

REGATUL MAROC
INDRUMAR de AFACERI

2016



I. Informații generale:

Denumirea oficială: Regatul Maroc;

Capitala: Rabat - 2.134.533 locuitori (2015);

Sistem politic: Monarhie constituțională, ereditară;

Șeful statului: Regele Mohamed VI (întronizat în iulie 1999);

Suveranul are puterea de a dizolva Parlamentul, de a convoca noi alegeri și de a guverna prin decrete. Regele este comandantul suprem al armatei. El numește primul ministru - șeful guvernului - ca urmare a alegerilor legislative, pentru un mandat de cinci ani și desemnează, la propunerea acestuia, miniștrii. Guvernul este responsabil în fața regelui și a Parlamentului. Dincolo de rolul politic predominant, regele are și o legitimitate religioasă absolută, fiind Comandant al credincioșilor („Amir Al Muminim”) și descendent al profetului Mahomed. Noua constituție este în vigoare din 30 iulie 2011.

Puterea legislativă: Parlament bicameral, format din Camera Reprezentanților (deputați aleși pentru cinci ani prin sufragiu universal direct) și Camera Consilierilor (senatori aleși pentru nouă ani, prin sufragiu indirect).

Localizare geografică: în Africa de Nord, mărginit de Oceanul Atlantic (la vest), Marea Mediterană (la nord), Algeria (la est) și Mauritania (la sud).

Coordonate geografice: situat între paralelele de $27^{\circ} 40'$ - $35^{\circ} 55'$ latitudine nordică și meridianele 1° - $13^{\circ} 10'$ longitudine vestică.

Suprafața: 710.850 km^2 (inclusiv Sahara Occidentală/ 246.300 km^2)

Masive muntoase: lanțul munților Atlas (Superior, Mijlociu și Anti-Atlas), lung de 700 de km, cu vârful cel mai înalt Toubkal (4 165 m).

Principalele orașe: Casablanca - 4.270.750, Rabat - 2.134.533, Marrakech - 1.330.468, Fès - 1.150.131, Tanger - 1.065.60, Meknès - 835.695 (2015).

Rețeaua hidrografică principală: Moulouya, Sebou, Oum Er Rbia, Tensift, Souss, Draa.

Clima este extrem de variată, în funcție de regiune și de anotimp:

- ♦ Primăvara (februarie - mai) este incontestabil anotimpul cel mai frumos. În deșertul Sahara, temperaturile cresc în mod progresiv începând din martie.
- ♦ În lunile iunie, iulie și august se înregistrează temperaturile cele mai ridicate, ce depășesc frecvent 50°C în regiunile interioare.
- ♦ În zonele de litoral, climatul este temperat în marea majoritate a timpului, atât vara cât și iarna.
- ♦ În regiunile interioare se înregistrează cele mai mari variații de temperaturi, atât între anotimpuri (veri foarte călduroase și ierni friguroase) cât și între zi și noapte. Iarna, munții se acoperă de zăpadă care poate persista până spre sfârșitul primăverii (aprilie-mai).

Temperaturile medii în principalele orașe :

	Temperatura medie ianuarie	Temperatura medie iulie
Tanger	12° C	23,5° C
Rabat	12° C	23,5° C
Casablanca	11,7° C	23° C
Ifrane	5° C	28° C
Agadir	14,5° C	22,5° C
Meknès	9,7° C	27° C
Fès	9,8° C	27,1° C
Marrakech	12° C	29° C

Resurse naturale: fosfați, magneziu, plumb, zinc, sare.

Populația: 33.848.242 de locuitori (2014).

Densitatea populației: 48 locuitori/km².

Rata alfabetizare: 68 %

Religia: musulmani 98,7%, creștini 1,1%, evrei 0,2%.

Limbi vorbite: araba (limba oficială), franceza, berbera și spaniola (în nordul țării)

Săptămâna de lucru:

Instituțiile publice: luni - vineri 9⁰⁰-16³⁰

Sectorul privat: luni - vineri, între 8³⁰ -12³⁰ și 14³⁰ - 18⁰⁰.

sâmbătă : 8³⁰ - 13⁰⁰.

Băncile: luni 14¹⁵-16³⁰

marți-joi : între 8¹⁵-11³⁰ și 14¹⁵-16³⁰

vineri : între 8¹⁵-11¹⁵ și 14⁴⁵-16⁴⁵

sâmbătă : 09¹⁵-12¹⁵

În perioada Ramadanului, care durează patru săptămâni și care precede cea mai importantă sărbătoare religioasă musulmană „Aid El Fitr”, programul de lucru este redus în mod semnificativ, devenind, de regulă, 9.30 - 14.30. Întrucât în această perioadă, ritmul activității economice înregistrează cote scăzute, majoritatea oamenilor de afaceri străini evită deplasările lor de afaceri în Maroc.

Produsul Intern Brut 2014 (conform datelor statistice publicate de Banca Mondială) - cca. **110,01 miliarde USD**, previziunile pentru anul 2015 fiind de 103,8 miliarde USD, din care:

- agricultură, silvicultură, pescuit: 15%
- industrie : 30%
- comerț și servicii 55%

PIB pe locuitor (2014): 3.163,00 USD.

Datoria publică marocana este de 63,9 % din PIB (2014).

Creșterea economică: 2,6 % în 2014, 4,7 % în 2015.

Rata inflației: 0,4 % în 2014, 1,5 % în 2015.
Rata șomajului : 9,6% (2014), 9,8 % (2015).
Salariul minim lunar (SMIG): cca. 2.120 MAD (2014)
Moneda națională: dirham marocan (MAD)
Curs de schimb: 1 USD = 10,00 MAD, 1 euro = 11,0 MAD (ianuarie 2016)
Regimul de stabilire a cursului valutar: coș de devize, cu structura 80% euro și restul de 20% USD, yen, lira sterlină, franc elvețian.

Organizare administrativă :



Incepend cu anul 2015, Marocul are o noua organizare administrativa, prin aplicarea proiectului de regionalizare anuntat in anul 2011. Regatul Maroc este subimpartit in prezent in 12 regiuni, numarul de provincii, prefecturi si comune ramanand egal (75 provincii si prefecturi si 1.503 comune).

În **Provincia Rabat - Salé - Kénitra**, este amplasată capitala politică și administrativă a țării, orașul Rabat. Situat în partea de vest a țării, pe malul Oceanului Atlantic, orașul are cca. 2,13 milioane de locuitori și este centrul administrativ al Marocului. În capitală își au sediile Guvernul, ministerele, Parlamentul și cea mai mare parte a instituțiilor și agențiilor de stat aflate în subordinea acestora.

În economia locală, sectorul terțiar este predominant, industria fiind limitată la cca. 700 unități productive, cu activități predominante în sectoarele agro-alimentar, construcții de locuințe și confecții textile.

Provincia Settat - Casablanca, este unul din principalele centre economice ale Marocului, ocupând o suprafață de peste 1.650 km², iar Casablanca este cel mai mare oraș marocan și din țările Maghrebului și al doilea din Africa de Nord (după Cairo). Casablanca este principalul pol financiar al Marocului.

Populația stabilă din Casablanca este de cca. 4,23 milioane de locuitori, în perioada activă a zilei aceasta putând depăși cifra de 6 milioane. Casablanca și împrejurimile sale concentrează o mare parte din sectoarele și activități economice, respectiv cca. 45% din unitățile industriale ale țării.

Casablanca este unul dintre cele mai importante porturi ale Marocului, fiind primul port modern construit în Regat, în perioada 1912 - 1913 (suprafața de cca. 620 ha cu o susținere logistică ce permite operarea a peste 15 milioane tone zilnic, ceea ce reprezintă peste 50 % din traficul portuar național). În prezent, portul din Casablanca se afla într-un proces de modernizare, construindu-se și un santier de reparatii navale. În Casablanca se afla și cel mai mare aeroport al țării, contribuind cu peste 40% din volumul total de trafic mărfuri și călători (asigură legături regulate cu toate țările UE, SUA, Canada, Orientul Mijlociu, mai multe capitale est-europene și africane). Casablanca consumă peste 30% din producția națională de energie electrică și apă potabilă.

Provincia **Marrakech - Safi**, capitala provinciei, orașul Marrakech, este plasat la confluența a trei mari spații geografice: Oceanul Atlantic, munții Atlas și deșertul Sahara, atestat documentar din anul 1070, este principalul punct de atracție al turiștilor care vizitează Marocul. Aflat la 230 Km de Casablanca, Marrakech este în același timp un important centru industrial și comercial.

Principala ramură economică o constituie turismul, regiunea fiind vizitată anual de câteva milioane de turiști, cei mai mulți dintre aceștia provenind din Franța, Spania și Germania. În anul 2014, Marrakechul a fost una din primele 10 destinații turistice cele mai căutate în lume.

Agricultura joacă la rândul ei un rol foarte important, puternic dezvoltate fiind culturile de cereale (orz și grâu) și pomicultura (măslini,

citrice și cași).

Industria este reprezentată de sectoarele, agro-alimentar, chimie și petrochimie, textile-pielărie, electrotehnică. În Marrakech sunt înregistrate peste 500 de unități productive care realizează anual o producție de peste 1,2 miliarde USD.

Comerțul dispune de o infrastructură acceptabilă, reprezentată de spații și amenajări pentru activități comerciale, en detail și en gros, plasate favorabil. Paralel cu acestea, prezența societăților bancare asigură susținerea financiară necesară.

Din punct de vedere al infrastructurii, orașul este dotat cu un aeroport internațional, pe care operează principalele companii aeriene din Europa și Africa, rețea de transport urban și interurban. În martie 2007 a devenit operațională autostrada Casablanca - Marrakech, iar în 2009 autostrada Marrakech - Agadir. În același timp, orașul este punctul terminus al căii ferate ce asigură legătura dintre Nord și Sud, respectiv Tanger (port la Marea Mediterană) - Marrakech, trecând prin Rabat și Casablanca.

Provincia Tanger Tétouan, al doilea pol industrial al Marocului, adaposteste în prezent peste 30 % din stabilimentele industriale din Maroc cu peste 2000 unități structurate, asigurând peste 25 % din locurile de muncă permanente la nivel național. În același timp, peste 30 % din exporturile marocane sunt expediate din această regiune, datorită zonelor industriale moderne, dezvoltate la standarde internaționale, care asigură o logistică performantă și accesul facilitat la piețele europene și regionale (acces la aeroport, autostrada, portul Tanger Med, cel mai modern port la mediterana, este conectat cu peste 100 porturi din lume).

Regiunea Tanger Tétouan dispune din anul 2015, în baza planului de dezvoltare denumit « emergentă » peste 3000 ha de zone industriale orientate spre sectoarele emergente. Planul « emergentă » prevede o strategie de poziționare a Marocului pe noi sectoare cheie, denumite « meserii mondiale » (offshoring, automobilistic, aeronautic, electronic, agroalimentar, peste și fructe de mare și textil).

Principalele zone industriale ale Provinciei Tanger Tétouan sunt :

- Zona Industrială Gzenaya (peste 520 societăți)
- Zona Industrială M'ghogha (peste 200 societăți)
- Zona Industrială AZIT (peste 200 societăți)
- Zona Industrială Martil
- Zona Industrială El Hostal
- Zona Industrială Hjar Enhal
- Zona Industrială Ain Dalia Kebira
- Zona Industrială Chaouia
- Zona Industrială Had Gharbia
- Zona Libera Industrială Tanger (540 societăți din 14 țări străine)

- Zona Libera Industriala logistica
- Zona Libera Industriala Melloussa I
- Zona Libera Industriala Melloussa II

În Zona Libera Industrială Melloussa, de la 01 februarie 2012 este operațională prima linie de asamblare a noii uzine Renault, având o capacitate de producție de 170 mii unități pe an. De la începutul anului 2015, este operațională și a doua linie de asamblare, asigurând o capacitate de producție uzinei Renault de peste 400 mii unități anual. În primele 10 luni ale anului 2015 au fost asamblate 210 mii unități marca Dacia (Lodgy, Dokker, Sandero și Logan).

În cursul lunii iunie 2015, Guvernul marocan a încheiat negocierile cu concernul PSA - Peugeot Citroen, pentru construirea unei uzine la Kenitra, cu o integrare locală de 60 %. Noua uzină va produce 200 mii autoturisme anual și 200 mii motoare. Investiția este de 700 milioane Euro.

Portul TANGER MED care este deja operațional din 2007 (primul terminal de containere, având o capacitate de 3 milioane containere de 20' anual) al doilea aflat în curs de finalizare va asigura o capacitate totală de containere de peste 8 milioane de containere de 20' anual, asigură suportul logistic exporturilor către Europa și celelalte continente ale lumii.

II. Rolul statului în economie

Multitudinea aprobărilor și autorizațiilor necesare care reglementează activitatea economică în această țară este relevantă pentru rolul conducător preponderent ce revine instituțiilor guvernamentale în economia națională. Influența birocrăției este amplificată de numărul mare de organizații/oficii naționale interpușe între ministere și autoritățile provinciale.

În mod tradițional, cercurile de afaceri din Maroc mențin relații foarte apropiate cu administrația și cu cercurile politice, activitatea politicianilor depinzând de contribuțiile bănești ale acestora. Marile companii oferă, de asemenea, poziții importante (și foarte generos remunerate) pentru înalți funcționari care părăsesc structurile administrative. Paternalismul birocratic îngreunează pătrunderea de noi companii pe piață și întreține un nivel ridicat al prețurilor.

Guvernul marocan controlează accesul pe piață și facilitează investițiile străine, în multe cazuri, în funcție de interesele de grup. Deși se încearcă, de mai multă vreme, să fie implementate prevederile programului de descentralizare, guvernul continuă să joace, în continuare, un rol important.

Percepția generală este că rolul pe care guvernul dorește să și-l asume

este acela de a direcționa investițiile către dezvoltarea sectoarelor productive și realizarea unor produse cu valoare adăugată superioară. Impresia dominantă este însă aceea că, în pofida declarațiilor publice, guvernul continuă să intervină pentru a remedia "defecțiunile" pieței, ceea ce s-ar putea traduce printr-o "atitudine protectoare" când este vorba de concurența străină și posibila introducere de noi produse din exterior.

Liniile politicii guvernului marocan, în domeniul economic, sunt orientate, în principal, către realizarea unei creșteri susținute și durabile, crearea de noi locuri de muncă în domeniile productive, reducerea ratei șomajului, ameliorarea condițiilor în care își desfășoară activitatea întreprinderile productive, încurajarea investițiilor, cu accent pe promovarea celor străine, prezervarea echilibrelor macro-economice, promovarea învățământului în domenii utile dezvoltării economice, îmbunătățirea condițiilor de viață și de locuit ale populației, eradicarea sărăciei și a marginalizării sociale.

Pentru realizarea acestor deziderate, acțiunile guvernului sunt îndreptate, în principal, către întărirea și modernizarea rețelelor de infrastructură și suprastructură ale țării, crearea condițiilor necesare integrării economiei naționale în cea mondială, sensibilizarea întreprinderilor productive în legătură cu creșterea competitivității pe plan mondial și implicit asupra necesității de modernizare a capacităților de gestiune și producție ale acestora.

III. Climatul de afaceri și investițional

Climatul de afaceri este o preocupare majoră a Marocului. Mediul de afaceri european pune în discuție nu numai problemele recurente cunoscute, cum ar fi corupția, constrangeri administrative sau funcționarea defectuoasă a justiției, dar și alte bariere cum ar fi întârzierea plășilor (accentuată de situația dificilă generată de criza economică) sau mișcări sociale necontrolate. Diferitele clasamente relative la poziția Marocului în comparație cu alte țări din punct de vedere al mediului de afaceri, indică progrese ce trebuie consolidate în continuare. Ameliorarea în cadrul clasificării Băncii Mondiale "Doing Business" este unul dintre obiectivele din strategia Marocului pentru îmbunătățirea climatului de afaceri. Cu toate acestea, în 2015, Marocul a pierdut trei poziții față de anul 2014, clasându-se pe poziția a 7-ea în regiune, după Tunisia (a 5-a), dar înaintea Egiptului (a 11-lea) și Algeriei (a 16-a). Clasamentul în funcție de libertatea economică (stabilit de Wall Street Journal și think-tank-ul Heritage Foundation) plasează Marocul în poziția 90 în anul 2013, în scădere față de 2012 (al 87-lea). Marocul devansează în acest clasament Tunisia (a 107-a) și Algeria (a 145-a). Efortul Marocului în acest domeniu este real, progresele

fiind în continuare necesare, deoarece țara contează pe investițiile străine directe pentru stimularea creșterii economice și a ocupării forței de muncă, precum și pentru redresarea conturilor externe.

În ultimii ani, guvernul marocan a adoptat o serie de măsuri în vederea creșterii accesului și prezenței furnizorilor străini pe piața locală, inclusiv cea a achizițiilor guvernamentale.

În scopul atragerii investitorilor străini și depășirii obstacolelor care împiedicau derularea normală a procedurii de aprobare a proiectelor care urmează a fi realizate de către investitorii străini, legislația în domeniu a fost îmbunătățită, formalitățile necesare în asemenea cazuri fiind simplificate. Astfel, au fost create Centre Regionale de Investiții (CRI) cu rolul de a acorda sprijinul necesar investitorilor străini în derularea formalităților cerute pentru implementarea unui proiect. Aceste CRI, care se ocupă de proiecte a căror valoare nu depășește 200 milioane Dirhami (25 mil. USD), pun la dispoziția investitorilor un formular unic în care sunt cuprinse toate informațiile solicitate conform legislației și reglementărilor în vigoare pe plan local și procurând, în același timp, aprobările necesare obținerii unui teren destinat realizării investiției. Aprobările finale sunt de competența prefectului regiunii respective, fără a mai fi necesar avizul autorităților centrale.

Conform politicii adoptate, investițiile străine sunt ghidate, cu precădere, către regiunile mai puțin dezvoltate (sudul și nord-estul țării), măsurile de stimulare a investițiilor străine fiind însoțite de măsuri de accelerare a ritmului de punere în aplicare a reformelor structurale, în special în domeniul modernizării administrației și justiției, precum și descentralizării administrației și reformei sistemului fiscal.

Ca urmare, Marocul a devenit în ultimii ani o destinație privilegiată pentru investitorii străini, pe primele locuri aflându-se Franța și Spania. Se asistă, totodată, la o creștere rapidă a fluxului de capitaluri provenind din țările Golfului (Emiratele Arabe Unite, Kuweit, Arabia Saudită, Qatar, Bahrein), determinată atât de retragerea de fonduri arabe investite în SUA, intervenită după 11 septembrie 2001, cât și de majorarea importantă a veniturilor pe care aceste țări le obțin datorită creșterii explozive a prețului țițeiului.

Investițiile străine directe :

Autoritățile marocane au atras în ultimii ani un flux destul de substanțial de capital străin, bazat în principal pe programul național de privatizare, conversia datoriei externe în investiții și prin concesionarea serviciilor publice. Alte sectoare au beneficiat de investiții străine, cum ar fi sectorul bancar, turism, energie și diverse ramuri industriale. Mai multe

grupuri mari s-au stabilit recent în Maroc, cum ar fi companiile franceze Safran și Renault.

După înregistrarea unui declin în perioada 2009-2010, datorită efectului recesiunii economice la nivel internațional, fluxurile de investiții au început să crească începând cu anul 2011, în ciuda crizei din zona euro și revoluțiile din "Primăvara arabă". În anul 2013, Marocul a captat cea mai mare cantitate de Investiții Straine Directe din Africa de Nord și se situează pe poziția secundă din întregul continent, după Africa de Sud. Franța, Arabia Saudită și Spania, sunt principalii investitori. Investițiile Straine Directe sunt concentrate în principal în sectorul imobiliar, urmat de industrie și turism. Stabilitatea Politică și economică a Marocului, va atrage în continuare investitori. În plus, a fost lansat un proiect vast de modernizare economică pentru a stimula investițiile străine directe, Casablanca propunându-și să devină un centru financiar internațional.

De asemenea, marocanii rezidenți în străinătate au contribuit și ei cu un volum de aproximativ 2.5 miliarde Euro în anul 2013.

Investițiile straine directe au totalizat la sfârșitul anului 2014 51 miliarde USD, Marocul devenind principalul captator de investiții din regiune.

În primele 9 luni ale anului 2015, Investițiile straine directe au totalizat 2 miliarde USD, înregistrând o creștere cu 21.1 % comparativ cu aceeași perioadă a anului 2014.

IV. Comerțul exterior al Marocului

În ultimii ani, economia marocană a fost caracterizată prin stabilitate macroeconomică, înregistrând o rată a inflației scăzută (0,4 % în 2014 și 1,5 % în 2015). După o creștere economică dinamică în cursul anului 2013 (5%), economia marocană a înregistrat o scădere în 2014 (3,5%), în principal datorită randamentului scăzut al sectorului agricol. Cu toate acestea, economia este puternică, bazată pe exporturi, creșterea investițiilor private și a turismului (10% din PIB).

Conform estimărilor guvernului local, în anul 2015, economia marocană a înregistrat o creștere de 4,9 %, previziunile fiind de 2,8 % pentru anul 2016. Această creștere s-a datorat în principal recoltei record de cereale, care a înregistrat 11,5 milioane tone, ceea ce a reprezentat o creștere de 70 % față de anul anterior.

PIB-ul marocan a fost de 110,01 miliarde USD în anul 2014, previziunile pentru 2015 fiind de 103,08 miliarde USD. PIB-ul pe cap de locuitor a fost de 3.316 USD în 2014, previziunile pentru anul 2015 fiind de 3.077 USD.

Alcatuirea PIB-ului marocan : 15 % - agricultura, 30 % - industrie, 55 % servicii. Datoria publica marocana este de 63,9 % din PIB. Rata somajului este de 9,6 % (2015),

Volumul schimburilor comerciale marocane, a totalizat in cursul anului 2014 53,28 miliarde Euro, din care exporturile au reprezentat 18,19 miliarde Euro, in timp ce importurile au totalizat 35,09 miliarde Euro, inregistrandu-se un sold negativ al balantei comerciale de 16,90 miliarde Euro.

In primele 9 luni ale anului 2015, volumul schimburilor comerciale a totalizat 39,37 miliarde Euro, din care exporturile au reprezentat 14,55 miliarde Euro, in timp ce importurile au totalizat 24,82 miliarde Euro, inregistrandu-se un sold negativ al balantei comerciale de 10,27 miliarde Euro.

Principalii parteneri comerciali ai Marocului sunt in continuare Franta si Spania, iar la nivel de blocuri economice, ramane in continuare UE. In afara parteneriatului cu UE, Marocul a incheiat acorduri de liber schimb cu Statele Unite, Turcia, Tunisia, Egipt si Iordania.

Relatiile comerciale Maroc - UE :

Si in cursul anului 2014, Uniunea Europeana a ramas principalul partener comercial al Marocului, inregistrand un nivel al schimburilor comerciale bilaterale de 29,25 miliarde Euro, ceea ce reprezinta practic jumatate din totalul volumului schimburilor comerciale inregistrate de Regatul Maroc.

La inceputul anului 2015, Marocul si UE au incheiat un acord asupra indicatiilor geografice, care permite protejarea a 3200 produse agricole si agroalimentare europene si 30 de partea marocana.

Ambele parti sunt angajate in negocieri intense pentru incheierea acordului de liber schimb complet si aprofundat (Aleca) privind facilitarea comertului, protejarea investitiilor, printre altele, negocierile debutand in cursul lunii martie 2013.

Pentru tarile UE, Marocul ocupa pozitia a 28-a in rankingul partenerilor comerciali, inregistrand importuri in valoare de 18,22 miliarde Euro in 2014, ceea ce reprezinta o crestere de 5,4 % comparativ cu anul 2013 si exporturi de produse catre Uniunea Europeana, in valoare de 11,01 miliarde Euro, cu o crestere anuala de 9,6 %.

Conform statisticilor Directiei Generale de Comert a Comisiei Europene (DG Trade), nivelul schimburilor comerciale inregistrate in anul 2014 situeaza Marocul pe pozitia a 20 - a printre partenerii UE la export si pe pozitia a 31-a la importuri.

-
-milioane Euro -

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total	20.697	23.756	19.325	19.832	24.100	25.910	27.360	29.230
Import Maroc din UE	13.544	15.374	12.647	13.450	15.280	16.640	17.270	18.220
Export Maroc în UE	7.143	8.382	6.678	6.382	8.820	9.270	10.095	11.010
Sold	-2.399	-4.910	-6.402	-7.068	-6.460	-7.370	-7.175	-7.210

Comerțul cu mărfuri

In anul 2014, structura exporturilor Marocului catre UE, pe principalele grupe de produse, se prezenta astfel:

- Echipamente si mijloace de transport - 3,83 miliarde Euro;
- Articole manufacturate - 2,87 miliarde Euro;
- Produse agroalimentare - 2,25 miliarde Euro;

In același an, la importurile Marocului din UE figurau, în principal:

- Echipamente si mijloace de transport - 6,11 miliarde Euro;
- Articole manufacturate - 3,94 miliarde Euro;
- Combustibili minerali - 2,23 miliarde Euro;

Schimburile comerciale bilaterale intre Maroc si UE au inregistrat cresteri permanente in ultimii cinci ani, crescand de la 19,83 miliarde Euro in anul 2010, la 24,10 miliarde Euro in anul 2011, la 25,91 miliarde Euro in anul 2012 si atingand valoarea de 29,23 miliarde Euro in cursul anului 2014.

Comerțul cu servicii

In anul 2013, sectorul serviciilor a deținut 52,8% din PIB, inregistrand o crestere fata de 2012 de 2,7 %. Volumul total al comerțului cu servicii dintre UE și Maroc a crescut în mod semnificativ de la mijlocul anilor 1990. Incepând din 1991, UE are o balanță negativă față de Maroc. In anul 2013, importurile UE de servicii din Maroc se ridicau la 3,9 miliarde euro, constând în principal din prestări din activitati de turism (53%), transport (34%) și servicii financiare și de telecomunicații (16%). Exporturile UE de servicii erau de 1,85 miliarde euro, majoritatea legate de afaceri și transport.

**Evoluția schimburilor comerciale româno-marocane în
perioada 2006-2015 (la 10 luni)**

= milioane USD=

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015* 10 luni
Total	92,5	141,0	217,64	163,08	277,00	384,52	488,36	647,59	618,40	489,14
<i>Export</i>	72,7	120,9	141,58	142,37	220,09	305,61	381,01	524,92	468,23	364,57
Import	19,8	20,1	76,06	20,71	56,60	78,81	107,35	112,63	150,17	124,74
<i>Sold</i>	+52,9	+100,8	+65,52	+121,66	+163,00	+226,80	+273,66	+402,25	+318,06	+239,57

Din analiza datelor de mai sus se observa o evolutie constant ascendenta a schimburilor comerciale bilaterale in perioada 2006 - 2013, cand volumul total al comertului a crescut de la **92,5 milioane dolari in 2006**, la **647,59 milioane dolari in anul 2013**. In cursul anului 2013, soldul balantei comerciale a fost pozitiv, inregistrand + **402,25 milioane USD**.

In anul 2014, schimburile comerciale bilaterale intre Romania si Maroc au inregistrat, conform datelor statistice romanesti, **618,40 milioane USD**, dintre care 468,23 milioane USD au reprezentat exporturile de produse romanesti, in timp ce importurile de produse marocane au inregistrat valoarea de 150,17 milioane USD.

In primele 10 luni ale anului 2015, schimburile comerciale bilaterale intre Romania si regatul Maroc au inregistrat, conform datelor statistice romanesti, **489,14 milioane USD**, dintre care **364,57 milioane USD** au reprezentat exporturile de produse romanesti, in timp ce importurile de produse marocane au inregistrat valoarea de **124,74 milioane USD**.

Structura schimburilor comerciale

Export: autoturisme, piese si componente auto, masini si echipamente, componente si echipamente pentru industria aeronautica, material rulant, produse chimice, ingrasaminte, articole sanitare, materiale de constructii, bunuri de consum, fire și fibre sintetice, coloranți, uleiuri minerale, mașini textile și de prelucrat lemnul, unelte și scule, rulmenti, masini, aparate si materiale electrice, instrumente si aparate optice, geamuri, articole de sticlărie, hartie si cartoane, cereale, produse agroalimentare, cherestea, mobila, instrumente și aparatură de laborator, echipamente pentru telecomunicații, statii radar si echipamente aeroportuare, sisteme de irigații solare, mobilier urban, casute din lemn de vacanta si pentru locuinte sociale, vase navale, echipamente pentru distributia de energie electrica

Import: fosfați, materiale plastice, pasta de lemn, produse din fonta, cauciuc și articole din cauciuc, conserve de legume, conserve de pește, citrice, încălțăminte, textile.

V. Sectoare economice de interes, măsuri de încurajare a dezvoltării activității acestora; domenii ce pot fi avute în vedere pentru identificarea de oportunități de afaceri

Marocul trece printr-o serie de reforme, dintre care mentionam concesionarea serviciilor publice, liberalizarea exploatarei petrolului și gazelor, eliminarea subvențiilor la hidrocarburi, reforma TVA - ului, transparenta procedurilor de licitație pentru achizițiile publice, precum și reformele din sectorul industrial, adoptând planul de accelerare industrială, în perioada 2014 - 2020. Pentru derularea programului, care vizează principalele sectoare industriale, guvernul marocan va aloca 2 miliarde Euro. Programul are ca obiectiv reducerea deficitului comercial, creșterea contribuției industriei la formarea PIB-ului, triplarea valorii exporturilor până în anul 2020 și crearea de noi locuri de muncă.

Sectorul primar

Sectorul agricol este foarte important pentru economia marocană, contribuind cu 19 % la formarea PIB-ului (15 % agricultura și 4 % sectorul agro-industrial). Acesta angajează peste 4 milioane de persoane dintre care 100 mii în sectorul agroindustrial, sectorul agricol dispunând la rândul lui de un plan de dezvoltare, numit „PMV - Planul Maroc Verde”, care urmărește consolidarea sectorului. Se vor face investiții de peste 1 miliard Euro până în anul 2020, sectorul agricol urmând să crească cu 15 % anual, să contribuie cu peste 17 miliarde Euro la PIB-ul anual, să creze încă 1 milion de locuri de muncă și să tripleze veniturile lucrătorilor din agricultură. A fost creată Agenția de Dezvoltare Agricolă - ADA, însărcinată de punerea în aplicare a măsurilor planului de dezvoltare sectorială.

Intrucât Marocul atrage în continuare numeroase investiții străine în sectorul agroindustrial, datorită avantajelor naturale de care beneficiază (apropierea geografică față de Europa - principalul partener economic, mare varietate de ecosisteme), îmbunătățirii mediului de afaceri, liberalizării schimburilor cu Uniunea Europeană și luând în considerare avantajele aplicării planului de dezvoltare sectorială, prin care sunt acordate subvenții și diverse alte facilități, se creează premisele societăților românești din sector de a furniza diverse produse și servicii

Sectorul secundar

Pe lângă adoptarea de către Parlament a Cartei Intreprinderilor Mici și Mijlocii și implementarea centrelor regionale pentru investiții, politica statului de susținere a sectorului productiv vizează dinamizarea procesului

de modernizare a industriei, restructurarea întreprinderilor publice, în scopul privatizării lor, acordarea sprijinului necesar dezvoltării sectorului textile-confecții. În cadrul programului de dinamizare a procesului de modernizare a industriei sunt avute în vedere reforma sistemului de contracte speciale pentru pregătirea personalului, realizarea unui subprogram de consolidare a infrastructurii tehnologice, implementarea prevederilor subprogramului de sprijinire a asociațiilor profesionale, dezvoltarea activității Fondului Național de Restructurare Industrială.

