



الجمعية المغربية للمصدرين

ⵜⴰⵎⴻⵔⴰⵏⵜ ⵜⴰⵎⴻⵔⴰⵏⵜ ⵜⴰⵎⴻⵔⴰⵏⵜ | ⵏ ⵏ ⵏ ⵏ ⵏ

Association Marocaine des Exportateurs

GUIDE FINANCEMENT ET ASSURANCE A L'INTERNATIONAL

ÉDITION 2019-2020



SOMMAIRE

Editorial	6
Commission Financement, Assurance et Veille	7
Comptes et Moyens de paiement	9
I. Comptes spécifiques	10
I.1. Compte d'exportateur en devises	10
I.2. Compte d'exportateur en dirhams convertibles.....	12
I.3. Compte en devises en zone Offshore.....	14
I.4. Compte en devise pour le Négoce international ou le commerce triangulaire	15
II. Moyens de paiement	17
II.1. Carte de crédit Internationale	17
II.2. Carte dotation professionnelle.....	18
Règlement des opérations de commerce extérieur	21
1. Virement.....	22
2. Remise documentaire.....	23
3. Crédit documentaire.....	24
Cautions en douane	27
1. Le Crédit d'enlèvement	28
2. L'Obligation Cautionnée	29
3. Avance à court terme pour le financement des droits de douane.....	30
4. Admission temporaire.....	31
5. Importation / Exportation temporaire	32

SOMMAIRE

Financements à l'international **33**

I. Crédit d'investissement	34
I.1. Crédit pour l'investissement à l'international	34
I.2. Crédit Acheteur	36
I.3. Crédit Fournisseur	38
I.4. Mezzanine export.....	40
II. Crédit de fonctionnement et de trésorerie	42
II.1. Préfinancement des exportations (devises)	42
II.2. Mobilisation des créances à l'export (Dhs/Devises).....	44
II.3. Financement des importations en devises	46
II.4. Forfaiting (Escompte sans recours)	47

Sécurisation des opérations à l'international **49**

1. Cautions de marché	50
2. La caution provisoire	51
3. La caution définitive	52
4. La caution de retenue de garantie	53
5. La caution de restitution d'acomptes ou avances	54

Garanties de la CCG **55**

1. Damane Export	56
2. Cautionnement de marchés à l'export.....	58

Autres garanties internationales **60**

1. Aval	62
2. La lettre de crédit stand-by	63

Stratégies de couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt	65
1. Réforme du régime de change	66
2. Stratégies de couverture du risque de change, matières premières et taux d'intérêt	68
Produits d'assurances	71
1. Assurance-Crédit commercial	72
2. Assurance foire	73
3. Assurance prospection	74
Factoring	75
Factoring à l'international	76
Offre spécifique aux pensionnaires des places financières et zones Offshore	78
Offre bancaire Offshore	79
Autres services d'accompagnement des banques et assurances	80
1. Assistance au recouvrement	81
2. Services transactionnels	82
3. Services de suivi	83
4. Services d'information et de mise en relation	84
Glossaire	85

EDITORIAL

Cher membre, cher partenaire,

Nous vous remercions chaleureusement de votre implication active aux travaux de la commission financement, assurance & veille de votre association.

L'Association Marocaine des Exportateurs (ASMEX) est le premier réseau d'exportateurs au Maroc. Au cœur du paysage de l'export marocain depuis 1982, elle accompagne les entreprises exportatrices pour une meilleure compétitivité de l'offre exportable.

A travers nos pôles stratégiques, nous proposons plusieurs solutions dont l'objectif notamment est d'orienter l'exportateur dans sa quête de financement.

C'est dans ce cadre que nous avons réédité cette deuxième édition du guide pour donner une vue d'ensemble sur la cartographie des offres de financement et d'assurance utiles aux entreprises exportatrices.

Bien que les exportations puissent avoir un impact considérable sur le chiffre d'affaires, elles nécessitent un appui important en termes de financement et d'incitations.

L'ASMEX considère que l'accès aux sources de financement pour les exportateurs et primo-exportateurs marocains est l'un des leviers clés de leur compétitivité. L'encouragement des entreprises marocaines doit être accompagné par un appui des institutions publiques, dont notamment la CCG (Caisse Centrale de Garantie), ainsi que le secteur bancaire.

Le présent guide a pour objectif d'accompagner les dirigeants de PME et les décideurs dans leur recherche de financement en leur fournissant tous les outils que le système financier marocain a mis à leur disposition pour s'internationaliser et s'ouvrir vers d'autres horizons.

HASSAN SENTISSI EL IDRISSE

Président de l'ASMEX

AHMED KATHIR

Président de la Commission
Financement, Assurance et Veille

COMMISSION FINANCEMENT, ASSURANCE ET VEILLE

La commission financement, assurance et veille, regroupe les institutionnels et les professionnels qui veillent à la mise en place d'un ensemble de dispositifs de financement et d'assurance à l'export. Les principales missions de la commission sont :

- La mise en place d'un guide des produits existants en matière de financements et assurance à l'export.
- La promotion d'une plateforme élargie d'échange, de concertation et de diffusion de l'offre réunissant toutes les parties prenantes (opérateurs, institutionnels, organismes financiers, chambres de commerce, associations et organisations professionnelles).
- La mise en œuvre d'un package de propositions d'incitations et d'avantages fiscaux destinés à stimuler l'export.
- L'exploration de nouvelles pistes de coopération et de lobbying au niveaux national et international.



Accompagner l'Afrique en mouvement

Qui mieux qu'une banque ouverte sur le monde pour accompagner l'essor de l'Afrique ?
Une banque en perpétuelle évolution, présente dans 21 pays sur le continent,
pour promouvoir et financer les projets d'une Afrique tournée vers l'avenir.
Depuis toujours, BMCE Bank Of Africa s'engage à travers la force de son réseau
et la mobilisation de ses 14 000 collaborateurs, à ouvrir les portes de l'Afrique
aux investisseurs du monde et contribuer ainsi à son rayonnement à l'international.

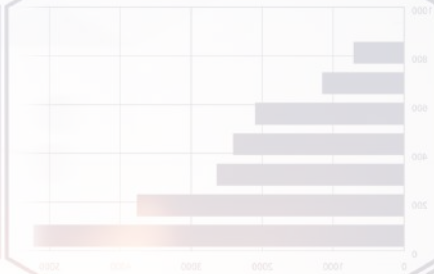
BMCE BANK OF AFRICA

البنك المغربي للتجارة الخارجية لإفريقيا



AFRIQUE Bénin · Burkina Faso · Burundi · Cameroun · Congo Brazzaville · Côte d'Ivoire · Djibouti · Éthiopie · Ghana · Kenya · Mali · Madagascar · Maroc
Niger · Ouganda · R.D. du Congo · Rwanda · Sénégal · Tanzanie · Tunisie · Togo **EUROPE** Allemagne · Belgique · Espagne · France · Italie
Pays-Bas · Portugal · Royaume Uni **AMÉRIQUE** Canada **ASIE** Chine · Emirats Arabes Unis

TRANSFORMING TECHNOLOGY INTO DEVELOPMENT
and science accompany human history



COMPTES ET MOYENS DE PAIEMENT





I. COMPTES SPÉCIFIQUES

I.1. COMPTE D'EXPORTATEUR EN DEVISES

Besoin :

Couvrir les dépenses à l'étranger liées à l'activité professionnelle.

Offre :

L'exportateur a la possibilité de détenir un ou plusieurs comptes en devises auprès d'une banque ou de plusieurs banques au Maroc, pour faire face aux dépenses professionnelles en devises telles que prévues par l'Instruction Générale de l'Office des Changes (voyages d'affaires, prospection, commissions de courtage, foires et expositions, règlement du montant des importations, ...).

Cible :

Toute personne morale étrangère et toute entreprise marocaine industrielle exportatrice autorisée à s'installer en zone franche d'exportation.

Caractéristiques :

- **Peut enregistrer au crédit :**
 - 70%, au maximum, des recettes d'exportation rapatriées (85% pour les sociétés relevant du secteur des industries aéronautiques et spatiales immatriculées auprès de l'Office des Changes) ;
 - 70% de la valeur de la facture, encaissée en billets de banque étrangers et ce, sur présentation de la facture correspondante et de l'original de la déclaration douanière souscrite à l'occasion de l'importation des billets de banque étrangers datée de moins de 30 jours ; versement des devises billets de banque prélevées et non utilisées suite à l'annulation de

voyages professionnels, dans un délai de 30 jours à compter de la date de prélèvement des devises ;

- Versement du reliquat des devises billets de banque prélevées et non utilisées au titre de voyages professionnels réalisés, dans un délai de 30 jours à compter de la date d'entrée sur le territoire national (déclaration douanière) ;
- Les intérêts sur les dépôts à vue ;
- Sommes prélevées pour couvrir des dépenses au Maroc ;
- Sommes provenant d'un autre compte en devises ou en dirhams convertibles ouvert au nom du même exportateur ;
- Montants initialement débités du compte au titre d'annulation de règlements en partie ou en totalité

■ **Peut enregistrer au débit :**

- Toute dépense en devises relative à l'activité professionnelle de l'exportateur et portant sur des opérations, courantes ou en capital ;
- Sommes destinées à alimenter un autre compte en devises ou en dirhams convertibles ouvert au nom du même exportateur ;
- Sommes destinées à régler des dépenses au Maroc.

Avantages :

- Disponibilité des devises à tout moment à hauteur du solde du compte ;
- Gain de commission de change ;
- Maîtrise du risque de change ;
- Possibilité d'utiliser les disponibilités de ce compte pour régler des dépenses au Maroc.

Prestataires :

Banques.



I.2. COMPTE D'EXPORTATEUR EN DIRHAMS CONVERTIBLES

Besoin :

Couvrir les dépenses liées à l'activité professionnelle, en devise à l'étranger ou en dirhams au Maroc.

Offre :

L'exportateur a la possibilité de détenir un ou plusieurs comptes en dirhams convertibles auprès d'une banque ou de plusieurs banques au Maroc, pour faire face aux dépenses professionnelles en devises à l'étranger ou en dirhams au Maroc telles que prévues par l'Instruction Générale de l'Office des Changes (voyages d'affaires, prospection, commissions de courtage, foires et expositions, règlement du montant des importations, ...).

