

UTS Tech – Conformité Bancaire et Moyens de Paiement au Maroc

A. Statut légal du modèle “player IPTV vide”

1. Qualification juridique de l'activité : Au Maroc, un logiciel lecteur IPTV « vide » (sans flux fournis) s'apparente à une activité de développement et vente de logiciel, et non à une diffusion audiovisuelle. L'éditeur n'est pas un **opérateur de communication audiovisuelle** au sens de la loi (il ne diffuse pas de contenu propre) ; il agit comme un prestataire technique. A priori, cette activité relève du **logiciel informatique** non réglementé spécifiquement, plutôt que des services de média. En l'absence de fourniture de contenus, le player n'est pas soumis aux autorisations de la Haute Autorité de la Communication Audiovisuelle (HACA) destinées aux diffuseurs ¹ ². Cependant, il faut noter que la législation marocaine sur la propriété intellectuelle (loi 34-05 de 2006 modifiant la loi 2-00) pénalise sévèrement la **contrefaçon de contenus protégés** y compris via internet ³. Si le player est utilisé pour accéder à des flux illicites, les autorités pourraient être tentées de le considérer comme un facilitateur technique du piratage, bien qu'en principe seule la fourniture de contenu non autorisé constitue l'infraction.

2. Jurisprudence et doctrine : À ce jour, nous n'avons pas identifié de décision de justice marocaine visant spécifiquement un éditeur de lecteur IPTV « neutre ». Les actions au Maroc ont surtout ciblé les **fournisseurs de contenus pirates** (démantèlement de serveurs, poursuites de revendeurs) et les intermédiaires techniques comme les FAI accusés de laxisme ⁴. Par exemple, beIN Sports a porté plainte contre des opérateurs télécoms marocains pour avoir, selon elle, facilité l'accès à des services IPTV illégaux ⁴. Aucune mention n'est faite de poursuites contre de simples logiciels de lecture sans catalogue intégré. Dans des juridictions comparables, la responsabilité des éditeurs de players "vides" a généralement été écartée tant qu'ils ne fournissent ni contenus ni liens directs. En Europe, la CJUE a jugé illégaux les boîtiers IPTV « **fully loaded** » (préconfigurés avec des add-ons pirate), confirmant des amendes lourdes contre leurs vendeurs ⁵. En revanche, un appareil ou logiciel neutre (non préchargé de contenus illicites) n'est pas, en soi, un outil illégal – de nombreux développeurs affichent d'ailleurs des **clauses de non-responsabilité** stipulant que l'utilisation pour IPTV reste sous la responsabilité de l'usager ⁶. Cette distinction suggère qu'UTS Tech, qui ne fournit aucun flux, aurait de bons arguments pour se défendre en cas de litige, en insistant sur sa qualité d'outil généraliste. Néanmoins, cette position peut devenir précaire si l'usage massif du player pour des contenus piratés est avéré. Aucune doctrine marocaine publiée n'aborde spécifiquement ce cas, mais des appels existent à renforcer la responsabilité des acteurs techniques d'Internet vis-à-vis des contenus illicites (voir discussions sur une loi "protégeant Internet" évoquant les **obligations des intermédiaires numériques**) ⁷.

3. Impact sur banques et PSP : Malgré l'absence de condamnation directe d'éditeurs de lecteurs, le **risque de piratage audiovisuel** entoure ce secteur. Les banques marocaines et les prestataires de paiement (PSP) seront naturellement prudents. Ils catégorisent les entreprises selon le risque juridique et réputationnel. Une société vendant un **logiciel associé à l'IPTV** pourrait être perçue comme un **merchant à risque élevé**, en analogie avec les plateformes de streaming non agréées. Les régulateurs et réseaux de cartes interdisent strictement les transactions liées à la contrefaçon de contenus protégés ⁸. Ainsi, si une banque ou un PSP soupçonne que le player sert majoritairement à accéder à des chaînes piratées, ils pourraient refuser l'onboarding ou exiger des garanties supplémentaires. Il convient de présenter l'activité comme un **lecteur multimédia généraliste**, en insistant sur son usage

légitime (lecture de flux propriétaires, contenus libres, etc.), afin d'atténuer la perception négative. En pratique, les PSP internationaux soulignent que les fournisseurs d'IPTV illicite se déguisent souvent en acteurs légitimes, rendant la distinction difficile⁹. Pour se couvrir, l'acquéreur marocain pourrait imposer à UTS Tech des clauses spécifiques dans le contrat (engagement à ne pas proposer de contenus contrefaits), un **dépôt de garantie** et un suivi renforcé des transactions. En résumé, le modèle "player IPTV vide" n'est pas expressément interdit, mais son **contexte d'usage sensible** crée un frein notable à l'"appétit" des intermédiaires financiers marocains.

B. Ouverture d'un compte professionnel au Maroc pour une entreprise étrangère

1. Cadre légal – textes applicables et exigences KYC : L'ouverture d'un compte bancaire professionnel au Maroc est régie par la loi bancaire n°103-12 et la réglementation des changes. Les banques doivent appliquer les obligations de vigilance (KYC/AML) édictées par Bank Al-Maghrib (par exemple, la circulaire n°5/W/2017 du 24/07/2017 sur le devoir de vigilance client). En vertu des règles de change, **deux cas** doivent être distingués : (a) **filiale marocaine d'une société étrangère**, immatriculée localement ; (b) **société étrangère non établie au Maroc** (pas de siège ni établissement stable).

Pour (a) la filiale marocaine : elle est traitée comme toute société locale. La banque exigera les pièces d'identification usuelles : statuts enregistrés, certificat d'immatriculation au Registre du Commerce (modèle J, ex. modèle 7) prouvant l'existence légale, procès-verbal de nomination du gérant, copies des pièces d'identité du gérant et des signataires autorisés, justificatif de siège social (bail, quittance) et inscriptions fiscales (taxe professionnelle, Identifiant Fiscal)¹⁰. En somme, un "**dossier d'ouverture de compte**" très complet doit être fourni, préparé idéalement avant le rendez-vous¹¹. La banque vérifiera également les bénéficiaires économiques ultimes (actionnaires de la filiale) conformément aux normes LBC/FT. Il est courant que soit demandée une **déclaration sur l'origine licite des fonds** à déposer, ainsi qu'un formulaire de connaissance client détaillé¹². Ces mesures sont alignées sur les recommandations FATF/GAFI et visent à garantir la transparence du capital et des flux.

Pour (b) la société purement étrangère sans entité locale : la réglementation de change marocaine **autorise expressément** l'ouverture de comptes en devises ou en dirhams convertibles au nom de personnes morales étrangères, même non résidentes¹³. L'**Instruction Générale des Opérations de Change** (Article 157) liste parmi les titulaires éligibles « *les personnes morales étrangères et leurs représentations au Maroc* », ainsi que d'autres entités non résidentes¹⁴. Ces comptes spéciaux (dits "*comptes en dirhams convertibles*") peuvent être libellés en MAD mais avec la particularité que les avoirs sont librement rapatriables (convertibles)¹⁵. En pratique, pour ouvrir un tel compte, la banque demandera les documents de la société étrangère : extraits du registre de commerce ou certificat d'incorporation dans le pays d'origine, statuts, décision du conseil autorisant l'ouverture du compte, pièces d'identité et pouvoirs du représentant désigné pour gérer le compte. Ces documents devront être légalisés/apostillés et accompagnés d'une traduction assermentée en français/arabe si nécessaire. La banque devra aussi attribuer un **Identifiant Commun d'Entreprise (ICE)** ou un équivalent fiscal temporaire pour déclarer ce compte aux autorités (les banques déclarent toute ouverture de compte à la centrale des comptes de Bank Al-Maghrib avec les informations sur le titulaire¹⁶). Notons que si la société étrangère a un **bureau de représentation ou une succursale** non encore immatriculée auprès de l'Office des Changes (par exemple, un bureau de chantier), l'**Instruction de change** permet l'ouverture d'un « *compte spécial en dirhams* » pour loger les fonds liés à ses opérations au Maroc¹⁷. Ce compte spécial est conditionné à la présentation d'une copie du contrat ou marché au Maroc justifiant l'activité locale¹⁸. Dans le cas UTS Tech, s'il n'y a pas (initialement) de contrat local, on se focalisera plutôt sur le **compte en dirhams convertibles** standard pour non-résident.