Infrastructura economică

În afara politicii în domeniul barajelor hidro, principalele obiective propuse a fi realizate în domeniul infrastructurii economice vizează: amenajările hidro-agricole; extinderea rețelei autorutiere, întreținerea infrastructurii rutiere și portuare existente, modernizarea instalațiilor aeroportuare.

Strategia în domeniul amenajărilor hidro-agricole prevede reducerea decalajului între suprafețele echipate și cele dominate de baraje, reabilitarea echipamentelor existente și întărirea perimetrelor hidraulice mici și mijlocii.

Programul în domeniul infrastructurii rutiere cuprinde dezvoltarea actualei rețele de autostrăzi (1500 km) până la realizarea a 2.000 km (în 2016), precum și lucrări de întreținere și modernizare a drumurilor de categoria II-a.

În materie de infrastructură portuară, cel mai important proiect - portul Tanger-Méditerranée (Tanger Med), a intrat în funcțiune în luna iulie 2007 și contribuie de o manieră semnificativă la întărirea capacității infrastructurii portuare a Marocului. În prezent se lucrează la faza a II - a care va fi data în exploatare la sfârșitul anului 2016 (capacitate totală de 8,5 milioane containere EVP (de 20') anual), rivalizând astfel cu cele mai mari porturi din Europa (Hamburg - 9 mil.EVP și Rotterdam - 8 mil.EVP).

Au fost finalizate în 2011 lucrările de extindere a terminalelor de containere și acostare ale portului Casablanca, precum și cele ale cheiului portului Jorf Lasfar (prin care sunt operate exporturile de fosfați și îngrășăminte).

Data fiind importanța primordială a sectorului de transporturi și de impactul acestuia asupra economiei, un program de ajustare structurală a sectorului a fost lansat, în parteneriat cu Uniunea Europeană. Programul beneficiază de sprijin bugetar.

VI. Aspecte referitoare la climatul general de afaceri

Prin apartenența sa la diferitele organisme internaționale, Marocul subscrie principiilor, drepturilor și obligațiilor care decurg din Carta acestora, afirmând atașamentul său la drepturile omului, așa cum sunt ele universal recunoscute.

Particularitățile legate de distribuție în Maroc și care trebuie considerate serios de firmele străine sunt, parțial, de natură socio-culturală. Marea majoritate a comercianților mici și mijlocii marocani ezită să rupă relațiile de lungă durată cu furnizorii, chiar și atunci când o altă sursă le poate oferi un produs mult superior și la un preț mai redus. Comercianții cu amănuntul sau angroșiștii se tem - fie de retorsiune din partea furnizorilor locali, fie de incapacitatea noilor furnizori străini de a onora comenzile la termen sau de a asigura service-ul după vânzare pentru produsele livrate etc. Parțial, aceste temeri izvorăsc din tradiționala rețineră de a schimba un furnizor, cu care mecanismul stabilit de mulți ani funcționează normal, cu altul încă necunoscut.

În consecință, prezența permanentă - pe piața locală, precum și persistența în dorința de a dezvolta relațiile cu operatorii economici marocani este crucială pentru a elimina aceste reticențe.

Bunurile de consum importate sunt **distribuite**, în mod tradițional, prin magazine care adoptă o politică de prețuri adecvată cerințelor și posibilităților consumatorilor. Sistemul de distribuție este caracterizat prin relații strânse între importatori și multiplele straturi de angroșiști și vânzători cu amănuntul. Din ce în ce mai des, importul direct, prin eludarea marilor case comerciale și a cât mai multor intermediari cu puțință, a devenit o metodă tot mai frecventă de a reduce costurile.

Vânzările directe sunt, în general, uzitate pentru comercializarea echipamentelor scumpe, care înglobează tehnologie. În unele sectoare, există un număr de firme mici care lucrează ca subcontractori pentru uzinele producătoare și care au capacități importante.

Una din erorile frecvente comise de numeroase firme străine constă în încercarea de a folosi o listă a importatorilor ca pe un mijloc de realizare a primului contact. Faptul că manifestă acea rețineră, amintită mai sus, îi determină pe partenerii marocani să prefere să intre în relații de afaceri, cu un nou potențial furnizor, în special, în cazul în care le-a fost prezentat în mod corespunzător și pot avea un contact personal cu acesta.

În concepția marocană, prezentarea făcută de un intermediar servește drept garanție a credibilității ambelor părți. Acest procedeu ajută la disiparea reținerilor părții marocane. Surse de recomandare pentru intermediari potriviți pot fi alte firme locale care lucrează de mai multă vreme cu furnizori din România, alte companii care au avut succes în afacerile lor în Maroc, băncile, asociațiile comerciale, camerele de comerț, Biroul de Promovare Comercială Economică al României de la Tanger, Camera de Comerț Bilaterală Maroc - România din Tanger.

Având în vedere specificitatea pieței marocane, nu este recomandată acordarea de exclusivitate agenților locali. Numai în cazul unui produs nou se poate eventual stabili un termen limitat de reprezentare, cu un volum minim de vânzări și/sau indicatori calitativi.

În scopul atragerii unui partener de afaceri marocan, **exportatorii români trebuie să prezinte imaginea unor companii demne de încredere, competitive, decise, capabile de inovație, de atingerea unei calități superioare** și să fie permanent pregătiți să stabilească relații personale.

Având în vedere concurența acerbă cu produsele livrate de furnizorii din țările Uniunii Europene (în relații de lungă durată cu firmele marocane), o companie care dorește să intre pe piața acestei țări trebuie să demonstreze că este apreciată în sectorul în care lucrează; a studiat atent condițiile de piață; este pregătită să facă față majorității exigențelor impuse de piața locală (de exemplu, prin pregătirea de broșuri de prezentare a companiei și a produsului **în limba franceză** - folosită cu preponderență pe piața marocană - și de o calitate ireproșabilă) și să răspundă prompt și cu profesionalism la solicitările partenerilor marocani.

Acestea vor ajuta la învingerea reticenței de a face afaceri cu furnizori străini noi. Comunicarea frecventă, chiar zilnică, prin fax, telefon, corespondență electronică, este crucială iar vizitele periodice în Maroc sunt absolut necesare.

Înființarea unei reprezentanțe pe piața locală nu pune probleme deosebite, în măsura în care autoritățile marocane acceptă acordarea cărții de sejur pentru o persoană de altă naționalitate decât marocană. De aceea, într-o primă fază este recomandată înființarea unei societăți cu un partener local, entitatea respectivă putând beneficia de o serie de facilități acordate de legislația în domeniu (care este structurată, în principiu, pe cea franceză).

Se recomandă înființarea unei societăți care are în vedere realizarea de investiții în sectoare productive, Codul de investiții marocan prevăzând o serie de facilități în primii ani de activitate (inclusiv în alocarea terenului destinat obiectivului de implementat).

Chiriile de spații pentru birouri se situează, în medie, în zona centrală a orașelor Tanger, Casablanca, Fes, Meknes, Rabat, la cca. 20 - 25 USD/mp.

Contactul personal cu clienții este unul din cele mai importante aspecte. Stabilirea de întâlniri de promovare a vânzărilor demonstrează atașamentul față de piață și este totodată un excelent mijloc de a obține semnale privind reacția pieței.

Multe relații de afaceri se răcesc după o perioadă de succes. Una din greșelile frecvente făcute de companiile străine, în Maroc, este aceea de a nu acorda sprijinul adecvat partenerilor lor de afaceri locali după obținerea unui succes inițial. În general, este important ca distribuitorii să fie avertizați să nu aplice o strategie de marketing conservatoare, respectiv una care implică un volum scăzut și prețuri ridicate, ce protejează interesele lor, dar împiedică dezvoltarea deplină a potențialului de vânzare a produsului străin.

O parte importantă a succesului vânzărilor pe piața marocană este asigurată de cunoașterea modului de a negocia și de a menține relațiile cu societățile locale. **Valoarea cunoștințelor de limba franceză/eventual arabă este inestimabilă**, ca de altfel și cunoașterea amănunțită a culturii acestei zone. **Abordarea directă și onestă și evitarea aroganței sunt elemente deosebit de importante.**

Negocierile de afaceri sunt, în general, lente, datorită conservatorismului amintit mai sus, precum și faptului că timpul are, pentru localnici, o cu totul altă dimensiune decât pentru europeni.

Deși la nivelul conducerilor multor companii marocane există și cunoscători ai limbii engleze, aceste cazuri sunt, mai degrabă, excepții. De aceea, un traducător bun și bine informat ajută, adesea, la eliminarea problemelor de comunicare.

Deoarece numeroase produse românești răspund, în general, unui mediu cultural și industrial diferit de cel din Maroc, informarea și educarea consumatorilor în legătură cu utilitatea, modul de întrebuințare și calitățile produselor se poate dovedi necesară. Pentru companiile mici și mijlocii proaspăt intrate pe piața marocană, modalitatea cea mai eficientă - din punct de vedere al costurilor - de a face publicitate este, adesea, aceea de a publica într-una din revistele săptămânale/lunare sau într-una din publicațiile cu profil comercial, fie acestea cotidiene, săptămânale sau lunare. În general, doar marile companii multinaționale își pot permite să-și facă reclamă la televiziunea și la posturile de radio locale.

Un element cheie pentru exportatorii români de bunuri și servicii este participare activă la evenimentele cu profil comercial din Maroc (expoziții și târguri internaționale, seminarii, colocvii etc.), nu numai în Tanger, Casablanca și Rabat, dar și în celelalte regiuni economice și centre industriale (Tétouan, Larache, Asilah, Marrakech, Mohammedia, Fès, Mèknes, Agadir, Settat) unde, la asemenea acțiuni participă factori de decizie din zonele respective.

Toate serviciile (înainte, în timpul și după vânzare) și asistența acordată clienților sunt și în Maroc, ca în orice altă țară, de o importanță deosebită și trebuie să fie considerate ca părți componente ale produsului.

Este indispensabil ca exportatorul să manifeste atenția necesară pentru ca mărfurile livrate să răspundă, din punct de vedere calitativ, tuturor exigențelor pieței locale, urmând să asigure (împreună cu sistemul de comercializare în care este implicat) asistența tehnică uzuală, pe toată perioada de garanție oferită la produsele puse în vânzare.

VII. Accesul pe piață

În conformitate cu dispozițiile articolului 1 al Legii nr.13-89 referitoare la activitatea de comerț exterior, importul de mărfuri este liber. Există totuși un anumit număr de restricții cantitative la import ce privesc anumite produse deosebite, cum ar fi prafuri și explozivi, produse folosite (second-hand) sau anvelope reșapate sau folosite și aceste mărfuri sunt supuse unei licențe de import.

Lista mărfurilor ce fac obiectul măsurilor de restricții cantitative la import este fixată prin Decretul nr.1308-94, ce poate fi consultat accesând adresa www.mce.gov.ma/Reglementation/Loi 13-89/Arrêtés.asp

Pentru importul anumitor mărfuri este necesară obținerea unei licențe de import, anumitor autorizații, sau completarea unei declarații prelabile efectuării operațiunii. Mărfurile supuse unei Declarații Prelabile de Import (DPI) sunt acele produse susceptibile să cauzeze un prejudiciu grav producției naționale. Este cazul, în special, de importurile de produse subvenționate de țara exportatoare sau importate la prețuri de dumping.

În asemenea cazuri, este necesară obținerea avizului departamentului tehnic de tutelă, aprobarea fiind de resortul Ministerului Comerțului Exterior.

Totodată, importatorii trebuie să completeze o cerere de scutire de taxe vamale pentru importul de :

- produse libere la import admise în regim de scutire de taxe vamale, în cadrul convențiilor și acordurilor comerciale încheiate între Maroc și anumite țări;
- produse ce fac obiectul contingentelor tarifare prevăzute de Acordurile de Asociere și de Comerț Liber încheiate între Maroc și Uniunea Europeană și statele AELS
- produse supuse contingentelor tarifare prevăzute de acordurile multilaterale.

Licențele/declarațiile de import trebuie să poarte avizul (ștampila) băncii care domiciliază operațiunea și să fie însoțite de factura proforma (în 5 exemplare), între care și originalul, precizându-se valoarea FOB a mărfii (după caz Franco Frontiera/Ex works, etc.), țara de destinație, moneda de plată, prețul unitar și valoarea totală a mărfii, precum și data la care se efectuează plata.

Licențele de import sunt valabile pentru o perioadă de 6 luni de la data eliberării, iar declarațiile prelabile de import 3 luni.

Orice operațiune de import nu se poate derula decât prin implicarea unei bănci, care se angajează să avalizeze derularea acesteia conform reglementărilor în domeniu. În caz contrar, serviciile vamale refuză să avalizeze operațiunea.

Sunt exceptate de la această regulă operațiunile de import care se fac în numele statului, colectivităților locale și instituțiile publice care efectuează plata prin intermediul direcției de specialitate din Ministerul de Finanțe.

Dosarul care se întocmește pentru domicilierea operațiunii de import de către o bancă agreată poartă un număr special de înscriere a acestuia la „Oficiul de schimb (valutar)”. O licență de import eliberată de ministerul comerțului exterior nu poate fi domiciliată la o bancă agreată decât în

cazul în care unul din exemplarele acesteia, denumit „de plată”, îi parvine direct de la acest minister.

În cazul anumitor operațiuni de import, viza Oficiului de schimb este solicitată anterior domicilierei dosarului la bancă, respectiv atunci când contractul comercial prevede plăți eșalonate care antrenează dobânzi; condiția de livrare prevăzută în contract este CAF, cu excepția cazurilor când marfa se expediază par avion, colet poștal sau sunt operațiuni de import care beneficiază de o finanțare externă și la care condițiile de acordare impun ca marfa să fie asigurată în afara țării de destinație; pentru livrarea de echipamente și utilaje în cadrul unor contracte „la cheie” sau de „investiții”, care prevăd o asigurare a mărfurilor într-o altă țară decât cea de destinație; de petrol și gaze; lemn; bovine.

Regimul de import temporar, acceptat conform prevederilor Codului vamal, permite importul (fără plata taxelor vamale și a celorlate taxe aferente), a mărfurilor destinate operațiunilor de prelucrare în lohn, sau a materiilor prime care, după transformare, înglobează o valoare adăugată (ca mâna locală de lucru).

Exporturile de produse care au la bază mărfuri de origine străină, pentru care s-au achitat drepturile de vamă și taxele aferente pot beneficia de regimul de franșiză pentru componentele importate, ulterior, în cantități corespondente și având caracteristici identice aceluia înglobate în produsele exportate.

Materialele publicitare, incluzând broșurile, filmele și fotografiile pot intra în Maroc cu scutire de taxe. Introducerea articolelor menite să fie expuse dar nu și vândute la târguri comerciale și alte evenimente similare este de asemenea permisă fără plata taxelor doar în cazul în care când târgul sau evenimentul se desfășoară într-un spațiu expozițional unde operațiunile de vânzare-cumpărare sunt interzise. Aceste articole trebuie reexportate după eveniment sau depozitate într-un teritoriu liber vamal. Pe factura comercială pentru aceste bunuri trebuie consemnat: *“marchandises sans valeur commerciale destinées à l’inspection de la Douane”, „les marchandises sont destinées à l’exposition et seront retournées à la fin de celle-ci (l’exposition/foire etc)”*.