Cible :

Tout Exportateur de biens et services quel que soit le secteur d'activité.

Caractéristiques :

- **Peut enregistrer au crédit :**
 - 70%, au maximum, des recettes d'exportation rapatriées (85% pour les sociétés relevant du secteur des industries aéronautiques et spatiales immatriculées auprès de l'Office des Changes) ;
 - 70% de la valeur de la facture, encaissée en billets de banque étrangers et ce, sur présentation de la facture correspondante et de l'original de la déclaration douanière souscrite à l'occasion de l'importation des billets de banque étrangers datée de moins de 30 jours ; versement des devises billets de banque prélevées et non utilisées suite à l'annulation de voyages professionnels, dans un délai de 30 jours à compter de la date de prélèvement des devises ;

- Versement du reliquat des devises billets de banque prélevés et non utilisés au titre de voyages professionnels réalisés, dans un délai de 30 jours à compter de la date d'entrée sur le territoire national (déclaration douanière) ;
 - Les intérêts sur les dépôts à vue ;
 - Sommes prélevées pour couvrir des dépenses au Maroc ;
 - Sommes provenant d'un autre compte en devises ou en dirhams convertibles ouvert au nom du même exportateur ;
 - montants initialement débités du compte au titre d'annulation de règlements en partie ou en totalité
- **Peut enregistrer au débit :**
- toute dépense en devises relative à l'activité professionnelle de l'exportateur et portant sur des opérations, courantes ou en capital
 - sommes destinées à alimenter un autre compte en devises ou en dirhams convertibles ouvert au nom du même exportateur ;
 - sommes destinées à régler des dépenses au Maroc.

Avantages :

- Disponibilité des devises ou de dirhams à tout moment à hauteur du solde du compte.

Prestataires : Banques



I.3. COMPTE EN DEVICES EN ZONE OFFSHORE

Besoin :

Garder les recettes de vos exportations en devises afin de couvrir les dépenses à l'étranger liées à votre activité professionnelle et alimenter vos comptes en dirhams convertibles basés au Maroc pour couvrir vos dépenses en dirhams au Maroc.

Offre :

Toute personne morale étrangère et toute entreprise marocaine industrielle exportatrice autorisée à s'installer en zone franche d'exportation a la possibilité de détenir un compte en devises auprès des banques en zone offshore, pour faire face aux dépenses en devises.

Cible :

Toute personne morale étrangère et toute entreprise marocaine industrielle exportatrice autorisée à s'installer en zone franche d'exportation.

Caractéristiques :

- Peut fonctionner en position débitrice.
- Peut alimenter des comptes en dirhams convertibles au Maroc.
- Les placements à terme sont rémunérées (sur les comptes en devises dédiés aux placements).

Avantages :

- Disponibilité des devises à tout moment.
- Gain de commission de change.
- Maîtrise du risque de change.
- Exonération de la TVA sur les intérêts, commissions et prestations bancaires.
- Exonération de la retenue à la source.

Prestataires : Banques Offshore.



I.4. COMPTE EN DEVICES POUR LE NÉGOCE INTERNATIONAL OU LE COMMERCE TRIANGULAIRE

Le négoce est défini comme étant l'acquisition par un négociant résident, personne physique ou morale dûment inscrite au registre du commerce, d'un bien auprès d'un fournisseur non résident en vue de sa revente à un client étranger moyennant une marge bénéficiaire, sans que ledit bien ne fasse l'objet d'une importation au Maroc.

Le négoce international peut porter également sur des prestations de services (transport, montage, mise en service...) à condition que ces prestations génèrent également une marge bénéficiaire.

Besoin :

Permettre à un négociant résident d'importer un bien/service sans transiter par le territoire marocain et de l'exporter directement vers un tiers pays.

Offre :

L'exportateur a la possibilité de détenir un compte en devise pour domicilier une opération de négoce international. Le compte de gestion des opérations de négoce international peut être utilisé pour gérer plusieurs opérations de négoce à condition que chaque opération soit soldée dès son dénouement.

Cible :

Tout Exportateur de biens/services quel que soit son secteur d'activité, ayant une opportunité de fournir un bien à un client dans un pays, et de l'importer préalablement sans transiter par le Maroc.



Caractéristiques :

Ce compte doit fonctionner dans les conditions suivantes :

- **Au crédit :**
 - Le produit de vente des marchandises et/ou des services objet de l'opération de négoce international.
- **Peut enregistrer au débit :**
 - Les règlements du prix d'achat de la marchandise et/ou de la prestation de services objet de l'opération de négoce international ;
 - Le montant de la marge bénéficiaire revenant au négociant résident.
- **NB :** Le compte de gestion des opérations de négoce international peut être utilisé pour gérer plusieurs opérations de négoce à condition que le négociant solde chaque opération dès son dénouement. La marge bénéficiaire dégagée au titre de chaque opération doit être cédée immédiatement sur le marché des changes.
- Le règlement du prix d'achat du bien ou du service doit intervenir après justification du rapatriement du produit de la revente ;
- L'opération de négoce international doit dégager au profit du négociant résident une marge bénéficiaire.
- Compte ne pouvant fonctionner en position débitrice.

Avantages :

- Saisir des opportunités de négoce
- Gain de commission de change.
- Maîtrise du risque de change.

Prestataires : Banques



Virement



II. MOYENS DE PAIEMENT

II.1. CARTE DE CRÉDIT INTERNATIONALE

Besoin :

Disposer d'une carte bancaire pour couvrir vos déplacements professionnels à l'étranger à l'exclusion de toute dépense à caractère personnel.

Offre :

A la demande des clients exportateurs, les banques délivrent des cartes de crédit internationales, adossées à leur compte en devises ou en dirhams convertibles ouverts conformément à la réglementation des changes et permettant les paiements au Maroc et à l'étranger.

Cible :

Tout Exportateur de biens et services titulaire de comptes en dirhams convertibles ou de comptes en devises

Caractéristiques :

Permet le retrait, le cash advance, le paiement et e-paiement localement et à l'étranger.

La durée de validité de la carte peut atteindre jusqu'à 3 ans.

Avantages :

- Paiement sécurisé
- Traçabilité des opérations à travers des reportings périodiques
- Accès aux services bancaires et extra bancaires : Consultation du solde, services d'assistance et d'assurance, programmes de fidélité,...

Prestataires : Banques



II.2. CARTE DOTATION PROFESSIONNELLE

Besoin :

Afin de pouvoir délivrer aux cadres et dirigeants de votre entreprise (bénéficiant d'une autorisation de l'Office des Changes pour une dotation Voyage d'affaires) des cartes bancaires pour couvrir leurs frais professionnels au Maroc et à l'Étranger, les banques vous proposent la carte dotation professionnelle.

Ces cartes bancaires adossées aux dotations pour voyages d'affaires ne peuvent être délivrées qu'aux sociétés exportatrices non titulaires de comptes en devises ou en dirhams convertibles

Ces cartes ne peuvent être utilisées que pour les besoins professionnels.

Offre :

La carte dotation professionnelle est une carte de paiement et/ou retrait permettant la couverture des frais professionnels, à usage domestique et international, à hauteur de la dotation Voyage d'affaires chargée sur plusieurs cartes au nom de plusieurs porteurs relevant de la personne morale concernée.

Caractéristiques :

- Rattachement : rattachée au compte courant / dirhams de l'entreprise pour les opérations locales et à un porte-monnaie devises pour les transactions à l'international.
- Carte paramétrable : plafonds de retrait/paiement sont paramétrables par jour et par semaine et par porteur de carte.
- Neutralisation de la fonction retrait: Possibilité de limiter le fonctionnement de la carte au paiement.
- La durée de validité de la Carte peut atteindre jusqu'à 3 ans.

Cible :

Tout entreprise bénéficiant d'une dotation de voyage d'affaires.

Avantages :

- Restitution détaillée sur les transactions réalisées ;
- Un relevé mensuel d'opérations globales de toutes les cartes ;
- Traçabilité des opérations à travers des reportings périodiques ;
- Accès aux services bancaires et extra bancaires : Consultation du solde, services d'assistance, d'assurance, programmes de fidélité...

Prestataires : Banques

COMMERCE INTERNATIONAL

**DÉCOUVREZ
LA BANQUE RÉFÉRENCE**

**100%*
DE PROMESSES
TENUES**



Ouverture d'un crédit documentaire Import sous 4 heures**

Traitement d'une opération de remise documentaire Import à J

Certification de l'ensemble des opérations internationales

**ISO 9001
VERSION 2015
BUREAU VERITAS
Certification**



*Valeurs pour l'ensemble des opérations documentaires (remise documentaire, crédit documentaire à l'import et à l'export)
**si vous êtes abonnés à Cim e-Trade. À condition que le dossier client soit complet, son compte suffisamment provisionné
et autorisée et la demande reçue avant 15h.

RÈGLEMENT DES OPÉRATIONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR

Virement Bancaire



1. VIREMENT

Besoin :

- Pour l'importateur : Régler vos opérations à l'international en faveur de vos fournisseurs avec lesquels vous avez des relations de confiance.
- Pour l'exportateur : Encaisser les créances de votre client étranger avec qui vous entretenez des relations de confiance.

Offre :

- Pour l'importateur : Régler rapidement votre fournisseur étranger.
- Pour l'exportateur : Encaisser rapidement le produit de vos transactions avec votre client étranger.

Cible :

Vous êtes importateur ou exportateur.

Caractéristiques :

- Pour l'importateur et sur sa demande, accompagnée des documents (ordre écrit, facture, titre de transport, engagement d'importation imputé par le service des douanes), la banque procède au règlement du fournisseur.
- Pour l'exportateur: votre client étranger donne un ordre à sa banque de transférer les fonds à travers les correspondants à l'étranger, ce qui constitue un ordre de paiement irrévocable en votre faveur.