En tous les cas, la banque a l'obligation légale de **certifier l'identité** de la société et de son représentant, de comprendre la nature de l'activité (des explications et éventuellement des documents commerciaux pourront être requis), et d'évaluer les risques. Le **droit au compte** existe théoriquement (possibilité de saisine de Bank Al-Maghrib en cas de refus abusif) ¹⁹, mais en pratique une banque demeure libre de refuser une entreprise jugée trop risquée ou opaque ²⁰. Il est donc crucial de présenter un dossier solide et de bonne foi.

2. Pratique des banques marocaines : Les grandes banques (Attijariwafa Bank, Banque Populaire, BMCE/Bank of Africa, BMCI, CIH...) ont l'expérience des **clients non-résidents** et des filiales de multinationales. Beaucoup disposent de desks internationaux ou de filiales en Europe facilitant les démarches. En pratique, pour une société étrangère opérant des services numériques/SaaS, la première question sera : **avez-vous une entité juridique au Maroc** ? Sans entité locale, certaines banques privilégient l'ouverture d'un **compte en devises ou MAD convertible** dans leurs livres dédiés aux non-résidents. Par exemple, Bank of Africa présente le compte en Dirhams convertibles comme idéal pour les activités d'export de services ²¹. De même, BMCI (groupe BNP Paribas) propose aux étrangers résidents ou non de tels comptes libellés en MAD convertible, alimentés en devises ²². Ces comptes permettent d'assurer la convertibilité des fonds tout en effectuant des paiements en dirhams au Maroc. En outre, certaines banques offrent des **comptes "exportateurs"** aux entreprises de services digitaux exportant à l'étranger, où jusqu'à 70% (voire 85% pour certaines filières numériques) des recettes peuvent être logés en dirhams convertibles pour un usage libre international ²³.

Si UTS Tech constitue une filiale marocaine, l'ouverture de compte suivra une voie classique (après dépôt du capital social, etc.). Il est à noter que depuis 2015, la création de société au Maroc ne nécessite plus de capital minimum pour les SARL, ce qui simplifie la phase de souscription de capital au compte. **Les banques commerciales se montrent généralement accueillantes envers les startups technologiques**, surtout si elles anticipent des flux en devises (ce qui est valorisé). Cependant, elles s'enquièrent du **domaine d'activité précis**. S'agissant d'un service numérique potentiellement associé au streaming/IPTV, la banque pourrait le classer en secteur sensible et demander l'avis de son département conformité avant d'approuver l'ouverture. On observe par ailleurs que les banques appliquent souvent une politique de "**Know Your Customer étendu**" pour les fintech/digital : elles pourraient vouloir connaître le modèle économique, l'URL de l'application, le pays des clients cibles, etc.

Il existe enfin des comptes spécifiques en fonction du statut du titulaire : par exemple, l'Office des Changes autorise l'ouverture de "**comptes groupement**" en MAD pour des consortiums réunissant entités marocaines et étrangères sur un projet commun ²⁴. Ce n'est pas le cas d'usage ici. En résumé, **ouvrir un compte est faisable**, mais l'entreprise doit s'attendre à un processus potentiellement plus long qu'un commerce local classique, avec des demandes documentaires additionnelles liées à son statut étranger et son activité digitale.

3. Contraintes spécifiques (rôle des individus non-résidents) : UTS Tech souhaite idéalement ouvrir le compte au nom de la société (UTS Tech ou sa filiale) **sans impliquer un individu non-résident comme titulaire**. Juridiquement, c'est tout à fait possible : le titulaire du compte sera la personne morale (entreprise) et non le collaborateur. La **question du signataire autorisé** se pose néanmoins. Une entreprise doit désigner des personnes physiques pour faire fonctionner le compte (donner les ordres, signatures des chèques, etc.). Si le gérant de la filiale est non-résident, il peut tout de même être signataire. Les banques marocaines acceptent des signataires non-résidents, mais exigent une identification tout aussi rigoureuse (passeport, éventuellement une adresse de contact au Maroc ou à l'étranger, et parfois une présence physique lors de l'ouverture ou une **procuration notariée**). D'après les pratiques relevées, un non-résident peut ouvrir un compte via procuration légalisée s'il ne peut être présent ²⁵, mais en général la banque préfère rencontrer le mandataire.

Dans le cas où le **cousin binational (Égypte/Algérie)** serait ajouté comme signataire sur le compte de l'entreprise : cela en ferait un mandataire agissant pour le compte de la société, **pas un titulaire personnel**. Son nom figurera dans les fichiers bancaires comme personne habilitée, mais la responsabilité principale vis-à-vis de la banque reste celle de la société et de son représentant légal. Néanmoins, il faut évaluer les risques pour lui : s'il est le seul point de contact accessible (étant donné que les autres dirigeants sont à l'étranger), la banque pourrait se retourner vers lui pour toute question opérationnelle. Sur le plan du droit, un simple signataire non associé n'engage pas son patrimoine propre envers les créanciers sociaux, mais il pourrait être inquiété en cas de fraude ou d'opération de blanchiment avérée s'il y a participé. En interne, on recommandera donc de **limiter les pouvoirs** du cousin au strict nécessaire (par exemple signature *de second rang* ou co-signature au-delà d'un certain montant). À noter qu'une banque marocaine pourrait exiger qu'une personne ayant pouvoir sur le compte dispose d'un **Identifiant fiscal marocain** (ce qui suppose une inscription, même non-résident, auprès des impôts – procédure qu'un conseil local pourra faciliter).

En résumé, il est tout à fait envisageable d'ouvrir un compte au **nom de UTS Tech ou de sa filiale** sans que le cousin soit formellement titulaire. Il peut être soit absent de la convention de compte, soit simplement habilité. **Ce qu'il faut éviter absolument** est de mettre le compte **au nom du collaborateur lui-même** (compte personnel) pour y loger les revenus de l'entreprise : non seulement ce serait irrégulier (confusion entre patrimoine personnel et social, infraction potentielle à la réglementation de change), mais en plus cela l'exposerait directement à des risques fiscaux et pénaux (on y reviendra en section D). Les banques marocaines, en principe, refuseraient d'ouvrir un compte de particulier si elles savent qu'il servira à une activité professionnelle non déclarée.

Notons enfin que les **banques disposent d'un droit de regard sur la structure de gestion** : certaines pourraient insister pour que le représentant légal de la société (gérant de la filiale, ou représentant de la société étrangère) soit présent pour signer la convention de compte. Si ce représentant est le cousin, cela le met en première ligne ; s'il s'agit d'un dirigeant étranger, celui-ci devrait se déplacer ou mandater une personne. Il existe une alternative parfois utilisée par les entreprises sans personnel local : **mandater un cabinet fiduciaire** ou un avocat marocain comme mandataire pour l'ouverture et la gestion initiale du compte, en attendant de nommer un employé local. Cette solution préserve le collaborateur non-résident d'une implication trop directe, au prix d'une prestation de services supplémentaire.

C. Connexion à une PSP / payment gateway marocaine

1. Cartographie des PSP au Maroc : Le marché marocain des paiements en ligne s'est structuré autour de quelques acteurs principaux. L'agréateur historique est le **Centre Monétique Interbancaire (CMI)**, en place depuis 2007 pour le e-commerce. Le CMI, détenu par les principales banques, opère l'infrastructure d'acceptation des cartes (Visa, Mastercard, la carte nationale CMI, etc.) et propose aux e-commerçants une solution complète de paiement en ligne. Longtemps quasi-monopolistique, le CMI voit émerger de nouveaux PSP agréés par Bank Al-Maghrib : notamment **NAPS** (société M2M) depuis 2020 et **Vantage Payment Systems (VPS)** avec sa plateforme **Payzone** ²⁶ ²⁷. Ces opérateurs non-bancaires disposent d'une licence d'établissement de paiement et servent d'**acquéreurs de paiement** pour les sites marchands ²⁸ ²⁹.

En pratique, un e-commerçant marocain peut choisir soit de passer par la solution de sa banque (qui souvent est en marque blanche du CMI), soit par un PSP spécialisé (Payzone, NAPS, etc.). Les grandes banques comme Attijariwafa, BCP, BMCE, CIH commercialisent des offres « Pack e-commerce » adossées au CMI. Par exemple, Attijari et BMCE travaillaient historiquement exclusivement avec le CMI. **CMI** demeure le réseau le plus étendu et bien intégré (plugins disponibles, etc.), tandis que **Payzone**

met en avant sa flexibilité (multi-devises prises en charge, intégration Shopify, etc.)³⁰. NAPS, quant à lui, se focalise sur l'innovation (paiement récurrent, wallet, etc.), mais a une part de marché encore modeste.

En ce qui concerne les PSP **internationaux** : **PayPal** est accessible aux utilisateurs marocains pour payer, mais PayPal n'a pas déployé de service complet pour encaisser des dirhams par des marchands au Maroc (les fonds PayPal reçus par un Marocain restent en devise et leur retrait est contraint par la disponibilité d'un compte à l'étranger ou d'une carte internationale). D'autres PSP globaux (Stripe, Adyen, 2Checkout...) **ne supportent pas l'ouverture directe pour une entité marocaine** à l'heure actuelle, faute d'accords locaux. Par exemple, Stripe n'est pas disponible au Maroc en 2025. En revanche, certains permettent de traiter des paiements pour des clients marocains via une entité étrangère (ce qui sort du cadre « local »).

Pour l'objectif d'UTS Tech – encaisser via un compte marocain – le **schéma privilégié** sera de s'affilier auprès d'un acquéreur local (CMI, Payzone ou NAPS). On notera que Payzone annonce supporter les principales devises (MAD, EUR, USD, etc.) et les cartes internationales, ce qui peut être intéressant pour cibler des clients en Europe tout en rapatriant la contre-valeur en dirhams convertibles au Maroc³¹. En résumé, les options PSP locales sont relativement concentrées :

- **CMI (via banque)** – solide, éprouvé, commissions environ 2% à 2.5%³², mais politique de risque potentiellement stricte.
- **Payzone (Vantage)** – acteur innovant, souple sur l'intégration, supporte Amex et multi-devise³³, commissions similaires (0.5% PSP + 2-3% acquéreur)³².
- **NAPS** – également agréé pour l'acquisition internet, part de marché en croissance, approche fintech.
- **Autres** : Il existe aussi des solutions de **paiement mobile** (comme M-Wallet) ou **agrégateurs de factures (Fatourati)**, mais qui ne correspondent pas au besoin d'encaissement par carte des clients en ligne.

2. Conditions d'onboarding des PSP/gateways : Quel que soit le prestataire choisi, l'accès au service de paiement en ligne est soumis à un processus d'adhésion exigeant. **Premièrement, seul un professionnel personne morale peut adhérer** : un e-commerçant doit avoir une société enregistrée³⁴. Il devra remplir un **dossier d'inscription** comprenant généralement : Formulaire de présentation de l'activité, extrait RC, statuts, copie de la CNIE/passeport du dirigeant, justificatif de compte bancaire (RIB) où les fonds seront virés, et le site web/app doit être opérationnel pour revue. Le PSP vérifie plusieurs points *in concreto* : la présence des conditions générales de vente sur le site, d'une politique de confidentialité, la description claire des produits/services vendus, et une adresse de contact au Maroc. Ces exigences visent à s'assurer de la conformité légale et de la capacité à gérer les litiges.

En termes de **catégories d'activité** : les PSP disposent de listes d'activités interdites ou restreintes. Sont typiquement refusés d'office : la pornographie, les jeux d'argent illégaux, la vente de substances illicites, la pharmacie en ligne non autorisée, etc. Les **services numériques** légitimes (SaaS, abonnement logiciel, streaming légal) sont acceptés en principe. Toutefois, pour des secteurs à risque de contentieux ou de fraude (par ex : ventes d'abonnements streaming, VoD non certifiés, cryptomonnaies, etc.), le PSP peut classer le marchand en "**high-risk**". Concrètement, cela signifie application d'une **caution** (appelée "reserve" ou "déposit"). Au Maroc, il est d'usage que l'acquéreur bloque un certain montant ou pourcentage des transactions initiales pendant plusieurs mois, afin de couvrir d'éventuels *chargebacks*³⁵. Par exemple, le CMI/banque peut retenir les X premières transactions jusqu'à atteindre une somme de garantie négociée, puis les reverser après un délai si aucun problème n'est survenu³⁶. Cette précaution est systématique pour les marchands sans historique ou dont l'activité comporte un risque de contestation (livraison de service immatériel notamment).

Pour les **services numériques, SaaS, streaming** : le PSP évaluera le risque de **fraude et rétrofacturation**. Un service 100% en ligne peut être victime de clients de mauvaise foi déclarant ne pas avoir reçu le service. De plus, s'il y a un soupçon que le service est lui-même litigieux (ex : streaming de contenus sans droits), le PSP peut craindre des interventions des ayants droit ou des régulateurs, ce qui est un risque réputationnel. Visa/Mastercard peuvent infliger des pénalités financières à l'acquéreur si ce dernier tolère des transactions manifestement liées à des violations de copyright ⁸.

Ainsi, lors de l'onboarding, on peut s'attendre à des questions spécifiques sur la nature d'ORA IPTV Player. Il faudra **expliciter que c'est un logiciel vide, sans catalogue de chaînes**, et éventuellement fournir une copie des disclaimers légaux figurant dans l'application. Le PSP pourrait catégoriser l'activité comme "**Vente de logiciel en ligne**" ou "**Services informatiques**". En termes de MCC (Merchant Category Code), il serait préférable d'éviter tout MCC lié à la télévision payante (par ex. MCC 4899 "Cable, Satellite and Pay TV") qui pourrait semer le doute. Un MCC correspondant mieux serait 5734 - *Computer Software Stores* ou 4816 - *Computer/Internet Services*, ou même 7399 - *Business Services* générique. L'attribution du MCC se fait lors de la déclaration à Visa/MC par l'acquéreur ³⁴, et c'est crucial car un MCC "TV par internet" attirerait l'attention sur un potentiel contournement de droits.

Catégories acceptées/refusées : Officiellement, ni le CMI ni Payzone ne publient la liste exhaustive de leurs exclusions, mais on peut déduire : la **vente de contenu IPTV non autorisé** serait interdite (par analogie aux politiques globales). La vente d'un *logiciel multimédia* n'est pas interdite en soi. Toutefois, la présence du terme "*IPTV*" dans le produit sera examinée. Il est probable que le PSP exige une confirmation écrite que l'entreprise ne fournit aucun flux protégé et respecte la propriété intellectuelle.

3. Spécificités pour UTS/ORA : UTS devra positionner son offre dans une catégorie la plus neutre possible. On pourrait la décrire comme "*Application de lecture vidéo en streaming pour contenus fournis par l'utilisateur*". Le MCC final dépendra de l'acquéreur ; il pourrait être assimilé à du "software en ligne sur abonnement". Étant donné la sensibilité, il est **hautement probable que le marchand soit classé "high-risk" par précaution**. Cela peut se traduire par un dépôt de garantie plus élevé que la normale ou des retenues sur chaque transaction pendant les premiers mois. Par exemple, le PSP pourrait retenir 10% de chaque paiement pendant 120 jours. Aussi, le **taux de chargebacks** sera surveillé : les services IPTV illégaux ayant mauvaise réputation, s'il y a trop de contestations (clients se plaignant d'un blocage de l'app ou assimilant cela à de l'IPTV pirate), le PSP pourrait résilier le contrat. UTS devra donc mettre en place un support client réactif pour minimiser les litiges.

Certains PSP ou banques pourraient exiger des **garanties complémentaires**. Par exemple, une banque acquéreur pourrait demander une **lettre d'engagement** du marchand sur la conformité légale de son activité, ou inclure une clause résolutoire immédiate en cas de plainte d'ayants droit. Dans des cas extrêmes, on a vu des acquéreurs demander qu'un audit technique ou juridique soit fourni pour des plateformes sensibles (vérification que le service ne permet pas d'accéder à du contenu illicite *par défaut*). Il est aussi possible qu'on impose un **plafond de volume** mensuel au démarrage, qui sera levé progressivement si tout se passe bien.

En résumé, UTS/ORA peut se connecter à un PSP marocain, mais en **s'attendant à un filtrage approfondi** lors de l'onboarding. La préparation d'un **dossier de présentation** (en français) expliquant le modèle (logiciel neutre, conformité aux lois de propriété intellectuelle, <1% de cas de blocage signalés, etc.) sera un atout pour rassurer le PSP. Cela pourrait inclure des références à des jurisprudences confirmant que l'éditeur n'est pas responsable des usages illicites de son app, afin de lever les derniers freins à son acceptation commerciale.

D. Situation et exposition d'un collaborateur égyptien/algérien travaillant à distance

1. Statut juridique probable du cousin : Le cousin binational (Égypte/Algérie), basé en Égypte, interviendrait pour UTS Tech sans résidence au Maroc. Plusieurs statuts sont envisageables :

- **Salarié d'une entité UTS à l'étranger :** S'il existe déjà une structure UTS Tech aux Émirats (Dubai) ou en Égypte, il pourrait être employé par cette entité et détaché sur les fonctions de support francophone. Dans ce cas, **aucun lien contractuel avec le Maroc**. Il travaillerait en remote, payé à l'étranger, et n'aurait pas besoin de visa marocain. C'est la configuration la moins risquée car il reste dans le giron de l'entreprise étrangère.
- **Salarié d'une filiale marocaine UTS (si créée) :** S'il est prévu de créer UTS Maroc et de l'employer localement, il faudrait obtenir pour lui une autorisation de travail en tant qu'étranger. Le code du travail marocain impose un contrat de travail d'expatrié visé par le Ministère du Travail. Cependant, s'il ne réside pas du tout au Maroc (et travaille depuis l'Égypte), cette hypothèse de contrat local n'a pas de sens pratique. On éviterait donc d'en faire un salarié local alors qu'il n'est pas présent physiquement.
- **Consultant/freelance prestataire :** Le cousin pourrait aussi être engagé comme **agent commercial indépendant**, via un contrat de prestation de services entre lui (personne physique ou via une société de portage qu'il aurait) et UTS Tech. Il facturerait des commissions ou honoraires depuis l'Égypte. Cela le maintient en dehors de la structure marocaine tout en rendant ses services. Fiscalement, il paierait ses impôts en Égypte sur ces revenus (sauf accord spécifique Égypte-Dubai). Cette configuration est courante pour les activités de business development à distance.

Au vu des éléments, la solution la plus cohérente est qu'il **reste salarié/contractor de la structure étrangère** (UTS Dubaï par ex.), et qu'il **n'apparaisse pas comme représentant légal** de la structure marocaine. Son rôle resterait fonctionnel (sales/account management) sans position statutaire au Maroc.

2. Risques spécifiques selon son implication nominative : Les différents scénarios d'apparition du nom du cousin entraînent des niveaux de risque très variés :

- **S'il devenait titulaire du compte bancaire marocain :** Ce cas serait le plus problématique. Cela signifierait que le compte serait ouvert en son nom propre (personne physique). Juridiquement, il en serait **entièvement responsable vis-à-vis de la banque**, et tous les flux seraient considérés comme ses revenus personnels. Il s'exposerait à d'éventuelles accusations de **blanchiment** s'il ne peut justifier l'origine commerciale des fonds, sans compter une possible requalification fiscale (les autorités marocaines pourraient considérer qu'il exerce une activité au Maroc et le soumettre à l'IR marocain, et les autorités égyptiennes/algériennes pourraient s'interroger sur ces entrées d'argent sur ses comptes). De plus, en cas de contentieux avec un client ou ayant-droit, c'est son nom qui apparaîtrait comme réceptionnaire des paiements. **Il faut donc absolument proscrire cette situation.**
- **S'il est signataire principal du contrat PSP (et référent vis-à-vis du PSP) :** Dans ce cas, c'est au nom de l'entreprise (UTS ou filiale) qu'il signerait, mais ses coordonnées seraient celles enregistrées chez le PSP pour tout ce qui est gestion du contrat. Le risque ici est qu'en cas de problème (taux de chargeback élevé, suspicion d'illégalité), le PSP **bloque le compte marchand** et éventuellement

liste la personne de contact dans une base d'incident. Par exemple, Visa/Mastercard ont des programmes de surveillance des marchands à risque ; si UTS Tech était classée "excessive chargebacks" ou "illegal transactions" et terminée, le nom du signataire pourrait figurer dans un rapport. Cependant, ceci n'est pas public et surtout c'est l'entité marchande qui serait visée prioritairement. Le cousin en tant que contact pourrait devoir répondre aux questions du PSP, sans plus. Le **risque pénal** direct dans ce rôle est faible tant qu'il n'est pas lui-même en train d'enfreindre la loi.

- *S'il devenait représentant légal (gérant) d'une éventuelle filiale marocaine* : C'est le scénario le plus délicat pour lui du point de vue responsabilité. En tant que gérant de SARL au Maroc, il aurait des **obligations légales multiples** : tenir la comptabilité, déclarer les impôts, respecter la réglementation de change, etc. Sa **responsabilité civile** peut être engagée envers la société et les tiers pour faute de gestion ³⁷. Surtout, il peut engager sa **responsabilité pénale** pour diverses infractions : le code des sociétés marocain prévoit des amendes (2.000 à 20.000 MAD) en cas d'infraction aux obligations légales de gérant ³⁸ (par ex, ne pas présenter les comptes annuels). Mais au-delà, en cas d'activité illégale de la société, le gérant peut être poursuivi comme **auteur ou complice**. S'il était gérant et que les autorités considèrent qu'ORA IPTV Player sert à pirater des œuvres, il pourrait théoriquement être poursuivi sur le fondement de la loi 34-05 (contrefaçon) ou de la loi antipiratage internet en préparation. Rappelons que la loi 34-05 prévoit jusqu'à **4 ans de prison et 600.000 MAD d'amende** pour piratage à but lucratif ³⁹. Un gérant invoquant qu'il n'était pas au courant aurait du mal à se dégager si la société est impliquée. Par ailleurs, en matière de **change**, s'il viole les règles (ex : paiements illicites à l'étranger), le gérant engage sa responsabilité. Enfin, concernant sa **fiscalité personnelle** : tant qu'il ne vit pas au Maroc plus de 183 jours par an, il n'est pas résident fiscal marocain. Être gérant d'une société marocaine n'implique pas d'office un impôt personnel au Maroc (il paierait l'IR sur son salaire de gérant s'il en perçoit un, mais s'il vit à l'étranger, on peut imaginer qu'il ne touche pas de rémunération locale, ou alors ce serait imposé au Maroc en tant que revenu de source marocaine). Il devra cependant vérifier les obligations en Égypte et Algérie : ces pays pourraient le considérer imposable sur ses revenus mondiaux ou l'Algérie pourrait considérer qu'en tant que citoyen gérant une société étrangère il doit déclarer quelque chose (peu probable s'il n'y réside pas).

En résumé, plus son nom est **associé à la structure marocaine de manière officielle**, plus il devient le « point de chute » pour d'éventuelles actions civiles, pénales ou fiscales. S'il reste entièrement en dehors (conseiller étranger), il est pratiquement intouchable par les autorités marocaines. S'il est simplement mandataire bancaire, il a une visibilité limitée mais pas de responsabilité légale forte. S'il est gérant, il endosse toutes les responsabilités d'un dirigeant local.

3. Meilleures pratiques pour limiter son exposition : Compte tenu de ce qui précède, voici des recommandations claires :

- **Structuration de son rôle** : Il devrait être positionné comme **responsable commercial/account manager** pour la zone francophone, employé par la maison-mère. Son travail consiste en du démarchage client, du support et de la gestion de comptes clients, *sans pouvoir de signature engageant la société au Maroc*. Il peut avoir une adresse e-mail professionnelle, communiquer avec les revendeurs, mais ne doit pas apparaître dans les documents officiels de la filiale marocaine. Idéalement, il n'aura **aucun mandat social** (ni gérant, ni associé). S'il est nécessaire de représenter la société lors de négociations, il peut le faire via une **procuration ponctuelle** ou simplement en tant que « Business Development Manager » sur une carte de visite, ce qui n'a pas de valeur légale particulière.

- **Clauses contractuelles protectrices** : Si toutefois on envisage qu'il rende des services à la filiale, il faudrait prévoir un **contrat écrit** stipulant bien les limites de sa mission. Par exemple, un contrat de prestation de services commerciale indiquant qu'il n'intervient pas dans la fourniture de contenu, qu'il n'a aucune responsabilité éditoriale ou financière sur les flux, et que son rôle se limite à du conseil/assistance commerciale. Ce contrat devrait comporter une clause d'**indemnisation** par l'employeur : c'est-à-dire que la société s'engage à le couvrir (y compris juridiquement) si des tiers devaient poursuivre le collaborateur pour des actes accomplis dans le cadre de ses fonctions, sauf faute intentionnelle de sa part. Cela le rassure que l'entreprise ne le laissera pas seul face aux risques.

- **Refus absolus – ce qu'il doit éviter de faire :**

- **Titularité de compte bancaire** : ne jamais ouvrir un compte pro en son nom propre pour y loger l'activité de UTS. Même si une banque ou un partenaire le suggérait (par méconnaissance), c'est illégal au regard de la réglementation de change et ce serait lui qui serait poursuivi en cas de contrôle. - **Représentation légale de la société marocaine** : refuser fermement toute nomination comme gérant, co-gérant, administrateur ou fondé de pouvoir général de UTS Maroc. De même, ne pas apparaître comme « représentant au Maroc » de la société étrangère (par exemple dans le cas d'une succursale, éviter qu'il soit désigné comme représentant permanent de la succursale). - **Signature de contrats au Maroc en son nom personnel** : par exemple, un contrat de PSP, de location de bureau, etc. Doit être signé par un représentant officiel de la société (autre que lui) ou par la société elle-même. S'il n'y a pas le choix (absence d'autre personne disponible), qu'il signe « **pour ordre** » avec mention de sa procuration et au nom de la société, mais jamais en son nom propre. L'idée est qu'aucun contrat commercial ne puisse lier le cousin personnellement à une obligation envers un fournisseur ou client. - **Engagements oraux non documentés** : éviter de le mettre en position de prendre des engagements sensibles (ex : garantie de remboursement à un client) sans filet, car en cas de litige, la partie tierce pourrait essayer de le mettre en cause lui (« on a affaire à M. X qui nous a vendu le service... »). Toute communication délicate devrait idéalement se faire au nom de la société (ex : via une adresse générique ou un document entête de UTS).

En suivant ces principes, le cousin restera **protégé**. En pratique, il peut parfaitement contribuer au succès de l'entreprise (démarcher les revendeurs marocains, animer un support en français pour les clients européens) **sans jamais apparaître publiquement comme "le visage" de UTS au Maroc**. Nombre d'entreprises étrangères ont des commerciaux itinérants sur un pays sans y avoir de filiale ; le tout est de rester dans ce schéma (il serait un "**area manager**" basé à l'étranger couvrant le Maroc).

En cas de création d'une filiale marocaine, UTS Tech devra nommer un gérant : il est vivement conseillé de choisir soit un **Marocain de confiance** (avocat, consultant) soit un **cadre expatrié de l'entreprise** qui est prêt à s'installer au Maroc. On évitera que ce jeune cousin inexpérimenté se retrouve gérant simplement parce qu'il parle français – ce serait à la fois risqué pour lui et peu crédible pour les partenaires (banque, PSP) qui préfèrent souvent un dirigeant local expérimenté.

E. Options de structuration “propre” au Maroc pour l'activité

Pour atteindre les objectifs (encaissement local, rayonnement commercial Maroc/zone francophone) en conformité, plusieurs scénarios sont envisageables, chacun avec ses avantages et contraintes :

1. Création d'une filiale marocaine de UTS Tech :

Scénario : Constitution d'une société de droit marocain (probablement une **SARL** détenue majoritairement ou totalement par UTS Tech étrangère). Cette filiale ouvrirait un compte bancaire en dirhams, et signerait les contrats PSP en son nom.

Étapes administratives et délais : La création d'une SARL peut être menée en ~2 à 4 semaines. Il faut obtenir un Certificat Négatif (réservation de nom), rédiger les statuts, apporter le capital (le minimum peut être symbolique, ex 10.000 MAD, voire 1.000 MAD depuis la loi 24-10), immatriculer la société au Registre du Commerce via le Centre Régional d'Investissement (CRI). Une fois le RC et l'Identifiant Fiscal obtenus, la société est opérationnelle. L'ouverture du compte bancaire peut se faire dès obtention du RC et ICE (le CRI fournit un ICE provisoire).

Transparence et conformité : Ce scénario est **le plus transparent**. La filiale sera une entité fiscale marocaine, soumise à la TVA, à l'IS, etc., et devra déclarer ses bénéficiaires effectifs au registre central. Bank Al-Maghrib et l'Office des Changes pourront à tout moment tracer les flux entre la filiale et la maison-mère (dividendes, prestations intragroupe). Pour rapatrier les fonds à UTS Tech (si celle-ci facture des services à la filiale ou encaisse des dividendes), il faudra respecter la réglementation de change : par exemple, les bénéfices distribués à l'actionnaire étranger sont librement rapatriables une fois l'impôt acquitté ³⁹. La filiale étant probablement **exportatrice de services** (si elle vend à des clients en France/Belgique notamment), elle pourra bénéficier de comptes en dirhams convertibles pour conserver en devises 70% à 85% de ses recettes export ²³, ce qui lui permettra de payer aisément la maison-mère ou des fournisseurs étrangers.

Obstacles potentiels : L'activité “développement et vente de logiciel” est a priori éligible à l'investissement étranger à 100% sans autorisation préalable. Il n'y a pas de licence particulière à obtenir (ce n'est ni une banque, ni un opérateur télécom, ni une activité réglementée). Il faudra juste enregistrer l'application auprès du Bureau Marocain du Droit d'Auteur (BMDA) si on souhaite la protéger localement, mais ce n'est pas obligatoire. Le point d'alerte principal est la réputation “IPTV” : **la banque** où sera ouvert le compte peut poser des questions sur la nature du software. Il faudra la convaincre qu'il s'agit d'un usage légal. Pareil pour le PSP : il devra valider la filiale comme marchand (voir section C). Mais le fait d'avoir une entité marocaine, soumise aux lois locales, est un signal positif pour les partenaires : cela montre qu'UTS est prête à se plier aux lois marocaines, donc qu'elle ne compte pas faire d'activité illicite. En cas de problème, les autorités locales pourront agir sur la filiale (ce qui paradoxalement rassure la banque/PSP, car ils ont un interlocuteur légal sur place).

Avantages : Solution “propre” juridiquement, facilitant l'acceptation par les PSP (tous exigent une entité locale ³⁴). Permet de facturer des clients marocains en dirhams sans restriction, et de bien séparer les comptes de l'entreprise des comptes personnels. Également, crédibilise l'engagement de l'entreprise sur le marché (clients et revendeurs verront une société locale, ce qui inspire confiance). Fiscalement, la filiale pourrait bénéficier d'un taux réduit de l'IS (les entreprises exportatrices de services bénéficient souvent d'incitations, à vérifier selon la Loi de Finances en vigueur).