Importuri interzise :

Conform prevederilor Codului vamal marocan **sunt interzise, la import sau tranzit în** teritoriu marocan - **între altele**, următoarele categorii de mărfuri :

- a. animale vii din specia bovine provenind din orice țară, embrioni de origine bovină provenind din Anglia, Irlanda, Elveția, Franța sau Portugalia, sau din orice altă țară unde au fost semnalate cazuri de « encefalită spongiformă bovină », precum și carne sau produse (de orice fel) derivate din carne de vacă din zonele afectate de această boală ;
- b. insecte vii, ouă de insecte, larve sau nimfe ale acestora care nu

- sunt conservate în mediu lichid ;
- c. culturi de ciuperci, bacterii, destinate inclusiv producției alimentare (drojdii, fermenți etc.), în cazul în care acestea nu sunt destinate cercetării științifice, situație în care regimul de import este reglementat corespunzător ;
 - d. plante (de orice gen, subînțeles « cânepa indiană » etc), sau părți ale acestora suspecte ca fiind purtătoare ale unor germeni ;
 - e. droguri și medicamente conexe acestora ;
 - f. absint sau orice derivate ale acestuia, precum și băuturi care îl utilizează ca materie primă (alcoolice sau nealcoolice) ;
 - g. arme, părți ale acestora și muniție de război, cu excepția celor destinate apărării naționale.

Taxe vamale :

Marocul aplică Sistemul Vamal Armonizat. Taxele vamale sunt calculate Ad Valorem la valoarea CIF a mărfurilor.

Există în prezent 7 taxe vamale de bază : 0%; 2,5%; 10%; 17,5%; 25%; 35% și 50% și 3 taxe vamale preferențiale în cadrul Cartei Investitorului (0%, 2%, 5% et 10%). Tarifal vamal marocan poate fi consultat accesând adresa : www.douane.gov.ma/tarif

TVA aplicată mărfurilor de import este de :

- taxa standard : 20%
- taxa redusă : 7%, 10% și 14%, în funcție de produsele și serviciile respective. Sunt exonerate de TVA produsele alimentare de bază, cărțile și ziarele, anumite împrumuturi și instrumente financiare.

La intrarea pe teritoriul marocan, sunt de asemenea aplicate alte două taxe principale:

- taxa parafiscală de import de 0,25%
- taxa internă de consum, aplicabilă la importul următoarelor categorii de produse: bere, bitum, băuturi gazoase și negazoase și limonadă, obiecte prelucrate din platină, aur și argint, anvelope, produse energetice, pulpă uscată de sfeclă, spirtoase, zahăr și produse zaharoase, tutun prelucrat, vinuri și băuturi alcoolice

VIII. Zone libere

Conform legislației în domeniu, zonele libere (ZFE) în Maroc sunt create pentru încurajarea activităților industriale și comerciale destinate exportului, precum și serviciilor.

Amenajarea unor asemenea zone este încredințată unui organism de drept public, în baza unei licitații care se organizează în acest scop.

Conform legislației locale, societățile instalate într-o zonă liberă pot beneficia de următoarele avantaje fiscale:

- ◆ exonerarea de taxe de înregistrare și de timbru ;
- ◆ exonerarea, în primii 15 ani de exploatare, de impozit și taxa de

urbanism ;

- ◆ reducerea impozitului pe venitul general cu 80%, în primii 15 ani de activitate;
- ◆ exonerarea de TVA, precum și de o serie de taxe uzual plătite de societățile care dezvoltă o activitate într-o zonă « normală ».

Solicitările de instalare a investitorilor în zonele desemnate ca «libere» sunt adresate unei Comisii locale care este constituită în fiecare regiune în care sunt implementate asemenea facilități.

Conform prevederilor legislației locale în materie, intrarea și ieșirea mărfurilor în zonele care beneficiază de statutul de « zonă liberă » nu sunt supuse prevederilor legislației privind controlul operațiunilor de comerț exterior, plata taxelor vamale, a acelor aferente operațiunilor de comerț sau schimbul de devize.

Nu este, totuși, permisă introducerea în asemenea zone a mărfurilor prohibite (conform celor de mai sus) precum și a deșeurilor « periculoase ».

Prima zonă liberă creată în Maroc a fost zona Tanger - TFZ (iulie 1997), pe o suprafață de 397 ha, în apropierea aeroportului internațional și autostrazilor care leaga zona liberă de portul TangerMed și axa Tanger - Asilah - Larache - Kenitra - Casablanca - Marrakech - Agadir. Principalele activități prevăzute a se dezvolta, în această zonă, sunt cele din sectoarele: automobilistic, aeronautic, agro-alimentar, textile și pielărie, chimie și parachimie, metalurgie, mecanică, electro - electronic, precum și serviciile aferente acestora. În prezent, în TFZ sunt prezente 520 societăți din 14 țări. În zona de nord mai există zona liberă Melloussa, pe o suprafață de 320 ha, unde este implementată uzina Renault din Tanger și pe o suprafață de 300 ha o altă zonă liberă destinată furnizorilor de piese și componente pentru industria automobilistică. La începutul anului 2015 a mai fost creată o Zonă Liberă la Kenitra, destinată sectorului automobilistic.

IX. Formalități privind înființarea unei societăți în Maroc

Una dintre primele formalități care trebuie îndeplinite în cazul începerii unei activități productive, comerciale, profesiune liberală, prestări de servicii etc. în Maroc este depunerea unei cereri de înscriere la Direcția de impozite. Cererea respectivă (în care se precizează activitatea care se dorește a fi exersată) trebuie acompaniată de următoarele documente:

a. în cazul persoanelor fizice: contractul de închiriere, chitanțele legale de plată a chiriei sau o copie a documentului de plată a taxei edilitare sau o atestare a domiciliului legal; aprobarea autorității competente, pentru activitățile care necesită o asemenea autorizație; o fotocopie a Cărții de Identitate Națională, sau a Certificatului de Rezident Străin.

b. în cazul în care se dorește exercitarea unei profesii liberale, în afara documentelor menționate la pct.a. de mai sus, este necesară prezentarea diplomei de atestare a profesiei respective.

c. în cazul unei persoane juridice

Pentru o **Societate anonimă** : o cerere de înscriere (în care pot fi înscrise maximum trei tipuri de activități) ; statutul societății (lista asociaților, obiectul de activitate, numele, capitalul social) ; certificatul negativ (document prin care se solicită aprobarea privind numele ales pentru societate și emblema acesteia. În acest scop se completează un formular de obținere a certificatului negativ, de la Registrul Comerțului, formular în care sunt solicitate următoarele informații : calitatea solicitantului ; cele trei nume propuse pentru societate, în ordinea preferinței ; natura activității ce va fi exercitată ; adresa comercială ; forma juridică a societății ; o copie a Cărții Naționale de Identitate sau a Certificatului de Rezident Străin ; cartea de înregistrare pentru rezidenți străini) ; contractul de închiriere sau o atestare a domiciliului legal ; procesul verbal al adunării generale constitutive.

Pentru o **Societate cu răspundere limitată** : o cerere de înscriere (cu menționarea a maximum trei tipuri de activități) ; statutul societății (lista asociaților, obiectul de activitate, numele, capitalul social) ; certificat negativ (conform detaliilor menționate mai sus pentru « societate anonimă ») ; contractul de închiriere sau o atestare a domiciliului legal.

X. Contractele comerciale și recomandări practice

Reglementările referitoare la contracte sunt cuprinse în Dahirul (Decretul regal) din 12 august 1913, care formează Codul obligațiilor și contractelor (DOC) pentru dreptul civil și Codul Comercial ce cuprinde dispoziții referitoare la contractele comerciale.

Practica recomandă însă ca firmele străine să se asigure contra riscurilor de neexecuție sau de neplată și să opteze pentru mijloace de

plată asiguratorii, cel puțin până în momentul câștigării încrederii și verificării seriozității partenerului marocan.

Potrivit articolului 230 din DOC, obligațiile contractuale valabil constituite au putere de lege pentru părțile care le-au convenit și nu pot fi revocate decât prin consens sau în cazurile prevăzute de lege. Obligațiile asumate prin contracte nu privesc decât părțile contractante și nu produc efecte asupra terților.

În situațiile de forță majoră (inundații, secetă, furtuni etc), care fac imposibilă respectarea obligațiilor contractuale, debitorul este exceptat de la plata daunelor.

Rezilierea unui contract nu poate fi decisă decât de un judecător, cu excepția cazului când părțile contractante convin altfel (art. 260 din DOC). Clauza penală, existentă teoretic, este foarte puțin uzitată în dreptul marocan. DOC prevede două mijloace, nelimitative, de asigurare a executării obligațiilor de către debitor: cererea de acțiuni (art 288-290 din DOC) și dreptul de retenție asupra unui bun mobil sau imobil remis de debitor creanțierului (art. 291-305 din DOC). Dreptul marocan prevede, totodată, măsuri asiguratorii clasice precum gajul, ipoteca, amanetul etc.

Denunțarea contractelor însoțite de plata daunelor și execuțiile forțate nu pot fi pronunțate decât de judecători. Totuși i, părțile contractante pot insera în contracte clauze de arbitraj (art. 309 din Codul de procedură civilă - CPC). În ce privește contractele comerciale, părțile pot desemna în cuprinsul contractului instanța de arbitraj, însă aceasta trebuie *scrisă de mână și aprobată în mod special* de către părți, altfel prevederea este lovită de nulitate.

Potrivit art. 488 din DOC, vânzarea este legal convenită între părți de îndată ce contractanții au ajuns la consens și sunt de acord asupra actului de vânzare-cumpă rare, asupra prețului și a celorlalte clauze contractuale. În aceste condiții, cumpărătorul devine proprietarul produsului vândut, iar vânzătorul este obligat să îl livreze de îndată. Dacă produsul trebuie expedit, vânzătorul își asumă și riscurile legate de transport, până la recepționarea mărfii de către cumpărător (art. 496, 499, 503 și 504 din DOC). De asemenea, vânzătorul este responsabil față de cumpărător și în ceea ce privește viciile ascunse ale produsului vândut, însă nu este ținut răspunzător de viciile aparente, nici de cele pe care cumpărătorul le cunoaște sau ar fi putut să le recunoască cu ușurință.

Contractul de agent comercial este reglementat prin art.393 din Codul comercial, act ale cărui dispoziții sunt foarte asemănătoare cu reglementările franceze în materie. Contractul se poate încheia pe durată determinată sau nedeterminată, iar remunerarea agentului comercial este liber-consimțită de părți. Agentul are dreptul la un comision aplicat la valoarea afacerilor încheiate pe durata contractului în urma intervențiilor sale, la valoarea afacerilor încheiate pe durata contractului cu clienții din zona geografică aflată în responsabilitate, precum și asupra tuturor afacerilor încheiate după încetarea contractului de agent dacă operațiunile

se datorează activităților sale și dacă acestea sunt realizate în termen de un an de la încetarea contractului sau dacă ordinul clientului a fost primit de mandant sau de agent înainte de expirarea contractului (art.400 din Codul comercial). Rezilierea contractului de agent de către mandant se poate face numai cu preaviz și cu plata unei indemnizații către agent, cu excepția situației când rezilierea este generată de o eroare gravă a agentului (art.402 alineatul 3 din Codul comercial).

Contractul de agent poate conține și o clauză de non-concurență aplicabilă după încetarea contractului, validitatea sa fiind condiționată de reunirea simultană a 3 condiții (art.403 Cod comercial): clauza trebuie scrisă, interdicția de concurență nu se poate aplica decât sectorului geografic, clientelei și tipului de mărfuri sau servicii care au făcut obiectul contractului, iar durata sa este limitată la 2 ani ulterioari încheierii validității contractului de agent.

Datorită dificultăților ce pot fi întâmpinate în materie de recuperare a creanțelor, este recomandabil ca exportatorii să apeleze la societăți specializate în furnizarea de date de bonitate anterior intrării într-o relație contractuală cu o firmă marocană.

Dreptul marocan este puternic inspirat din dreptul francez iar DOC este redactat în termeni care permit adaptarea și interpretarea normelor de reglementare. Soluțiile de jurisprudență, în pofida recentelor eforturi de formare a judecătorilor, sunt aleatorii, motiv pentru care este recomandabil să se facă apel la serviciile unor cabinete recunoscute de avocați pentru redactarea contractelor și inserarea clauzelor de arbitraj.

Trebuie menționat că, deși dreptul internațional privat marocan permite supunerea contractelor dreptului străin și acordarea de competențe unei jurisdicții externe pentru soluționarea litigiilor, în practică este foarte dificilă obținerea aplicării unei hotărâri judecătorești obținute în afara Marocului.

Sărbători oficiale în Maroc:

- 1 mai - ziua internațională a muncii;
- 30 iulie - sărbătoarea tronului;
- 20 august - ziua Revoluției, a Regelui și a Poporului;
- 21 august - ziua de naștere a regelui Mohamed VI;
- 6 noiembrie - aniversarea zilei Marșului Verde (intrarea în teritoriile Saharei Occidentale);
- 18 noiembrie - ziua Independenței Marocului.

În afara celor de mai sus, se mai sărbătorește oficial, anual, un număr de 5 zile religioase, acestea nefiind date fixe în calendar întrucât, potrivit religiei musulmane, sunt determinate în funcție de poziția Lunii în perioadele respective.

●

● ●

Reprezentarea diplomatică și comercială a României în Maroc:

✿ **Ambasada României în Regatul Maroc**

Adresa: 10, Rue d'Ouezzane, Rabat

Tel: +212 537 724 694

Fax: +212 537 700 196

E-mail: amb.roumanie@menara.ma

Ambasador : Simona IOAN



Biroul de Promovare Comercial Economică Tanger

Adresa: Route El Moujahidine, Condominio Altamira, Vila Falaky n° 04,
90000, Tanger

Tel: + 212 664 815 494

Fax: + 212 539 330205

E-mail: remusradulescu@yahoo.com.br

Ministru consilier economic: Remus Vicentiu RADULESCU

Resurse de informare:

Primul ministru	www.pm.gov.ma
Ministerul Comerțului Exterior	www.mce.gov.ma
Ministerul Industriei, Comerțului și Noilor Tehnologii	www.septi.gov.ma
Ministerul Afacerilor Externe și Cooperării	www.maec.gov.ma
Ministerul Economiei și Finanțelor	www.finances.gov.ma
Ministerul Energiei, Minelor, Apei și Mediului	www.mem.gov.ma
Ministerul Agriculturii și Pescuitului Maritim	www.madrpm.gov.ma (agricultură) www.mpm.gov.ma (pescuit maritim)
Ministerul Turismului și Artizanatului	www.tourisme-marocain.com www.artsnet.gov.ma
Ministerul Echipamentului și Transportului	www.mtpnet.gov.ma (Echipament) www.mtmm.gov.ma (Transport)
Ministerul Justiției	www.justice.gov.ma
Direcția pentru Investiții	www.invest.gov.ma
Administrația Vămirilor și Impozitelor Indirecte	www.douane.gov.ma
Oficiul Schimburilor	www.oc.gov.ma
Confederația Generală a Întreprinderilor Marocane (Patronatul Marocan)	www.cgem.ma
Camera de Comerț, Industrie și Servicii Casablanca	www.ccisc.gov.ma
Camera de Comerț, Industrie și Servicii Rabat	www.ccirsr.org.ma
Camera de Comerț, Industrie și Servicii Tanger	www.ccistanger.org
Federația Camerelor Marocane de Comerț, Industrie și Servicii	www.fccism.org.ma
Centrul Marocan de Promovare a Exporturilor	www.cmpe.org.ma
Asociația Marocană a Exportatorilor	www.asmex.org
Portalul național al Marocului	www.maroc.ma

Elaborat de Remus RADULESCU, Ministru consilier economic

Tanger,
26.01.2016