Avantages :

- Utilisation simple et peu coûteuse ;
- Virement empruntant le réseau SWIFT, hautement sécurisé et rapide ;
- Large réseau de correspondants à travers le monde ;
- Disposition rapide des fonds.

Prestataires : Banques

date	Description			
	BROUGHT FORWARD BALANCE	100.01	1022.7	
	CARD PAYMENT	68.71	984.55	
	DIRECT DEBIT BANK LOAN	38.15	924.54	
29-Jun	CARD PAYMENT	60.01	903.76	
30-Jun	DIRECT DEBIT BANK LOAN	20.78	647.29	
1-Jul	CARD PAYMENT	256.47	633.31	
1-Jul	DIRECT DEBIT BANK LOAN	13.98	587.86	
1-Jul	CARD PAYMENT	45.45	568.52	
3-Jul	DIRECT DEBIT STORE CARD	19.34	547.19	
3-Jul	CARD PAYMENT	21.33	491.44	
3-Jul	DIRECT DEBIT STORE CARD	55.75	411.29	
3-Jul	CARD PAYMENT	80.15	360.62	
3-Jul	DIRECT DEBIT STORE CARD	50.67	269.78	
3-Jul	DIRECT DEBIT BANK LOAN	90.84	258.79	
3-Jul	DIRECT DEBIT BANK LOAN	10.99	228.64	
3-Jul	DIRECT DEBIT BANK LOAN	30.15	171.97	
3-Jul	DIRECT DEBIT BANK LOAN	54.67	161.98	
				189.48
				39.02
				90.37
				30.00
				15.10
				17.00
				4.00
				.00
				.60
				31
				09
				04
				4
				10.83

2. REMISE DOCUMENTAIRE

Besoin :

Régler vos transactions à l'international.

Offre :

Vous êtes importateur et votre fournisseur qui souhaite éviter certains risques inhérents au règlement des exportations par virement simple, demande de vous remettre les documents contre votre ordre de virement en sa faveur.

Vous êtes exportateur, et vous cherchez un moyen de paiement pour vous assurer que votre acheteur, dont les renseignements sont bons mais la relation est juste récente, ne pourra prendre possession des documents permettant de retirer les marchandises, qu'après paiement ou acceptation d'un effet.

Cible :

Vous êtes importateur ou exportateur.

Caractéristiques :

- Pour l'importateur : Dès réception des documents, la banque procède au règlement selon vos instructions, conformément aux éléments mentionnés sur la facture définitive.
- Le paiement s'effectue après la justification de l'expédition directe et exclusive de la marchandise à destination du Maroc par l'un des documents créés pour le transport des marchandises.
- Pour l'exportateur : Dès que les documents relatifs à l'expédition sont remis à la banque, elle les transmet à son tour pour encaissement.

Avantages :

- Mode de paiement simple et sécurisé ;
- Moyen moins coûteux que le crédit documentaire ;
- Transaction souple ;
- Conditions de prix avantageuses.

Prestataires : Banques



TRANSACTIONS

3. CRÉDIT DOCUMENTAIRE

Besoin :

Garantir le bon déroulement de vos transactions commerciales avec votre partenaire étranger et sécuriser le paiement.

Offre :

Pour l'importateur: L'ouverture d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur étranger, qui s'engage à fournir les documents d'expédition des marchandises selon les conditions prévues dans le contrat.

Pour l'exportateur: Notification d'un crédit documentaire à l'export comme solution pratique, fiable et garantie pour le règlement de vos exportations.

Cible :

Vous êtes importateur ou exportateur.

Caractéristiques :

- **Pour l'importateur :** La Banque ouvre le crédit documentaire selon vos instructions et règle la banque de votre fournisseur selon les termes et conditions du crédit documentaire import.
- Le paiement s'effectue après la justification de l'expédition directe et exclusive de la marchandise à destination du Maroc par l'un des documents créés pour le transport des marchandises.

- **Pour l'exportateur** : Un paiement assuré si les documents sont conformes aux termes du crédit documentaire.
- **Le crédit documentaire irrévocable non confirmé** : engagement ferme et définitif ne pouvant être remis en cause.
- **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé** : un double engagement bancaire (en plus de l'engagement de la banque étrangère, la banque marocaine se charge de régler la transaction, en cas de conformité des documents).

Avantages :

- Certitude du bon déroulement de vos transactions commerciales
- Engagement de paiement conditionnel : la banque ne paye que lorsqu'elle s'assure de la conformité des documents.
- Meilleure position de négociation.
- Meilleure gestion de la trésorerie.

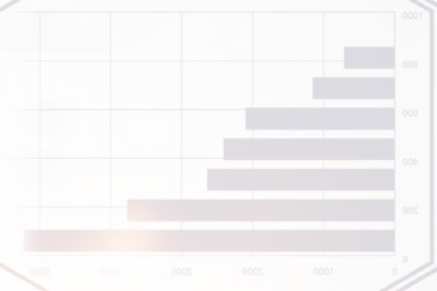
Prestataires : Banques



**« Association Marocaine des Exportateurs :
une expertise, l'Export »**

www.asmex.org

THE GROWTH OF TECHNOLOGY AND ITS DEVELOPMENT
AND SCIENCE AND RESEARCH IN THE HISTORY



CAUTIONS EN DOUANE





1. LE CRÉDIT D'ENLÈVEMENT

Besoin :

Besoin d'un différé pour le paiement des droits et taxes dus à l'Administration des Douanes, et facilitation des formalités de dédouanement.

Offre :

La caution crédit d'enlèvement permettra au client de disposer d'un délai supplémentaire avant le règlement des droits de douane.

Cible :

- Tout importateur de biens.

Caractéristiques :

- Engagement par signature.
- Validité 12 mois.

Avantages :

- Différer le règlement de 15, 30, 45, 90, 120 à 180 jours à compter du bon à enlever.
- Possibilité d'enlever la marchandise dans l'attente du règlement de la douane.
- Souplesse d'utilisation.

Inconvénients :

- Commission même en cas de non utilisation.

Prestataires : Banques



2. L'OBLIGATION CAUTIONNÉE

Besoin :

Différer le paiement des droits et taxes dus à l'occasion de l'importation.

Offre :

L'obligation cautionnée permet de bénéficier d'un délai supplémentaire pour le règlement des droits et taxes dus à l'administration des douanes.

Cible :

Les importateurs

Avantages :

- Différé de 60, 90, 120 et jusqu'à 180 jours ;
- Permet d'écouler la marchandise durant ce délai.

Inconvénients:

- coût (commission bancaire + Intérêt de la douane)

Prestataires : Banques



3. AVANCE À COURT TERME POUR LE FINANCEMENT DES DROITS DE DOUANE

Besoin :

Besoin de financer les droits de douane par un crédit de trésorerie.

Offre :

C'est une ligne de crédit par trésorerie octroyée sous forme d'avance à court terme permettant aux importateurs de s'acquitter de façon immédiate des droits de douane, droits intérieurs de consommation, prélèvement fiscal à l'importation et TVA à un taux inférieur à celui de l'obligation cautionnée.

Cible :

Les importateurs

Avantages :

- Avance pouvant aller jusqu'à 180 jours ;
- Coût avantageux.

Prestataires : Banques

Caution solidaire

La caution solidaire est un moyen de garantir le paiement des droits et taxes dus à la douane sur les marchandises importées destinées à être transformées ou recevoir un complément de transformation avant d'être réexportées. Elle est constituée par un paiement en espèces ou en valeurs mobilières de même nature que les droits et taxes dus à la douane sur les marchandises importées destinées à être transformées ou recevoir un complément de transformation avant d'être réexportées. Elle est constituée par un paiement en espèces ou en valeurs mobilières de même nature que les droits et taxes dus à la douane sur les marchandises importées destinées à être transformées ou recevoir un complément de transformation avant d'être réexportées.

Elle est constituée par un paiement en espèces ou en valeurs mobilières de même nature que les droits et taxes dus à la douane sur les marchandises importées destinées à être transformées ou recevoir un complément de transformation avant d'être réexportées. Elle est constituée par un paiement en espèces ou en valeurs mobilières de même nature que les droits et taxes dus à la douane sur les marchandises importées destinées à être transformées ou recevoir un complément de transformation avant d'être réexportées.

4. ADMISSION TEMPORAIRE

Besoin :

Suspendre le règlement des droits et taxes dus à la douane sur les marchandises importées destinées à être transformées ou recevoir un complément de transformation avant d'être réexportées.

Offre :

Cette caution permet de suspendre temporairement ou définitivement le règlement des droits et taxes dus à la douane.

Cible :

Importateurs pour préparer des exportations.

Avantages :

- Durée de 6 mois avec possibilité de prolongation jusqu'à 2 ans ;
- Non-paiement des droits de douane pour l'exportateur.

Prestataires : Banques



5. IMPORTATION / EXPORTATION TEMPORAIRE

Besoin :

Suspendre provisoirement le règlement des droits et taxes dus à la douane suite à une importation réexportée ou une exportation retournée au Maroc à l'identique.

Offre :

A l'import : La caution d'importation temporaire permet au client de suspendre le règlement des droits et taxes dus à la douane sur certains matériels et équipements devant être réexportés en l'état, après utilisation et dans un délai de 6 mois à 2 ans.

A L'export : La caution d'exportation temporaire permet au client d'exporter, en franchise des droits et taxes dû à la douane, du matériel et des produits à utiliser pendant une durée déterminée et devant être retournés au Maroc à l'identique.

Cible :

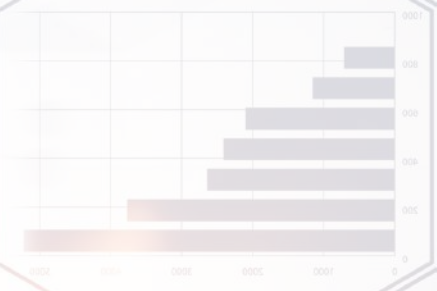
- Importateurs et exportateurs.

Avantages :

- Délai allant de 6 mois à 2 ans.
- Suspendre le règlement des droits de douanes.

