



KULTURA BIZNESU

MAROKO

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, styczeń, 2026

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z marokańskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z marokańskimi partnerami .	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli marokańska etykieta w praktyce	4
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	5
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	5
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	5
Upominek czy niezręczność? O prezentach w marokańskim biznesie	6
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	6
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Maroku	7
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać marokańskim partnerom .	7

Kultura biznesu w Maroku

Maroko to kraj o bogatej historii, silnie zakorzenionych tradycjach i dynamicznie rozwijającej się gospodarce, który od lat przyciąga uwagę zagranicznych partnerów biznesowych. Skuteczne prowadzenie działalności na tym rynku wymaga jednak nie tylko znajomości realiów ekonomicznych i prawnych, lecz także zrozumienia lokalnej kultury biznesu, opartej na relacjach, wzajemnym szacunku i cierpliwości. Odmienny styl komunikacji, znaczenie hierarchii, podejście do czasu czy rola religii sprawiają, że marokańskie środowisko biznesowe może być dla Europejczyków wyzwaniem, ale jednocześnie oferuje duży potencjał dla tych, którzy potrafią się do niego właściwie przygotować.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z marokańskimi partnerami

Maroko jest krajem w przeważającej mierze muzułmańskim, islam wyznaje około 97% populacji. Z tego powodu kwestie religijne odgrywają istotną rolę w życiu społecznym i zawodowym. Ważne jest więc okazywanie szacunku wobec religii, zarówno w wypowiedziach, jak i poprzez odpowiedni ubiór oraz gesty. Relacje biznesowe w Maroku buduje się stopniowo, często przez wiele lat, a wymierne efekty współpracy pojawiają się zazwyczaj dopiero w dłuższej perspektywie czasowej. Marokańscy przedsiębiorcy najczęściej posługują się językiem francuskim, na północy kraju również hiszpańskim, a coraz większa ich liczba zna także język angielski. Są przyjaźnie nastawieni do Europejczyków i chętnie nawiązują kontakty z zagranicznymi partnerami.

Warto również pamiętać, że w Maroku obowiązuje francuski, a więc rozbudowany i sformalizowany, model administracji oraz system przetargów publicznych.

Podczas spotkań Marokańczycy często mówią jednocześnie i przekrzykują się, dlatego warto zadbać o to, aby zostać dobrze usłyszanym i zrozumianym. Szczególny szacunek i uwaga powinny być okazywane osobom najważniejszym w hierarchii oraz najstarszym, które na spotkaniach cieszą się specjalnym posłuchem wśród zgromadzonych.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z marokańskimi partnerami

Marokańczycy podchodzą do kwestii punktualności w sposób dość swobodny. Na spotkania należy przybywać punktualnie, jednak trzeba liczyć się z tym, że marokański partner może się spóźnić lub nawet przełożyć spotkanie w ostatniej chwili, co nie powinno być odbierane jako przejaw niegrzeczności. Spotkania warto planować z odpowiednim wyprzedzeniem, a jednocześnie przypominać o nich tuż przed ustalonym terminem. Nie zaleca się również organizowania spotkań w okresie Ramadanu, ponieważ w tym czasie prowadzenie rozmów biznesowych oraz zawieranie umów jest znacząco ograniczone.

Powitania, tytuły i zasady – czyli marokańska etykieta w praktyce

Podczas powitania najczęściej dochodzi do podania ręki, choć w przypadku osób różnej płci często ogranicza się ono do uprzejmego skinienia głowy. Osoby dobrze się znające zazwyczaj witają się bardziej serdecznie, ściskając

się i imitując trzykrotne pocałowanie w policzek. W kontaktach z nowo poznanymi osobami należy zwracać się w sposób formalny, używając form Pan lub Pani. Wizytówki warto przygotować w języku francuskim lub arabskim.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

Na wszystkie spotkania biznesowe należy wybierać formalny, profesjonalny ubiór. Choć Maroko jest krajem bardziej liberalnym niż wiele innych państw regionu, zaleca się zachowanie umiaru i skromności w stroju.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

W przypadku zaproszenia do domu należy przy wejściu zdjąć obuwie. Zaproszenie na przyjęcie nie zawsze oznacza zaproszenie dla osoby towarzyszącej, dlatego nie należy tego zakładać z góry. Warto być również przygotowanym na spożywanie posiłków ze wspólnego talerza. Jeśli jedzenie odbywa się przy użyciu dłoni, należy unikać lewej ręki, która w islamie uznawana jest za nieczystą.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Spotkania negocjacyjne w Maroku mogą być często przerywane przez inne, bieżące kwestie, a agenda rozmów zazwyczaj nie jest ściśle ustalona z wyprzedzeniem. W związku z tym należy liczyć się z wydłużeniem procesu negocjacyjnego. Nie powinno się również stawiać marokańskiego partnera w sytuacji niewygodnej, na przykład poprzez ujawnianie jego niewiedzy.

Dla Marokańczyka byłoby to zachowanie obraźliwe, ponieważ narażałoby go na utratę twarzy i postawienie w negatywnym świetle wobec pozostałych uczestników spotkania.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w marokańskim biznesie

Podczas pierwszych oficjalnych spotkań biznesowych nie praktykuje się wręczania upominków, natomiast drobne prezenty są mile widziane przy okazji spotkań o charakterze towarzyskim. Należy jednak pamiętać, aby nie obdarowywać partnerów prezentami w postaci alkoholu.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

Marokańczycy często nie odpowiadają na korespondencję, zwłaszcza e-mailową, dlatego warto stawiać na kontakty bezpośrednie lub przynajmniej przypominać się po wysłaniu wiadomości. W komunikacji obowiązują standardowe formy grzecznościowe. Należy również pamiętać, że nawet poważne marokańskie firmy nie zawsze posiadają profesjonalne domeny internetowe, a preferowaną formą kontaktu jest rozmowa telefoniczna lub komunikacja za pośrednictwem komunikatorów, takich jak WhatsApp.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Maroku

W pierwszych kontaktach Marokańczycy podchodzą do nieznajomych z pewną rezerwą, dlatego duże znaczenie ma dobre pierwsze wrażenie. Osoby należące do wyższych kręgów towarzysko-ekonomicznych mogą dodatkowo unikać spoufalania się podczas początkowych spotkań, preferując bardziej formalny charakter relacji.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać marokańskim partnerom

Warto, o ile to możliwe, przedstawić referencje zrealizowanych projektów z regionu Maghrebu, Francji lub Hiszpanii, ponieważ zwiększają one wiarygodność w oczach marokańskich partnerów. Należy przy tym zachować szczególną ostrożność w materiałach prezentacyjnych – absolutnie niedopuszczalne jest przedstawianie mapy Maroka bez Sahary Zachodniej lub ukazywanie obu terytoriów jako rozdzielonych granicą. Tego rodzaju błąd może zostać odebrany jako poważna obraza i skutkować natychmiastowym zerwaniem spotkania oraz negocjacji.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Casablance

Opracowanie: Redakcja portalu Trade.gov.pl

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR