordt formele kleding verwacht, en afspraken moeten van tevoren worden gemaakt, waarbij gebedstijden worden vermeden.

Begroetingen kunnen bestaan uit handdrukken of kussen op de wang, afhankelijk van het geslacht van de betrokkenen, en het is raadzaam om je te laten vergezellen door een tolk vanwege de Arabischstalige moslimcultuur in het land.

Werktijden:

De kantooruren in Marokko lopen doorgaans van maandag tot vrijdag, met een standaardwerkweek van 44 uur of 8 uur per dag.

De werktijden beginnen gewoonlijk tussen 8:00 en 12:00 uur, met 's middags een lunchpauze, en worden dan hervat tot ongeveer 18:00 uur.

Op vrijdag sluiten de meeste bedrijven, winkels en instellingen van 11:00 tot 15:00 uur voor gebedstijd.

De werkcultuur in Marokko kan een langere middagpauze inhouden, waarbij sommige mensen een lunchpauze van twee uur nemen, vooral tijdens de warmste perioden van het jaar.

Bovendien zijn de werktijden flexibel: sommige werknemers in de privésector werken van 8:00 tot 16:00 uur of van 8:00 tot 15:00 uur, gevolgd door een lunchpauze.

Er zijn 13 nationale feestdagen in Marokko, waarvan vier islamitische feestdagen, die niet op een vaste datum vallen.

1 jan.: Nieuwjaarsdag

11 jan.: Verjaardag van het Manifest van de Onafhankelijkheid

1 mei: Dag van de Arbeid

30 juli: Troonfeest

14 aug.: Dag van Oued Ed--Dahab



20 aug.: Dag van de Revolutie van de Koning en het Volk

21 aug.: Verjaardag van Koning Mohammed VI (Dag van de Jeugd)

6 nov.: Herdenking van de Groene Mars

18 nov.: Onafhankelijkheidsdag

Datum varieert +/-: Islamitisch nieuwjaar

Datum varieert +/-: Geboortedag van de Profeet

Datum varieert +/-: Eid al -Fitr (het einde van de Ramadan)

Datum varieert +/-: Eid al -Adha (Offerfeest voor Abraham)

*<https://drh.ma/calendrier-des-jours-feries-2024/>

Communicatie:

- In Marokko wordt de communicatie beïnvloed door de culturele mix van Arabische, Berberse en Franse elementen.
- De zakelijke etiquette is formeel, waarbij een sterk gevoel van hiërarchie en hechte interpersoonlijke relaties essentieel zijn.
- De besluitvorming verloopt voornamelijk top-down, en interpersoonlijke vaardigheden spelen een belangrijke rol bij het vormen van zakelijke partnerschappen.

Vergaderingen:

- Timemanagement is soepeler dan in Westerse landen. Punctualiteit is belangrijk voor vergaderingen, maar wordt niet altijd strikt nageleefd.



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Onze contacten ter plaatse

De Algemeen Afgevaardigden en de Lokale Vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.



François de Vrije

Morocco

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

+212 6 53 53 86 52

rabat@hub.brussels

Belangrijke adressen

Ambassade van België in Marokko

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

Website: <https://morocco.diplomatie.belgium.be/nl>

Telefoon: +212 5 37 26 80 60

E-mail: Rabat@diplobel.fed.be

Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel in Marokko (CCBLM):

124, Avenue Moulay Hassan the 1st, Grand Casablanca 20100

Website: <https://ccblm.ma/>

Telefoon: +212 5 22 20 00 61

E-mail: contact@ccblm.ma

Nuttige websites om je in te verdiepen

Officiële website van het Ministerie van Buitenlandse Zaken, Afrikaanse Samenwerking en Marokkaanse Expats:

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

Marokkaans Agentschap voor investeringen en export:

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

Nationaal open dataportaal van het Koninkrijk Marokko:

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

Nationaal portaal voor administratieve procedures:

<https://idarati.ma/>

Marokkaans Agentschap voor internationale samenwerking:

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

Marokkaans portaal voor overheidsopdrachten:

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

Nationaal portaal van lokale overheden:

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

Marokkaans agentschap voor de ontwikkeling van investeringen en export (AMDIE):

<https://www.amdie.gov.ma/>

Marokkaans Ministerie van Industrie, Handel en Groene en Digitale Economie:

<https://www.mcinet.gov.ma/>

De economische context van Marokko: https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/morocco/economical-context?vider_sticky=oui

Maroc PME: Nationaal agentschap voor de bevordering van kleine en middelgrote ondernemingen <https://marocpme.gov.ma/istitmar/istitmar-pme/>