Prestataires : Banques

THE GROWTH OF TECHNOLOGY AND THE DEVELOPMENT
OF SCIENCE AND RESEARCH IN THE 21ST CENTURY



FINANCEMENTS À L'INTERNATIONAL





I. CRÉDIT D'INVESTISSEMENT

I.1. CRÉDIT POUR L'INVESTISSEMENT À L'INTERNATIONAL.

Besoin :

Financer les investissements à l'international des personnes morales marocaines.

Offre :

Les crédits d'investissements à l'international sont des financements octroyés par les banques marocaines et leurs filiales aux projets d'investissement à l'étranger de leurs clients. Ils sont couverts soit par les actifs et ressources du projet soit par la garantie de la maison-mère de l'opérateur au Maroc, selon l'autonomie financière de la filiale. Dans certains cas, la banque peut aussi financer la maison-mère de l'investisseur au Maroc, en vue de lui assurer les fonds nécessaires pour développer son projet à l'étranger.

Cible :

Toute personne morale ayant un projet d'investissement à l'international.

Caractéristiques :

Cet investissement à réaliser à l'étranger peut revêtir les formes suivantes :

- Création de sociétés ;
- Prise de participation dans des sociétés existantes ;
- Ouverture de bureaux de liaison, de représentation ou de succursales ;
- Dotations en capital y compris les montants nécessaires à la libération des actions de garantie ;

- Octroi de prêts et/ou d'avances en comptes courants d'associés aux entreprises étrangères dans lesquelles l'investisseur marocain détient une participation au capital. Les avances en compte courant et prêts à consentir doivent faire l'objet de contrats dûment établis et être rémunérés sur la base des conditions du marché ;
- Dotations de fonds pour l'acquisition de locaux et/ou des équipements nécessaires pour les besoins d'exploitation de bureaux de liaison, de représentation ou de succursales ;
- Dotations de fonds nécessaires à la couverture des frais de fonctionnement de bureaux de liaison, de représentation ou de succursales.

Avantages :

- Peut couvrir jusqu'à 80% du coût global du projet ;
- La durée de remboursement peut atteindre 12 ans pour le long terme ;
- Tarification dépend du :
 - Pays cible (risque pays) ;
 - Qualité de l'emprunteur ;
 - Qualité du projet ;
 - Les garanties proposées.

Prestataires : Banques



I.2. CRÉDIT ACHETEUR

Besoin :

Pour financer partiellement à moyen ou long termes vos biens.

Cible :

Vous êtes importateur ou exportateur.

Offre :


Le crédit acheteur importateur : vous est accordé en devises par une banque étrangère moyennant la garantie d'une banque marocaine, pour financer partiellement à moyen ou long termes vos importations de biens.

Les crédits acheteurs contractés directement par les importateurs marocains sont destinés à financer seulement les importations de biens.

Le crédit acheteur exportateur : est accordé à votre acheteur étranger en devises par une banque marocaine moyennant la garantie d'une institution de premier ordre, pour financer partiellement à moyen ou long termes vos exportations de biens et/ou prestations de services.

Caractéristiques

- **Objet** : import/export de biens d'équipement et/ou de certains services.
- **Quotité du financement** : 85% du montant du contrat.
- **Durée** : déterminée selon la réglementation du pays exportateur (jusqu'à 8 ans au Maroc) et dépend d'éléments tels que la nature du matériel, le montant, le pays importateur,
- **Taux d'intérêt** : peut-être fixe ou variable.

- 
- **Prime d'assurance** : Varie selon le risque du pays et la qualité de l'emprunteur.
 - **Convention-cadre de crédit acheteur** : généralement signée entre l'importateur et la banque de l'exportateur afin de permettre le financement rapide des contrats commerciaux conclus (même avec des PME/PMI) et à des conditions compétitives.

Avantages :

- Aisance dans votre trésorerie.
- Déchargement de l'exportateur du risque client.
- Coût de financement avantageux accordé en devises.

Prestataires : Banque



I.3. CRÉDIT FOURNISSEUR

Besoin :

Pour bénéficiaire de crédit à moyen ou à long terme accordé par votre fournisseur.

Cible:

Vous êtes importateur.

Offre :

Le crédit fournisseur permettra à votre fournisseur de bénéficier, au fur et à mesure des expéditions, de l'escompte de sa banque des effets avalisés par les représentants du crédit moyen et long termes qu'il vous a accordé.

Caractéristiques :

- Financement de biens d'équipement.
- 2 ans < Durée < 5 à 7 ans.
- S'appuie sur un contrat précisant à la fois les modalités commerciales et financières :
 - Délais de paiement représentés par des traites à échéances prédéfinies ;
 - Traités tirés par le fournisseur étranger à l'ordre de lui-même, acceptés par l'importateur et avalisés par votre banque au Maroc ;
 - Toutes les traites avalisées sont recueillies auprès de la banque du fournisseur.
- Porte sur l'escompte, par la banque du fournisseur étranger, des traites avalisées par votre banque au Maroc.
- A l'échéance de chaque traite, celle-ci est présentée à votre banque au Maroc pour paiement après débit du compte de l'importateur.

Avantages :

- Encaissement immédiat par le fournisseur étranger de la valeur des créances.
- Déchargement du fournisseur du risque client.

Prestataires : Banques



I.4. MEZZANINE EXPORT

Besoin :

Financement des investissements matériels et immatériels.

Offre :

« Mezzanine Export » est un prêt participatif jumelé à un prêt bancaire destiné au financement des investissements réalisés par les entreprises exportatrices.

Cible :

Entreprises, personnes physiques ou morales, réunissant les conditions suivantes :

- Entreprise de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services ;
- Réalisant au moins 20% du chiffre d'affaires à l'export.
- Tous les secteurs d'activité sont concernés à l'exclusion de la promotion immobilière, de la pêche hauturière et du secteur financier.

Caractéristiques :

- L'octroi du prêt participatif : Le prêt participatif est octroyé par la CCG conjointement avec un crédit bancaire et ce, dans les proportions suivantes :
 - Fonds propres et / ou autofinancement : 20% au minimum du coût du programme ;
 - Mezzanine Export : 40% au maximum avec un plafond de 10 MDH ;
 - Crédit bancaire : reliquat du financement sans que la part de la banque ne soit inférieure à celle de Mezzanine Export.

Conditions du Prêt Participatif :

- Durée : 7 ans dont 2 ans de différé en principal.
- Taux d'intérêt de la part de « Mezzanine Export » : 2% l'an HT.
- Le taux d'intérêt du crédit bancaire est librement négociable.

Sûretés : le rang venant après la banque.

Délai de réponse de la CCG : 15 jours ouvrables au maximum.

Présentation de la demande : par l'intermédiaire de la banque choisie par le bénéficiaire.

Avantages :

- Réduction du coût du financement : le cofinancement permet de réduire le taux de sortie final, puisque la part du crédit accordé par la CCG est à un taux bonifié.

Prestataires : CCG



II. CRÉDIT DE FONCTIONNEMENT ET DE TRÉSORERIE

II.1. PRÉFINANCEMENT DES EXPORTATIONS (DEVICES)

Besoin :

Pour financer le cycle de production.

Cible :

Vous êtes Exportateur.

Offre :

Le préfinancement des exportations vous permet de financer localement les dépenses nécessaires à la préparation des commandes reçues à l'export (achats de matières premières, fournitures, paiement des salaires...).

Caractéristiques :

- Préfinancement effectué sur la base d'une ou plusieurs commandes fermes (non le CA) ;
- Justification des dépenses liées à l'exportation ;
- S'opère dans le cadre d'une ligne autorisée ;
- Durée du préfinancement déterminée au préalable en fonction des délais de production, de livraison, de règlement :
 - √ Jusqu'à 6 mois avec possibilité de prorogation ;
 - √ Financement en devises ;
 - √ Remboursement à l'échéance par affectation du produit de l'exportation ou par débit du compte.

Avantages :

- Aisance dans votre trésorerie.
- Souplesse en termes de remboursement, la durée pouvant atteindre 6 mois avec possibilité de prorogation.
- Financement offert à des taux avantageux.

- Services complémentaires pouvant y être adossés :
 - √ Maîtrise du risque de change à travers la négociation d'une couverture auprès de la salle des marchés.
 - √ Couverture du risque commercial par la souscription à une assurance à l'export.

Prestataires : Banques



II.2. MOBILISATION DES CRÉANCES À L'EXPORT (DHS/DEVICES)

Besoin :

Pour disposer de fonds avant l'échéance du règlement.

Cible :

Vous êtes exportateur.

Offre :

Si vous avez exporté votre marchandise en accordant un délai de paiement à votre client étranger et que parallèlement, vous avez besoin de liquidités avant l'encaissement du produit des factures, la mobilisation des créances vous permet de bénéficier des fonds en attendant l'échéance de l'exportation.

Caractéristiques :

- Naissance de la créance à l'expédition de la marchandise;
- S'opère dans le cadre d'une ligne autorisée ;
- Peut porter sur tout moyen de paiement (effet, remise documentaire, crédit documentaire) réalisé à échéance (toute créance dont la durée restant à courir $\geq 30j$) ;
- Financement en dirhams ou en devises ;
- La durée peut aller de 1 à 12 mois (prorogation comprise).
En devises, durée $\leq 150j$;
- Remboursement à l'échéance par affectation du produit de l'exportation ou par débit du compte.

Avantages :

- Trésorerie immédiate pour répondre aux besoins de la production.
- Mode de financement faisant bénéficier du différentiel de taux entre le dirham et la devise concernée.

- Exonération du paiement de la retenue à la source si financement par les banques Offshore.
- Réel argument au niveau des délais accordés aux clients.
- Services complémentaires pouvant y être adossés :
 - √ Possibilité de négocier auprès de la salle des marchés une couverture pour maîtriser le risque de change.
 - √ Couverture du risque commercial par la souscription à une assurance à l'export.

Prestataires : Banques



II.3. FINANCEMENT DES IMPORTATIONS EN DEVICES

Besoin :

Pour bénéficier de délais supplémentaires pour le règlement des importations.

Cible :

Vous êtes importateur.