Inconvénients : Coûts de structure (même si SARL sans salarié au départ, il y aura comptable, fiscalité, frais bancaires). Il faudra nommer un gérant non-résident ou trouver un gérant local, ce qui a ses implications (voir section D). En outre, si l'activité d'ORA venait à être réprimée par une évolution légale (par ex, si une nouvelle loi assimile clairement les lecteurs aux complices de piratage), la filiale serait directement exposée à sanctions au Maroc, et son gérant aussi.

2. Utilisation d'un compte de société étrangère déclaré au Maroc :

Scénario : Ne pas créer de société locale, mais opter pour la formule du **compte non-résident**. UTS Tech (Dubai, par ex.) ouvrirait auprès d'une banque marocaine un **compte en dirhams convertibles**. Les clients paieraient en dirhams sur ce compte via un PSP local, puis UTS pourrait convertir/repatrier les fonds à l'étranger librement (car compte convertible).

Étapes et obligations : Comme vu en B1, il faudra présenter les documents de la société étrangère. L'Office des Changes autorise l'ouverture pour “personnes morales étrangères” sans établissement au

Maroc¹⁴. Une fois le compte ouvert, il devra être alimenté selon les règles : normalement, ce compte ne peut recevoir que des **fonds en devises ou assimilés**⁴⁰. Cela signifie que les virements créditeurs doivent venir de l'étranger ou d'un autre compte convertible. Or ici, les paiements clients en dirhams "domestiques" pourraient poser question : un paiement par carte d'un client marocain, même débité en MAD, pourrait-il être crédité sur un compte convertible ? L'usage voudrait qu'une opération interne en MAD soit interdite sur un tel compte, sauf si c'est la **contre-valeur de devises rapatriées**. Une manière de concilier cela serait que le PSP fasse transiter les fonds par une conversion : par exemple, pour chaque transaction locale, le PSP achète des devises qu'il crédite au compte en devises de UTS. En pratique toutefois, les PSP locaux créditent les comptes marchands en dirhams. Il faudrait donc que la banque accepte de recevoir ces dirhams sur le compte convertible. L'Office des Changes pourrait assimiler ces encaissements à des recettes d'exportation (si les clients sont étrangers) ou à du capital étranger (si clients marocains, c'est problématique car on n'a pas d'export). Techniquelement, un marchand étranger vendant à des Marocains, c'est une **importation de service par les clients marocains**. Normalement, pour payer une importation, un Marocain doit passer par son allocation devises ou via un prélèvement international. Le montage proposé contourne un peu cela en localisant le paiement. Il n'est pas évident que cela soit 100% accepté réglementairement. On pourrait devoir justifier que les paiements de clients marocains restent sur le compte et servent à payer des dépenses au Maroc, sinon leur rapatriement serait une fuite de capitaux sans cause valable.

Relation avec PSP : Le PSP, de son côté, va demander un contrat à signer. La société étrangère peut-elle signer un contrat de fourniture de service de paiement avec CMI/Payzone ? Le **CMI impose que le e-commerçant ait un compte bancaire au Maroc** (ce sera le cas) et soit une personne morale. Une société étrangère est une personne morale, donc potentiellement c'est possible. Medias24 indique : "Le e-commerçant qui veut le paiement en ligne doit absolument être une personne morale. Il renseigne la procédure d'adhésion auprès de l'acquéreur et du PSP, qui vérifient les conditions d'éligibilité"³⁴. Il n'est pas précisé que la personne morale doit être marocaine. Donc, **contractuellement, c'est concevable**. Toutefois, en pratique, ni le CMI ni Payzone n'ont l'habitude d'onboarder des entités non-résidentes (car historiquement tous les marchands en ligne marocains étaient locaux). Il faudra sans doute négocier et clarifier les aspects fiscaux (par exemple, qui facture qui : UTS Tech Dubai facturerait-elle les clients marocains avec TVA marocaine ? En principe, non, elle n'est pas assujettie au Maroc donc elle ne peut pas facturer de TVA locale, ce qui pose un souci de taxe pour les clients). Cette solution pourrait donc être vue d'un mauvais œil par l'administration fiscale : en théorie, vendre régulièrement à des clients marocains sans établissement au Maroc pourrait être qualifié d'**activité occulte**. Le fisc marocain commence à s'intéresser à l'économie numérique et pourrait un jour réclamer la TVA sur ces opérations (même si à ce jour il n'y a pas de mécanisme de taxe du e-commerce transfrontière B2C au Maroc).

Avantages : Pas de structure locale à créer, donc moins de coûts fixes et de formalités. Pas de gérant local nécessaire. Les fonds restent sous le contrôle direct de la société mère. La convertibilité est totale (car ce sont des avoirs étrangers) – si la mécanique de crédit fonctionne, UTS peut rapatrier librement 100% des montants (ce qui est mieux qu'une filiale marocaine qui, elle, doit d'abord payer impôts et dividendes). Le cousin ne serait qu'un **signataire du compte** éventuellement, mais pas mis en avant officiellement.

Inconvénients : **Implémentation incertaine** : il faut s'assurer que le PSP et la banque acceptent ce montage. Il y a un risque de blocage réglementaire : par ex, l'Office des Changes pourrait refuser qu'un marchand non-résident encaisse de la monnaie locale de particuliers sans entité ici. En outre, du point de vue des partenaires commerciaux (revendeurs marocains, clients), payer une société étrangère peut être moins rassurant (problème de facturation : ils recevront peut-être une facture d'UTS Dubai en USD/EUR ? Ou pas de facture marocaine avec TVA déductible pour les revendeurs locaux, ce qui les gênera). Enfin, en cas de litige juridique avec un client marocain, l'absence d'établissement local complique les recours (ce qui peut entacher la réputation commerciale, même si cela protège UTS juridiquement).

Si ce scénario est tenté, il faudra **valider en amont auprès de la banque** les conditions de fonctionnement du compte convertible (exemple : obtenir l'accord que des paiements par cartes locales puissent y transiter comme "ventes à l'export" si clients étrangers, ou trouver une justification pour les clients marocains). Une consultation informelle avec l'Office des Changes ou un conseiller juridique local serait prudent.

3. Recours à un partenaire/distributeur marocain licencié :

Scénario : Plutôt que d'encaisser directement, UTS Tech pourrait s'appuyer sur un **partenaire local** qui jouerait le rôle de distributeur ou de grossiste de ses licences. Ce partenaire, déjà implanté et possédant une infrastructure (compte bancaire, contrat CMI...), encaisserait les clients finaux puis reverserait à UTS sa part.

Mise en œuvre : Il faudrait identifier une société marocaine fiable dans le secteur IT/multimédia prête à commercialiser ORA IPTV Player. Un **contrat de distribution** serait signé, définissant : le périmètre (Maroc et éventuellement d'autres pays d'Afrique francophone), les conditions financières (commission du distributeur, prix de transfert des licences), les responsabilités (le distributeur agit en son nom, assure le support local, etc., tandis que UTS garantit le bon fonctionnement logiciel). Ce partenaire vendrait soit en B2B (à des revendeurs locaux) soit en B2C (via son site ou en boutiques). Les paiements des clients transiteraient par le compte et le PSP du partenaire - par exemple, si c'est une société qui vend déjà des logiciels en ligne, elle ajouterait ORA Player à son catalogue.

Flux financiers : Le partenaire conserverait sa marge puis **paierait UTS Tech à l'étranger** via un virement international. Ce virement serait justifié comme paiement d'une importation de logiciel/service. Pour rester en règle, UTS fournirait des **factures** au partenaire (potentiellement via une entité offshore de UTS) et le partenaire ferait une domiciliation d'importation de services auprès de sa banque. L'Office des Changes permet le paiement de prestations immatérielles à l'étranger sur présentation d'un contrat et facture (il pourrait être nécessaire d'obtenir une autorisation si les montants sont importants, mais en principe les importations de logiciels sont libres dans le cadre des instructions générales).

Avantages : Simplicité côté UTS – aucune entité locale ni compte à gérer. **Intégration instantanée** : le partenaire, ayant déjà ses agréments, peut encaisser dès le début. Le partenaire prend en charge la conformité locale (TVA, relations bancaires). Le cousin n'a aucun rôle formel, il peut simplement servir d'interface entre UTS et le distributeur (formation produit, suivi des ventes). De plus, le partenaire apportera sa connaissance du marché marocain et peut-être une base de clients existante. Souvent, pour des raisons de compliance, c'est une voie utilisée pour les produits borderline : le distributeur local endosse le risque initial et se rémunère en conséquence.

Inconvénients : UTS perd une partie du contrôle et de la marge (commission du partenaire). Il faudra veiller à **contrôler l'image de la marque** : si le partenaire, pour booster les ventes, était tenté de cibler les amateurs d'IPTV pirate, cela pourrait rejoindre UTS. D'où l'importance d'un contrat strict, précisant le positionnement marketing autorisé (pas de publicité ambiguë du style "regardez toutes les chaînes payantes gratuitement"). Sur le plan juridique, UTS resterait en retrait, ce qui la protège, mais le partenaire lui voudra certainement des garanties. Il demandera par exemple à UTS de l'indemniser si l'application est déclarée illégale ou si des poursuites ont lieu. Il faudra bien délimiter les responsabilités : le **partenaire doit s'assurer qu'il respecte les lois marocaines** (il ne doit pas, par exemple, bundler ORA Player avec des listes de chaînes piratées car là il deviendrait clairement coupable). En cas de scandale (par exemple, si la presse locale cible "ORA IPTV" comme facilitateur de piratage), c'est le partenaire qui sera en première ligne médiatique et juridique. Il faudrait qu'il en ait bien conscience et qu'il soit prêt à assumer ce risque. Peu d'entreprises bien établies accepteraient cela sans un solide appui juridique. Peut-être qu'une jeune société tech, avide de revenus, pourrait accepter – mais il ne faudrait pas qu'elle soit elle-même peu scrupuleuse, car cela empirerait la situation.

Légalité et conformité : Ce schéma est légal si le contrat de distribution est clair et si les flux financiers sont déclarés (le partenaire paiera la TVA sur les ventes locales, puis récupérera la TVA sur les factures d'UTS comme importation de service éventuellement, selon la structure). L'Office des Changes autorise le paiement de redevances/licences à l'étranger, surtout si c'est un % du chiffre d'affaires local – il faudra possiblement enregistrer le contrat auprès de l'Office (certaines formes de transfert régulier de redevances nécessitent une communication à l'Office des Changes). **Transparence** : L'existence d'un partenaire local très visible pourrait attirer plus vite l'attention des ayants droit ou autorités en cas de dérapage (par ex. si ORA devient l'app prisée pour pirater beIN Sports, beIN pourrait attaquer le distributeur en justice localement). Mais d'un autre côté, cela donne un visage local licite, ce qui peut aussi servir d'argument : "ORA Player est distribué par X, une société respectée, donc c'est un produit légal".

Chaque scénario peut aussi se combiner avec l'autre en phases : par exemple, UTS Tech pourrait **démarrer via un partenaire (3)** pour tester le marché sans structure, puis si les volumes décollent, créer sa filiale (1) pour internaliser l'activité locale, ou l'inverse, créer la filiale mais passer par un distributeur le temps d'obtenir toutes les autorisations.

2. Comparatif et points d'alerte :

- *Scénario 1 (Filiale locale)* : **Délai** de l'ordre d'un mois pour être opérationnel (immatriculation + compte + contrat PSP). **Niveau de transparence** maximal (toutes les infos aux autorités). **Points d'alerte** : Bien choisir le gérant (pas le cousin, cf. supra). S'assurer de rédiger un objet social dans les statuts qui reste vague (ex : "développement et commercialisation de solutions logicielles et applications informatiques"), sans mention trop explicite d'IPTV pour ne pas bloquer à la banque. Vérifier aussi la fiscalité : si la majorité du CA vient de l'export (clients hors Maroc), la filiale pourrait demander le statut CFC ou autres incitations – cela nécessite conseil fiscal local. Enfin, en cas de classification "high-risk" par la banque/PSP, la filiale pourrait voir son compte commerçant suspendu ; il faut prévoir un plan B (une deuxième banque ou PSP, ou la possibilité de rerouter les paiements vers la maison-mère temporairement).

- *Scénario 2 (Pas d'établissement, juste compte convertible)* : **Démarche** possiblement plus rapide (juste ouverture de compte, ce qui peut prendre 1-2 semaines si dossier complet). **Transparence** : moyenne – la banque saura tout du bénéficiaire effectif, mais vis-à-vis du fisc marocain l'entreprise n'est pas enregistrée localement. **Points d'alerte** : Conformité change/fiscalité comme expliqué (risque qu'à moyen terme les autorités estiment que UTS aurait dû créer un établissement stable si l'activité au Maroc devient significative). En outre, la relation avec les clients B2B marocains peut être entravée : beaucoup préfèrent avoir un interlocuteur juridique local (ne serait-ce que pour éviter de devoir faire des virements internationaux). UTS Tech devrait envisager de nommer un **représentant fiscal** au Maroc si les volumes de vente aux Marocains deviennent importants, pour s'assurer que la TVA ou autres taxes sont traitées – actuellement, le Maroc ne dispose pas (encore) d'un régime de "**taxation des services numériques étrangers**" comme l'UE le fait (OSS), mais c'est un sujet en évolution.

- *Scénario 3 (Distributeur local)* : **Mise en place** dépendante de trouver le bon partenaire – cela peut prendre du temps de négociation (plusieurs semaines ou mois). **Transparence** : le distributeur est totalement visible, UTS reste dans l'ombre. **Points d'alerte** : S'assurer de la solidité du partenaire (capacité financière, sérieux légal). Établir un plan de sortie : si le partenaire se retire (par crainte juridique ou autre), UTS doit pouvoir reprendre le flambeau rapidement soit via une autre, soit en incorporant. Autre point, la **propriété client** : qui gère les abonnements, qui possède la data client ? Il faudrait idéalement que les clients restent ceux de UTS (via un portail en ligne géré par UTS) et que le partenaire ne soit qu'un canal de paiement. Mais si c'est le partenaire qui vend en propre, les clients "appartiennent" au partenaire. Ceci peut être problématique plus tard pour UTS en termes de valorisation et de connaissance du marché.

En conclusion, **toutes les options restent dans un cadre légal** mais avec des degrés de complexité différents. Vu l'objectif de *maximiser la conformité*, le scénario filiale marocaine (1) apparaît comme le plus robuste sur le long terme : UTS montre patte blanche en investissant localement, et se donne les moyens d'un développement pérenne (sachant que l'application cible aussi des clients européens, le Maroc pourrait servir de hub régional avec les avantages de coûts moindres). Cela dit, à court terme, un **démarrage via un partenaire (3)** pourrait réduire l'exposition immédiate du cousin et tester la réaction du marché/régulateur. Une solution hybride à court terme serait : utiliser un partenaire **pour encaisser les premiers paiements** pendant qu'on finalise la création de la filiale et l'intégration PSP, ce qui prend quelques semaines ; ainsi on ne perd pas de ventes potentielles et on garde de la flexibilité si jamais la filiale ou le PSP posent un problème inattendu lié à l'IPTV.

Annexes – Références légales et sources : Voir la section suivante.

F. Annexes

Références juridiques marocaines clés utilisées :

- Loi n°103-12 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés (2014) – encadre l'ouverture de comptes bancaires et le devoir de vigilance.
- **Instruction Générale de l'Office des Changes 2022** : Article 157 (comptes en devises et en dirhams convertibles pour non-résidents) ³⁹ ; Article 60 (compte spécial en dirhams pour succursales non immatriculées, exécution de marchés) ¹⁸ .
- Loi n°34-05 (2006) modifiant la loi 2-00 sur le droit d'auteur et droits voisins – réprime le piratage via Internet, sanctions pénales renforcées jusqu'à 4 ans prison et 600k MAD ³ .
- Code des Sociétés (loi 5-96 sur la SARL) – obligations et responsabilités du gérant (cf. art. 64 et suiv.). Responsabilité civile et pénale du dirigeant envers tiers ³⁷ ³⁸ .
- Décret n°2-18-21 (2018) relatif au registre des bénéficiaires effectifs – obligation de déclarer les UBO de la filiale marocaine.
- Circulaire Bank Al-Maghrib n°5/W/2017 – obligations de vigilance KYC (non accessible en texte intégral ici, mais citée pour mémoire) ⁴¹ .

Liens vers pages officielles des banques et PSP :

- Office des Changes – *Ouverture de comptes en devises et en dirhams convertibles* (Article 157) ³⁹ .
- Office des Changes – *Compte spécial en dirhams* pour entités non-résidentes exécutant des marchés (Article 60) ¹⁷ .
- Bank Al-Maghrib – *Droit au compte* (garantie d'un compte bancaire de base) ¹⁹ .
- Centre Monétique Interbancaire (CMI) – Foire aux questions commerçants & e-commerçants (cartes acceptées, délais de règlement, etc.) ⁴² ⁴³ .
- Médias24 – *E-commerce : coulisses du paiement en ligne* (2022), interview Mustapha Badr-Ezzaman (Vantage/Payzone) expliquant le rôle du PSP et de l'acquéreur, caution sur transactions, commissions, etc. ³⁵ ³² ³⁴ .
- Payzone (Vantage Payment Systems) – site officiel (présentation des solutions omnicanales, agrément Bank Al-Maghrib, partenaires) ²⁷ .
- BMCI (Groupe BNP) – page sur *Compte chèque en dirhams convertibles* (avantages pour non-résidents) ²² .
- WeCount.ma (cabinet conseil) – *Compte bancaire pro Maroc : ce qu'il faut savoir* (2021), détails sur comptes pour succursales étrangères et comptes convertibles ⁴⁴ ⁴⁵ .
- CyrilJarnias.com – *Ouvrir un compte pro au Maroc : guide complet* (2025), documents requis pour société locale ¹⁰ .

- HorizonMorocco – *Guide expat : ouvrir un compte bancaire au Maroc* (2023), mentions KYC (lettre d'origine des fonds) ¹² et procédure non-résident ²⁵.

Décisions/cas pratiques pertinents :

- CJUE, aff. C-527/15 “Filmspeler” (2017) – Vente de box pré-équipés pour piratage déclarée illégale (UE) ⁵.
- Bladi.net – *Maroc : vers une coupure massive des plateformes IPTV ?* (Nov. 2024) : compte-rendu d'un démantèlement international et de l'impact au Maroc ⁴⁶.
- Bladi.net – *IPTV au Maroc : beIN Sports contre-attaque en justice* (Nov. 2024) : plainte de beIN visant les opérateurs marocains ⁴.
- LegitScript – *Illicit IPTV: Big Risks* (2020) : analyse des risques pour les processseurs de paiement impliqués malgré eux dans l'IPTV pirate ⁸.
- Reddit StremioAddons – discussions sur les disclaimers des développeurs d'applications IPTV “vides” ⁶ (illustratif de la pratique consistant à se dédouaner).

Toutes ces sources confirment les éléments avancés. Nous avons croisé les informations juridiques (textes marocains) avec les pratiques bancaires locales et les retours d'expérience d'autres marchés, afin de fournir un état des lieux fiable et exploitable pour la prise de décision.

- 1 2 7 Pour un code protégeant Internet au Maroc - Le Matin.ma
https://lematin.ma/journal/2010/Opinions--et-Debat_Pour-un-code-protegeant-Internet-au-Maroc/139970.html
- 3 Un nouveau plan d'action en cours d'élaboration – Aujourd'hui le Maroc
<https://aujourdhui.ma/societe/un-nouveau-plan-daction-en-cours-delaboration-55022>
- 4 IPTV au Maroc : beIN Sports contre-attaque en justice
<https://www.bladi.net/iptv-maroc-bein-porte-plainte,111787.html>
- 5 8 9 Illicit Streaming Content | LegitScript
<https://www.legitscript.com/high-risk-businesses-and-services/illicit-iptv/>
- 6 Des extensions IPTV ? : r/StremioAddons - Reddit
https://www.reddit.com/r/StremioAddons/comments/1ixv3gy/iptv_addons/?tl=fr
- 10 11 20 Ouvrir un compte pro au Maroc : Guide complet
<https://www.cyriljarnias.com/creation-societe-etranger/creation-societe-destination-maroc/ouvrir-compte-bancaire-entreprise-maroc/>
- 12 25 Ouvrir un compte bancaire au Maroc : guide expatriés
<https://www.horizonmorocco.com/article/ouvrir-un-compte-bancaire-au-maroc-guide-expatries>
- 13 14 15 39 40 Ouverture de comptes en devises et/ ou en dirhams convertibles | Office des Changes
<http://www.oc.gov.ma/fr/mre/ouverture-de-comptes-en-devises-et-ou-en-dirhams-convertibles>
- 16 Centralisation des comptes bancaires - BANK AL-MAGHRIB
<https://www.bkam.ma/Trouvez-l-information-concernant/Services-rendus-au-public/Service-d-interet-commun/Centralisation-des-comptes-bancaires>
- 17 18 24 Compte spécial en dirhams et compte groupement | Office des Changes
<http://www.oc.gov.ma/fr/societes-titulaires-de-marches-ou-contrat/societes-titulaires-de-marches-ou-contrat-compte>
- 19 Droit au compte - BANK AL-MAGHRIB
<https://www.bkam.ma/Trouvez-l-information-concernant/Services-rendus-au-public/Droit-au-compte>
- 21 Compte en dirhams convertibles - Bank Of Africa
<https://www.bankofafrica.ma/fr/entreprises/gerer-mes-comptes-et-package/compte-en-dirhams-convertibles>
- 22 BMCI | Compte chèques en Dirhams convertibles
<https://www.bmci.ma/particuliers/comptes/compte-cheques-en-dirhams-convertibles/>
- 23 Comptes d'exportateurs | CIH BANK ENTREPRISE
<https://www.cihbank.ma/entreprise/Entreprises/trade-finance/Comptes-exportateurs>
- 26 28 29 32 34 35 E-commerce : les coulisses du paiement en ligne - Médias24 numéro un de l'information économique marocaine
<https://medias24.com/2022/06/30/e-commerce-les-coulisses-du-paiement-en-ligne/>
- 27 Vantage Payment Systems – Construisons le paiement de demain
<https://vpscorp.ma/>
- 30 31 Connecting Payzone as a Payment Provider | Help Center | Wix.com
<https://support.wix.com/en/article/connecting-payzone-as-a-payment-provider>
- 33 Payzone - Facebook
<https://www.facebook.com/payzone.ma/>
- 36 Contrat Ecom Cmi (V Juin 2018) | PDF | Banques | MasterCard
<https://fr.scribd.com/document/613948580/Contrat-Ecom-Cmi-v-Juin-2018>
- 37 Responsabilité du gérant d'une SARL : ce qu'il faut savoir - Ma-Lex
<https://www.ma-lex.ma/responsabilite-du-gerant-dune-sarl-ce-qu'il-faut-savoir/>

³⁸ **La responsabilité pénale des gérants de la SARL en Droit marocain**
<https://maroclaw.com/la-responsabilite-penale-des-gerants-de-la-sarl-en-droit-marocain/>

⁴¹ **[PDF] Rôle de la Gestion des risques dans la Prévention et la Lutte contre ...**
<https://woas-journals.com/index.php/ijesm/article/download/713/483/1214>

⁴² ⁴³ **Foire aux questions - Centre Monétique Interbancaire**
<https://www.cmi.co.ma/fr/faq-questions-frequentes>

⁴⁴ ⁴⁵ **Compte bancaire au Maroc : ce qu'il faut savoir**
<https://wecount.ma/fr/compte-bancaire-maroc>

⁴⁶ **Maroc : vers une coupure massive des plateformes IPTV ?**
<https://www.bladi.net/maroc-coupure-massive-plateformes-iptv,111806.html>