Offre :

Le financement des importations en devises vous permet de financer le règlement de vos importations à l'échéance convenue tout en disposant de délais supplémentaires pour pallier au décalage entre le moment de l'importation du produit et la période de sa transformation ou de sa commercialisation.

Caractéristiques :

- S'opère dans le cadre d'une ligne autorisée ;
- Peut porter sur tout moyen de paiement (transfert, effet, remise documentaire, L/C) ;
- Peut porter sur des paiements à vue ou à échéance ;
- La durée peut aller de 1 à 12 mois (prorogation comprise).

Avantages :

- Aisance dans la trésorerie vous permettant de régler les importations dans les délais convenus.
- Trésorerie en dirhams préservée.
- Possibilité de négocier au mieux les prix d'achat avec votre fournisseur, sachant qu'il s'agit de paiement au comptant.
- Souplesse en termes de durée de remboursement.
- Exonération du paiement de la retenue à la source grâce au financement des banques Offshore.

Prestataires : Banques



II.4. FORFAITING (ESCOMPTE SANS RECOURS)

Besoin :

Pour permettre à votre fournisseur étranger de disposer immédiatement de la contre-valeur de ses créances.

Cible :

Vos fournisseurs étrangers.

Offre :

L'escompte sans recours permet à votre fournisseur étranger de céder à une des entités externes de votre banque les créances qu'il détient sur vous et ainsi, d'être crédité de leurs contre-valeurs dans le cas d'une importation de votre part pour laquelle vous avez négocié des délais de paiement.

Caractéristiques :

- L'opération nécessite l'accord du comité de crédit qui statue sur son client, le tiré / importateur marocain ;
- La créance est matérialisée par une traite :
 - √ Acceptée par l'importateur ;
 - √ Endossée à l'ordre de l'institution financière qui escompte ;
 - √ Avalisée par la banque du tiré.
- Après escompte, aucun recours n'est possible contre le fournisseur.

Avantages :

- Encaissement immédiat par le fournisseur étranger de la valeur des créances.
- Possibilité de négocier au mieux les prix d'achat avec votre fournisseur;
- Amélioration de la relation avec votre fournisseur, tous les risques étant écartés (non-paiement, non transfert, risque de change...).

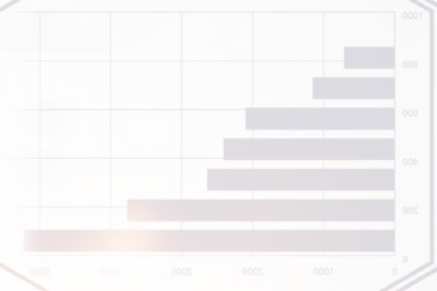
Prestataires : Banques



**Accédez à une large gamme de produits
et services à l'export sur**

www.e-xportmorocco.com

THE FUTURE OF TECHNOLOGY AND THE DEVELOPMENT
of science accompany human history.



SÉCURISATION DES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL





1. CAUTIONS DE MARCHÉ

Dans les cautions de marché, nous trouvons des cautions émises et des cautions reçues.

Actes d'émissions :

Cautions bancaires pour le compte d'entreprises résidentes en faveur de clients non-résidents.

Actes de rémission :

Réception de contres garanties par les banques étrangères en faveur de clients résidents.

Les garanties définies dans les diapositives suivantes sont aussi bien valables pour les deux types d'actes.

N.B :

En cas de problème entre les contractants, la garantie doit être mise en jeu auprès de la banque garante.

Prestataires : Banques



2. LA CAUTION PROVISOIRE

Besoin :

Soumissionner à un appel d'offre ou un marché.

Offre :

La banque se porte garante en faveur du bénéficiaire de la garantie.

Cible :

- Caution d'un client non-résident en faveur d'un client résident
- Caution d'un client résident en faveur d'un client non résident.

Caractéristiques :

Appelée aussi caution de soumission ou caution d'offre, elle est exigée pour prévoir les risques suivants :

- Aptitude financière, technique et morale à mener à bien le marché.
- Certitude d'obtenir de l'adjudicataire un cautionnement définitif en remplacement de la caution provisoire.
- S'assurer contre l'abandon du marché par l'adjudicataire.

Avantages :

- Donne l'accès à la soumission à un appel d'offre international ;
- La banque se porte garante.

Prestataires : Banques



3. LA CAUTION DÉFINITIVE

Besoin :

Garantir la fin des travaux et le non abandon du marché.

Offre :

C'est une assurance contre le risque d'abandon du marché au cours de sa réalisation par l'adjudicataire. Elle est affectée à la garantie des engagements contractuels de l'adjudicataire jusqu'à la réception définitive des travaux du commanditaire.

Cible :

Client ayant obtenu un marché à l'étranger.

Caractéristiques :

Cette caution est aussi appelée caution de bonne fin ou de bonne exécution.

Avantages :

Certitude de fin des travaux

Prestataires : Banques



4. LA CAUTION DE RETENUE DE GARANTIE

Besoin :

Réception de l'ensemble des sommes dues à la fin des travaux.

Offre :

Cette caution est destinée à remplacer les prélèvements ou retenues qu'opère l'administration en vue de se prémunir contre une mauvaise exécution des obligations du titulaire du marché (par exemple les défauts éventuels que peuvent receler les travaux réalisés). Elle permet d'éviter les retenues sur les sommes dues par l'adjudicataire après parachèvement du marché et de débloquer le dernier terme de paiement que l'acheteur a, en son absence, conservé jusqu'à l'expiration de la période de la garantie. La retenue peut atteindre 10% sur les décomptes provisoires.

Cible :

Clients exécutants des marchés publics.

Caractéristiques :

La retenue est effectuée à hauteur de 10% sur les décomptes provisoires. Elle cesse toutefois d'être opérée lorsqu'elle atteint 7% du montant initial du marché augmenté, le cas échéant, du montant des avenants.

Avantages :

- Permet à l'ordonnateur de bénéficier du montant total de son dû ;
- En cas de litige ou de problème, le bénéficiaire est certain d'être remboursé.

Prestataires : Banques



5. LA CAUTION DE RESTITUTION D'ACOMPTE OU AVANCES

Besoin :

Recevoir une avance pour les travaux entamés.

Offre :

Cette garantie est délivrée pour garantir au commanditaire le remboursement des avances ou des acomptes qu'il consent à un titulaire de marché en vue de lui faciliter le financement des travaux, fournitures ou prestations de services, objet du contrat passé avec lui.

Cible :

- **Caution de rémission** : Caution d'un client non-résident en faveur d'un client résident ;
- **Caution d'émission** : caution d'un client résident en faveur d'un client non résident.

Caractéristiques :

Le montant de cette caution varie et peut aller jusqu'à 10% de la valeur de l'acompte.

Avantages :

- Alléger la trésorerie
- Bénéficier d'une avance avant la fin des travaux.

Prestataires : Banques

THE GROWTH OF TECHNOLOGY AND THE DEVELOPMENT
OF SCIENCE AND ARTS IN THE HISTORY



GARANTIES DE LA CCG





1. GARANTIES DE LA CCG

DAMANE EXPORT

Besoin :

Garantie des crédits de fonctionnement.

Offre :

« Damane Export » et une garantie des prêts bancaires destinés au financement des crédits de fonctionnement supérieurs à 1MDH des entreprises exportatrices.

Cible :

Entreprises, personnes physiques ou morales, réunissant les conditions suivantes :

- Entreprise de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services ;
- Réalisant au moins 20% du chiffre d'affaires à l'export.
- Tous les secteurs d'activité sont concernés à l'exclusion de la promotion immobilière et de la pêche hauturière.

Caractéristiques :

- Quotité de garantie : 70% du crédit en principal avec un plafond de garantie de 10 MDH ;
- Plafond de garantie : 20 MDH sur une même entreprise, tous concours confondus ;
- Durée de la garantie : 18 mois à compter de la date de la notification en cas de non renouvellement ;
- Coût de la garantie : 0,5% (HT) par opération calculé sur le montant du crédit. En cas de plafonnement de la garantie, l'assiette à retenir est l'équivalent du crédit qui correspond à la garantie donnée ;

- Délai de réponse de la CCG : 10 jours ouvrables au maximum ;
- Présentation de la demande : Par l'intermédiaire de la banque choisie par le bénéficiaire.

Avantages :

- Facilitation de l'accès au crédit : partage du risque avec les banques à hauteur de 70% ;
- Réduction du coût du financement : la garantie permet de réduire le risque bancaire et partant de réduire le coût du financement.

Prestataires : CCG



2. CAUTIONNEMENT DE MARCHÉS À L'EXPORT

Besoin :

Garantie des cautionnements exigés au titre des marchés à l'international.

Offre :

Le « Cautionnement des marchés à l'export » est une garantie des cautionnements de soumission (ou provisoires), de restitution d'avance, de bonne fin, de retenue de garantie.... exigés au titre de marchés à l'étranger.

Cible :

Entreprises, personnes physiques ou morales, réunissant les conditions suivantes :

- Entreprises de droit marocain ayant pour objet ou activité la production de biens et/ou de services ;
- Soumissionnaire ou titulaire de marchés de travaux, fournitures ou services à l'étranger.
- Tous les secteurs d'activité sont concernés à l'exclusion de la promotion immobilière et de la pêche hauturière.

Caractéristiques :

- **Quotité de garantie** : 70% des cautionnements ;
- **Plafond de garantie** : Plafond de risque à l'octroi de la garantie : Contre-valeur de 20 MDH par entreprise ;
- **Coût de la garantie** : 0,5% (HT) calculé sur le montant des cautionnements, payable annuellement jusqu'à libération de l'engagement ;
- En cas de plafonnement de la garantie, l'assiette à retenir est l'équivalent des cautionnements qui correspond à la garantie donnée ;

- **Délai de réponse de la CCG** : 10 jours ouvrables au maximum ;
- **Présentation de la demande** : par l'intermédiaire de la banque choisie par le bénéficiaire.

Avantages :

- **Facilitation de l'accès au crédit** : partage du risque avec les banques à hauteur de 70% ;
- **Réduction du coût du financement** : la garantie permet de réduire le risque bancaire et partant de réduire le coût du financement.

Prestataires : CCG



**« Le club Halal Export de l'ASMEX,
une qualité, une exigence, un label »**

THE GROWTH OF TECHNOLOGY AND THE DEVELOPMENT
OF SCIENCE AND RESEARCH IN THE 21ST CENTURY



AUTRES GARANTIES INTERNATIONALES





1. AVAL

Besoin :

Garantir le paiement de vos opérations d'importation.

Offre :

L'aval vous permet d'assurer à votre fournisseur le règlement de sa créance.

Cible :

Vous êtes importateur.

Avantages :

- Simplifier la procédure de mise en place.
- Négocier au mieux avec vos fournisseurs les prix et les délais de paiement.

Prestataires : Banques



2. LA LETTRE DE CRÉDIT STAND-BY

Besoin :

Pour l'exportateur : se couvrir du risque de non-paiement, en cas de défaillance de son acheteur.

Pour l'importateur : une garantie contre tout défaut, de livraison ou d'exécution des prestations selon les conditions prévues au contrat commercial.

Offre :

La lettre de crédit stand-by est un engagement émis par une banque pour le compte du donneur d'ordre en faveur d'un bénéficiaire dénommé. La mise en jeu de la lettre de crédit stand-by intervient en cas de défaillance du donneur d'ordre ou de la partie qu'il entend faire garantir.

Cible :

Importateurs, Exportateurs.

Caractéristiques :

- Les règles et pratiques internationales relatives aux stand-by (International Stand- by Practices) ISP 98, définissent les droits et obligations des parties ainsi que les conditions d'émission et d'utilisation des lettres de crédit Stand- By par les donneurs d'ordre, les banques émettrices, les banques notificatrices et confirmatrices et les bénéficiaires ;
- La lettre de crédit stand-by une garantie de paiement qui est :
 - √ Irrévocable et ne peut être modifiée ou annulée sans l'accord de toutes parties ;
 - √ Indépendante par rapport au contrat commercial ;



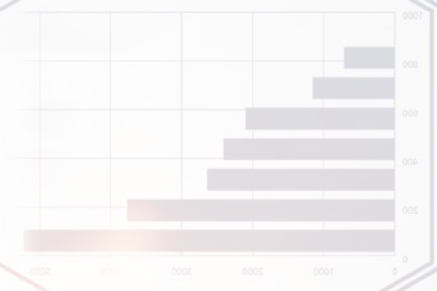
- Documentaire, dont la mise en jeu est conditionnée par la présentation de documents conformes aux instructions de la stand-by (la déclaration du bénéficiaire attestant la défaillance du donneur d'ordre, copie de la facture définitive, copie du document de transport...).

Avantages :

- Garantie contre les défaillances des partenaires commerciaux ;
- **Procédure simple et souple** : Il s'agit d'un outil plus souple que le crédit documentaire qui libère les partenaires de l'échange d'une documentation lourde via leurs banques ;
- Rapidité d'exécution.

Prestataires : Banques

THE FUTURE OF TECHNOLOGY AND THE DEVELOPMENT
of science accompany human history.



STRATÉGIES DE COUVERTURE DU RISQUE DE CHANGE, MATIÈRES PREMIÈRES ET TAUX D'INTÉRÊT





1. RÉFORME DU RÉGIME DE CHANGE

Les discussions avec les autorités marocaines pour libéraliser le régime de change ont débuté il y a quelques années, le but de cette évolution étant de :

- Accompagner l'ouverture du Maroc sur l'économie internationale ;
- Renforcer la compétitivité de l'économie marocaine ;
- Accompagner le développement du secteur financier ;
- Atténuer les déséquilibres extérieurs et les chocs exogènes.

La mise en place effective du nouveau régime de change a eu lieu Lundi 15 Janvier 2018 sans incidence sur l'activité du marché des changes.

La réforme :

Dans le nouveau régime de change, le cours du dirham est fixé sur la base d'un panier représentatif composé de 60% d'euros et de 40% de dollars, mais avec une marge de flexibilité beaucoup plus importante. La bande de fluctuation est ainsi passée de 0,6% à 5% (2,5% dans chaque sens).

Cotation de BAM et calcul du fixing

Cours d'ouverture à 8H30 :

- Publication de la bande de fluctuation du USD/MAD
- Publication de la bande de cotation des billets de banque Etrangers pour les opérations clientèle de la même journée.

Cours fixing (12H30) BAM :

- Publication du cours fixing BAM (MID) sur la base des cotations des banques pour leur permettre de réévaluer leurs positions de change

Billets de banque étrangers

- Les opérations d'achat et de ventes des billets de banque étrangers des banques avec BAM se font désormais uniquement contre devises ;
- La date de valeur des opérations billets de banques étrangers avec BAM est fixé à J+2 ;
- Versement et retrait aux guichets de BAM sous réserve de comptage ultérieure ;
- Crédit/Débit des comptes en devises en J+2 ;
- Commission de 1% pour chaque opération.

Les dispositions réglementaires :

Dans le cadre de ce régime de change, des dispositions réglementaires ont été mises en place en vue d'accompagner et accélérer le processus de flexibilité :

- Mise en place d'un système de cotation interbancaire ;
- Automatisation du mécanisme d'intervention de BAM à travers le système d'adjudication ;
- Elargissement de la gamme de produits de couverture par l'ODC pouvant être proposés par les banques aux entreprises marocaines :
 - Options de change sur toutes les devises cotées par BAM ;
 - Aucune restriction sur la maturité des options de change ;
 - Extension des instruments de couverture optionnelle (auparavant limités aux options vanilles de type européen) ;
 - Compensation des positions et combinaison de plusieurs opérations de couverture.



2. STRATÉGIES DE COUVERTURE DU RISQUE DE CHANGE, MATIÈRES PREMIÈRES ET TAUX D'INTÉRÊTS

Besoin :

Disposer d'une couverture contre le risque de change, le risque de volatilité des cours de matières premières, ou encore le risque de fluctuation des taux.

Offre :

- Des instruments de couverture qui permettront une protection contre les fluctuations des prix et des taux de change, et ce dans le cadre d'un contrat cadre adapté à toutes les opérations de marché.
- Des conseils pratiques concernant la fixation du prix, le choix de la maturité et de l'instrument qui permettront à l'entreprise d'avoir plus de visibilité sur les couvertures adéquates à ses activités.

Cible :

Toute entreprise ou établissement public disposant de flux en devise (import, export, prêt, emprunt).

Caractéristiques :

Il existe deux grands types d'instruments :

- Les instruments de couverture de change classiques :
Le change au comptant permet de couvrir les opérations de change commerciales (achat et vente de devises) pour des transactions autorisées par la réglementation des changes en vigueur au Maroc. Elle permet d'échanger des devises contre dirhams, ou des devises contre devises, selon les conditions du marché. Le dénouement de l'opération se fait généralement 2 jours ouvrables après sa conclusion.

Le contrat de change à terme offre la possibilité de couvrir le risque de change en fixant le cours d'achat ou de vente des devises pour une échéance future. Il laisse la possibilité d'avancer (levée anticipée) ou de reporter (prorogation) l'achat ou la livraison des devises sur la base d'un nouveau prix qui dépendra des taux d'intérêts du marché. La date de valeur doit être supérieure à J+2.

- Les Stratégies optionnelles (pour plus de détails, voir Glossaire)
 - L'option de change (option vanille) ;
 - L'option Participative ;
 - Le Tunnel Zero Cost ;
 - Le tunnel asymétrique ;
 - Le terme extra ;
 - L'option gratuite (K, B) de nominal N.

Avantages :

- Adopter une stratégie de couverture du risque de change afin de se couvrir contre les variations des marchés et de limiter sa perte potentielle en cas d'une évolution défavorable des cours.
- Fixer au préalable ses coûts d'importation et d'exportation pour optimiser ses profits, maîtriser sa marge commerciale et mieux gérer ses flux de trésorerie.
- En réduisant son exposition au risque de change l'entreprise rentabilise le couple rendement/risque, ce qui lui permet ainsi de rester compétitif.
- Des processus bien cadré et une organisation maîtrisée permettant aux opérateurs marocains de réaliser leurs transactions financières dans les meilleures conditions.

Prestataires :

- Salles des marchés des banques



AGISSEZ CONTRE LE RISQUE D'IMPAYÉS

APPELEZ-NOUS
05 22 79 03 30

www.ma.eulerhermes.com

A company of **Allianz** 

 **EULER HERMES**
ACMAR

THE GROWTH OF TECHNOLOGY AND THE DEVELOPMENT
OF SCIENCE ENCOMPASS HUMAN HISTORY



PRODUITS D'ASSURANCES



assurance



1. ASSURANCE-CRÉDIT COMMERCIAL

Besoin :

- Assurer les crédits accordés par les exportateurs aux acheteurs étrangers privés ;
- Mobiliser les créances nées.

Cible :

Exportateurs de tous les secteurs d'activité.

Objectif :

Protéger les entreprises contre le risque d'impayés en leur permettant d'être couvertes et indemnisées en cas de non-paiement de leurs créances commerciales ; de redressement ou liquidation judiciaire de l'acheteur.

Avantages :

- Transfert du droit aux indemnités à la banque pour mobilisation des créances /ACNEES ;
- Garantir le remboursement des impayés ;
- Faciliter le crédit inter entreprise ;
- Externaliser, sécuriser et développer le poste client ;
- Soutenir l'accès au financement bancaire ;
- Anticipation des risques macro-économiques (politique, non transfert...).

Prestataires : Assureurs crédit



2. ASSURANCE FOIRE

Besoin :

Garantir le budget de participation aux salons et foires internationaux.

Cible :

Exportateurs ou potentiellement de tous les secteurs d'activité.

Objectif :

- Assurance contre la perte résultant de l'insuccès de participation à une manifestation à l'étranger ;
- Garantie le remboursement partiel des frais de participation à une exposition à l'étranger.

Avantages :

- Appui à la consolidation des parts de marchés et à la recherche de nouveaux clients ;
- Aide à la conquête de nouveaux clients ;
- Recevoir des indemnités provisionnelles ;
- Relais de trésorerie ;
- Remboursement de 50% des frais de participation aux manifestations.

Prestataires : SMAEX

PROSPECTION COMMERCIALE

3. ASSURANCE PROSPECTION

Besoin :

Garantir le budget des actions de prospection à l'international.

Cible :

Exportateurs ou potentiellement de tous les secteurs d'activité.

Objectif :

- Assurance contre la perte résultant de l'insuccès d'une campagne de prospection commerciale à l'étranger ;
- Garantie le remboursement de 50% des frais de participation à une exposition à l'étranger.

Avantages :

- Appui à la consolidation des parts de marchés et à la recherche de nouveaux clients ;
- Versement à hauteur de 50% des frais engagés ;
- Accompagnement dans la durée les actions de prospection.

Prestataires : SMAEX

THE GROWTH OF TECHNOLOGY AND THE DEVELOPMENT
OF SCIENCE AND ARTS IN THE HISTORY



FACTORING



1. FACTORING À L'INTERNATIONAL

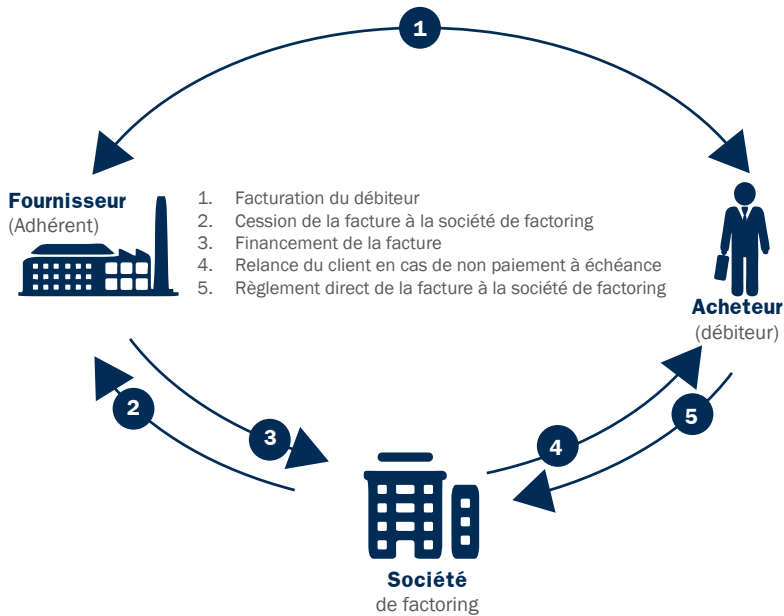
Besoin :

L'exportateur Marocain se doit de disposer d'outils modernes pour la prévention, le suivi et la couverture du risque d'impayé ou de défaillance financière de ses clients étrangers.

Offre :

Le Factoring, est une technique qui propose des solutions sur mesure et innovantes permettant de répondre aux besoins spécifiques de gestion du poste Client, avec ou sans financement, au Maroc et à l'étranger, en transférant vos créances commerciales au Factor qui prend en charge leur recouvrement.

SCHÉMA D'UNE OPÉRATION FACTORING



Cible :

Entreprises exportatrices.

Caractéristiques :

Le Factoring vous permet de vous recentrer sur votre métier de base en vous déchargeant de la gestion de votre poste clients :

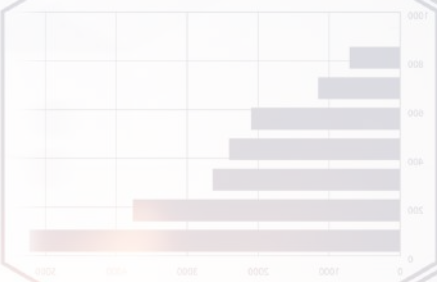
- Garantie contre les impayés grâce au remboursement à 100% du montant de la créance en cas de défaillance financière du débiteur.
- Financement immédiat de vos créances commerciales, quelle que soit la devise de facturation.
- Gestion intégrale de votre poste clients.

Avantages :

- Protection financière de haut niveau contre le risque d'impayés.
- Relance et recouvrement par des professionnels.
- Financement souple et immédiat des créances, quelle que soit la devise de facturation.
- Transformation de vos charges administratives et comptables fixes en charges variables.
- Suppression de vos coûts de contentieux.
- Optimisation des conditions d'achat avec vos fournisseurs.
- Allègement de la gestion du poste clients.
- Optimisation des délais de paiement.
- Amélioration de la présentation de votre bilan.

Prestataires : Assureurs crédit / Factors

The growth of technology and the development of science accompany human history.



**OFFRE SPÉCIFIQUE AUX PENSIONNAIRES
DES PLACES FINANCIÈRES ET ZONES OFFSHORE**





1. OFFRE BANCAIRE OFFSHORE

Besoin :

Vous êtes investisseur étranger et vous souhaitez profiter des avantages réglementaires et fiscaux qu'offre la zone franche d'exportation.

Offre et objectif :

Tous les produits et services de la banque et le financement du commerce classique.

- Ouverture et gestion des comptes en devises ;
- Produits de placement financier ;
- Dépôts à terme en devises ;
- Change et arbitrage entre différentes devises ;
- Crédits documentaires ;
- Remises documentaires ;
- Transferts ;
- Avals et cautions ;
- Opérations de couverture de risque de change et de taux ;
- Financement en devises : moyen et court termes ;
- Financement en devises de projets industriels.

Cible :

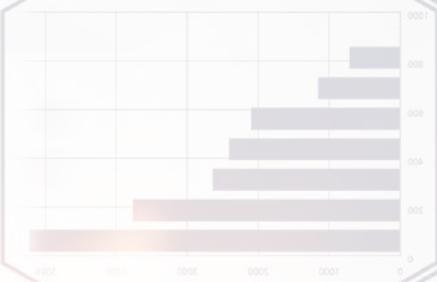
La clientèle cible se compose des entreprises implantées dans les zones franches ou à l'étranger.

Avantages :

- Simplification des procédures administratives ;
- Procédures douanières spéciales ;
- Système de taux de change favorable ;
- Régime fiscal préférentiel ;
- Conseil de prospection de marchés.

Prestataires : Banques Offshore

The growth of technology and the evolution of science accompany human history



AUTRES SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT DES BANQUES ET ASSURANCES





1. ASSISTANCE AU RECOUVREMENT

Besoin :

Récupérer les créances impayées non couvertes par une police d'assurance-crédit.

Cible :

Exportateurs de tous les secteurs d'activité.

Objectif :

Récupération des créances impayées à l'international, non garanties par un contrat d'assurance-crédit.

Avantages :

- Bénéficiaire de l'expérience et du savoir-faire en matière de recouvrement et un meilleur recouvrement en moindre coût ;
- Intervention de l'assureur ;
- Recouvrement des impayés ;
- Protection de la trésorerie.

Prestataires : SMAEX / Factors



2. SERVICES TRANSACTIONNELS

Besoin :

Initier et suivre en ligne vos opérations de commerce extérieur.

Cible :

Vous êtes importateur et/ou exportateur.

Offre :

Le service transactionnel est une solution de banque à distance regroupant plusieurs options vous permettant d'instruire et de suivre vos opérations à l'international (règlements import, notification des encaissements export, refinancement des importations).

Avantages :

- Outil hautement sécurisé et accessible 7j/7, 24h/24 ;
- Gestion à distance sur simple connexion internet ;
- Fonctionnalités de reporting intégrées ;
- Prise en compte des habilitations selon le pouvoir de signature ;
- Suivi en temps réel de l'état d'avancement des opérations initiées.

Prestataires : Banques



3. SERVICES DE SUIVI

Besoin :

Recueillir tout justificatif lié à vos opérations de commerce international.

Cible:

Vous êtes importateur et/ou exportateur.

Offre :

Outre l'envoi par courrier, plusieurs documents bancaires et justificatifs liés aux opérations de commerce international sont mis à disposition en ligne ou transmis par e-mail, pour certains en temps réel. Classés et archivés par nature et typologie, ces états peuvent être consultés, édités ou téléchargés à des fins de gestion interne (swift, avis d'opérés, formules Office des Changes, ...).

Avantages :

- Technologie avancée et efficace.
- Meilleure traçabilité de vos transactions à l'international.
- Gain de temps par la réduction des déplacements à la banque.

Prestataires : Banques



4. SERVICES D'INFORMATION ET DE MISE EN RELATION

Besoin :

Recueillir des informations pertinentes et être assisté et conseillé pour votre développement à l'international.

Cible :

Vous êtes importateur, exportateur et/ou souhaitez-vous vous développer à l'international.

Offres :

Portail interactif qui vous permet de visiter des pages d'information sur les pays, l'économie internationale, les marchés sectoriels mondiaux et de trouver des outils d'assistance au commerce extérieur (négociation, réglementation, douanes, solutions bancaires, ...).

- **Avantages :**

- √ Service disponible 24h/24.
- √ Accès à de larges bases documentaires.
- √ Mise à jour continue par des experts.

- Renseignements sur l'état de solvabilité de vos partenaires.

- **Avantages :**

- √ Gestion proactive du risque commercial.
- √ Meilleure répartition du risque dans le portefeuille client.

- Place de marché en ligne pour la mise en avant de votre catalogue produits/services et la négociation de vos ventes.

- **Avantages :**

- √ Visibilité sur le web 24h/24.
- √ Prospection en ligne et à moindre coût.
- √ Approche B2B interactive et innovante utilisant les nouvelles technologies de l'information.

Prestataires : Banques

GLOSSAIRE

GLOSSAIRE

AFFACTURAGE (FACTORING) : Il consiste en un transfert de la propriété des créances commerciales de leurs titulaires à un factor, qui se charge d'en opérer le recouvrement et d'en garantir la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur.

ARBITRAGE : Achat d'un actif ou d'une devise sur un marché et vente simultanée de ce même actif ou de cette même devise sur un autre marché afin de tirer profit de divergences ou convergences de cours sur ces deux marchés.

ASK (OU PRIX D'ACHAT) : Prix auquel vous pouvez acheter. Les traders emploient également ce terme pour désigner le prix demandé, c'est-à-dire le prix le plus faible qu'un trader est susceptible d'accepter.

ASSURANCE CRÉDIT : Assurance permettant à une entreprise d'être indemnisée de la perte qu'elle subit, en cas d'insolvabilité d'un client préalablement identifié. L'assuré conserve une part de risque puisqu'il ne sera jamais indemnisé à 100 %. L'assureur se rémunère par une prime calculée sur le chiffre d'affaires réalisé avec le client assuré. La prime est tarifée en fonction du secteur d'activité, du pays, du risque de change et de l'historique de sinistralité.

AVAL : Contrat par lequel une personne physique ou morale s'engage envers le créancier principal à garantir le paiement de la dette contractée par le débiteur.

BANQUE CONFIRMANTE : Banque qui, à la demande de la banque émettrice, ajoute sa confirmation à la lettre de crédit. La banque confirmante s'engage à payer l'exportateur, sur présentation des documents visés par la lettre de crédit, à condition que toutes les modalités de ladite lettre soient respectées.

BANQUE ÉMETTRICE : Banque qui émet la lettre de crédit à la demande de son client, l'importateur (le donneur d'ordre), au bénéfice de l'exportateur (le bénéficiaire) et qui garantit le paiement conformément à la lettre de crédit, à condition que toutes les modalités de ladite lettre soient respectées.

BANQUE NOTIFICATRICE : Banque à laquelle la banque émettrice envoie la lettre de crédit, accompagnée de directives sur l'avis à donner à l'exportateur (le bénéficiaire).

BID (OU PRIX DE VENTE) : Prix auquel vous pouvez vendre. Les traders emploient également ce terme pour désigner le prix proposé, c'est-à-dire le prix le plus élevé qu'un acheteur est prêt à payer.

CAUTION BANCAIRE : L'ensemble des engagements par signature donnés par une banque à un client ou à un confrère. La banque s'engage à payer à la place de son client dans des circonstances prévues dans le contrat.

CHANGE A TERME CLASSIQUE : Permet aux importateurs la fixation d'un cours d'achat de devises/MAD et aux exportateurs la fixation d'un cours de cession de devises/MAD pour une échéance future.

CHANGE AU COMPTANT : Consiste à échanger immédiatement des devises contre des Dirhams à un cours déterminé, en fonction des conditions du marché.

CODE ISO : Norme donnant le symbole international en trois lettres de chaque devise. Exemple : dollar néo zélandais : NZD.

CONNAISSEMENT (BILL OF LADING) : Document de transport maritime négociable et transmissible par endossement.

GLOSSAIRE

CONTRE-VALEUR : Quantité de devise secondaire pour un montant donné en devise principale.

CRÉDIT DOCUMENTAIRE (OU LETTRE DE CRÉDIT) : Arrangement en vertu duquel une banque fournit la garantie écrite de payer dans la monnaie prévue sur ordre de l'acheteur, un certain montant au bénéficiaire et vendeur contre remise par le bénéficiaire des documents stipulés dans les délais convenus.

Les modalités du crédit documentaire sont définies dans les «Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU brochure 600)» de la Chambre de Commerce Internationale. Il peut prendre plusieurs formes: revolving, confirmé, transférable ou back to back.

CROSS RATE (OU PARITE) : Taux de change entre deux devises.

DATE DE VALEUR : Date à laquelle vous êtes livré et/ou débité des devises traitées. Le marché des changes fonctionne en date de valeur J+2.

DAY TRADING : Opérations réalisées entre la date d'ouverture et de clôture d'une journée de trading.

DEPRECIATION DU COURS : Baisse de la valeur de la devise cotée au certain par rapport à la devise cotée à l'incertain.

FACTURE COMMERCIALE : Document établi par le bénéficiaire au nom du donneur d'ordre, qui comprend la définition de la marchandise, les conditions de vente et le mode de paiement.

FX, FOREX, FOREIGN EXCHANGE (OU MARCHÉ DES CHANGES, MARCHÉ DES DEVISES) : Termes qui désignent le commerce d'une devise contre une autre.

IBAN (INTERNATIONAL BANK ACCOUNT NUMBER) : Est un numéro de compte bancaire international qui permet d'identifier un compte dans n'importe quel pays, et ce, quel que soit son pays d'origine. L'IBAN se construit à partir de l'identifiant national précédé d'un code pays et d'une clé de contrôle à 2 chiffres permettant de vérifier l'exactitude des données.

INCOTERMS : Les Incoterms sont des règles publiées par la Chambre de Commerce Internationale. Ils définissent les conditions de livraison dans le commerce international, de marchandises entre les parties contractantes. Il y a 11 Incoterms. Certains Incoterms sont utilisables uniquement pour les transports par voies maritimes et/ou fluviales (FAS, FOB, CFR, CIF). Les autres s'utilisent quel que soit le mode de transport; ce sont les incoterms appelés multimodaux car ils combinent plusieurs types de transport.

LETTRE DE CRÉDIT STAND BY : C'est une garantie de paiement apportée par une banque qui s'engage irrévocablement à payer l'entreprise exportatrice, uniquement en cas de défaillance du client. Elle est limitée dans la durée et le montant.

LEVÉE DES DOCUMENTS : C'est une opération par laquelle la banque émettrice remet les documents à son client et le débite dans ses comptes.

LIBOR : Abréviation de London Interbank Offered Rate : taux d'intérêt pratiqué sur le marché de Londres par les banques de premier ordre pour rémunérer les dépôts à terme.

L'OPTION DE CHANGE (OPTION VANILLE) : procure à son détenteur le droit d'acheter ou de vendre un montant de devises à un cours déterminé à l'avance (prix d'exercice), en contrepartie du paiement d'une prime. A l'échéance, l'option peut être exercée par le client

GLOSSAIRE

si le cours d'exercice est plus avantageux que celui du marché. Le cas échéant, l'option sera abandonnée et le dénouement se fera dès lors au cours du marché.

L'OPTION PARTICIPATIVE : permet à son détenteur de garantir un cours de change tout en profitant d'une évolution favorable, mais à concurrence d'un pourcentage déterminé à l'avance (prix d'exercice). Elle permet ainsi de profiter d'une baisse/hausse du cours plafonnée dépendamment de la participation fixée initialement, et ce contre le paiement d'une prime réduite.

LE TUNNEL ZERO COST : vous permet d'être totalement couverts contre l'évolution défavorable de la devise sur laquelle vous êtes exposés, tout en profitant d'une évolution favorable de la devise d'amplitude limitée et sans paiement de prime.

LE TUNNEL ASYMETRIQUE : est la combinaison de l'achat d'un call et la vente d'un put et inversement, à l'instar de l'option tunnel. Il permet de fixer un couloir délimité par une borne inférieure et une borne supérieure, mais présente la particularité de ne pas fixer le montant exact à acheter à l'échéance.

LE TERME EXTRA : permet de bénéficier de la baisse dans la limite d'un certain seuil fixé à l'avance. Si le cours touche ce seuil durant la durée de vie de l'option, la stratégie est automatiquement transformée en contrat à terme.

L'OPTION GRATUITE (K, B) DE NOMANL N : est une option de strike K qui ne nécessite pas de paiement de prime mais dont le cours de dénouement à échéance peut être fixé à K si le sous-jacent touche le niveau B à n'importe quel moment avant la date d'échéance.

PAIEMENT À VUE : Qualifie un titre de créance ne comportant pas de mention d'échéance et payable sur simple présentation.

PAIEMENT CONTRE ACCEPTATION : Acte par lequel un débiteur reconnaît, en apposant sa signature sur un effet de change, devoir à un créancier la somme inscrite sur l'effet et s'engage ainsi à la payer. Il a la possibilité de n'accepter qu'une partie de la somme inscrite sur l'effet de change.

R.U.U : Les Règles et Usances Uniformes (RUU) sont un ensemble de règles établies par la Chambre de Commerce Internationale (CCI) et utilisées pour les lettres de crédit. Publication N°600 du 1er juillet 2007.

REMISE DOCUMENTAIRE : Par cette technique, le vendeur remet à sa banque des documents justifiant la transaction (factures, bons de livraison, document de transport...). La banque, dans un rôle de mandataire, doit ensuite s'assurer du règlement de cette transaction par l'acheteur.

SPREAD : Le « spread » (ou écart de négociation) représente la différence entre le prix auquel vous pouvez vendre la devise (le prix de vente ou « Bid ») et le prix auquel vous pouvez l'acheter (le prix d'achat ou « Ask »).

SWIFT : Sigle de Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication: société privée dont le réseau permet d'échanger une grande variété de messages sous un format qui est devenu un véritable standard sur le marché. Très utilisé par les banques, il permet entre autres d'assurer le trafic des paiements de manière rationnelle et rapide.



الجمعية المغربية للمصدرين

ⵜⴰⵎⴳⴷⴰⵢⵜ ⵜⴰⵎⴳⴷⴰⵢⵜ ⵜⴰⵎⴳⴷⴰⵢⵜ | ⵏ ⵎⴰⵔⴰⵎⴰⵏ

Association Marocaine des Exportateurs

e-Xport
MOROCCO



+36
ans

**AU SERVICE
DES EXPORTATEURS
MAROCAINS**

www.e-xportmorocco.com

www.asmex.org

CE GUIDE EST RÉALISÉ EN PARTENARIAT AVEC :



BMCE BANK OF AFRICA
البنك المغربي للتجارة الخارجية إفريقيا



مصرف المغرب
CRÉDIT DU MAROC



coface
FOR SAFER TRADE

e-Xport

MOROCCO

ASMEX

الجمعية المغربية للمصنّعين
+٤٠٨٥٣٥١١٤٠٨٤٤
Association Marocaine des Exportateurs



1ère

PLATEFORME DE L'OFFRE EXPORTABLE MAROCAINE

www.e-xportmorocco.com



PARTENAIRES





2, Rue Jbel El Aroui Angle Bd. Sidi Abderrahmane
Hay Essalam, CP : 20203 - Casablanca - Maroc
Tél : +212 522 94 93 05/08 - Fax : +212 522 94 94 73
Email : info@e-xportmorocco.com - Email : asmex@asmex.org
Site web : www.asmex.org