

MEF

By Lodi

AUTO-MOTO

OCT
24 | 25

le Maroc

s'installe dans le
top 15 mondial des
constructeurs

Car-poor : l'addition
cachée qui freine la
richesse des ménages

CAN 2025:

723 bus Yutong pour
muscler le dispositif
de transport marocain

Interviews vidéo

exclusives : au sein du
salon dédié aux
véhicules électriques
et hybrides



ELECTROMOBILITÉ

LA CLASSE MOYENNE A VOTÉ CHINOIS !

NUMÉRO XXXL SPÉCIAL AUTO EXPO 2025

MAGAZINE 100% WEB CONNECTÉ & AUGMENTÉ EN FORMAT FLIPBOOK !
version non-commerciale

Certaines images de ce magazine peuvent avoir été créées par intelligence artificielle.

SOMMAIRE

EDITO

AUTOMOBILE : LA CLASSE MOYENNE AU MAROC A VOTÉ CHINOIS !

**DOSSIER SPÉCIAL :
AUTO EXPO 2025 DÉDIÉ
AUX VÉHICULES
HYBRIDES ET
ÉLECTRIQUES**

MADE IN MOROCCO

MOBILITÉ

TRANSPORT URBAIN

KLAXON

INFRASTRUCTURES

RÉTROVISEUR

LANCEUR D'ALERTE

VOITURE ÉLECTRIQUE

SOUS LE CAPOT

INNOVATION

VOITURES DE LUXE

iMAG
AUTO-MOTO

LODJ

الرسالة
ARRISSALA, SA
Imprimerie Arrissala

I-MAG AUTO-MOTO

NUMÉRO HORS SÉRIE

DIRECTEUR DE PUBLICATION : ADNANE BENCHAKROUN

RÉDACTEUR EN CHEF : MOHAMED AIT BELLAHCEN

REPORTAGES : MAMOUNE ACHARKI - ANASSE ELAISSI - LOTFI FETOUH

ALIMENTATION & MISE EN PAGE / MAQUETTES / COUVERTURE : IMAD BEN BOURHIM

L'ODJ Média - Groupe de presse Arrissala SA

Retrouver tous nos anciens numéros sur :

www.pressplus.ma



INFO & ACTUALITÉS NATIONALES ET INTERNATIONALES EN CONTINU 24H/7J

REPORTAGES, ÉMISSIONS, PODCASTS, CONFÉRENCES, CHRONIQUES VIDÉOS..

+150.000 TÉLÉSPECTATEURS PAR MOIS | +20 ÉMISSIONS | +1000 ÉPISODES

LIVE STREAMING

STREAM LIVE 00:29:48

L'ODJ R212 WEB RADIO

BREAKING NEWS

plastique : recette du shampoing solide maison: Écologique, économique et naturel, le shampoing solide

www.lodj.ma - www.lodj.info - pressplus.ma +212 666-863106 @lodjmaroc

REGARDEZ NOTRE CHAÎNE LIVE ET RECEVEZ DES NOTIFICATIONS D'ALERTE INFOS



SCAN ME!

AUTOMOBILE :

LA CLASSE MOYENNE AU MAROC A VOTÉ CHINOIS !

Au dernier salon de Casablanca, 100% dédié à l'hybride et à l'électrique, le public s'est pressé autour des stands BYD, Jetour, Leapmotor, Lynk & Co, Smart ou encore XPeng. Un signal fort : quand l'équation "prix/équipement/consommation" devient décisive, la préférence des ménages marocains glisse, sans complexe, vers l'offre chinoise — là où l'innovation est visible et le ticket d'entrée, maîtrisé.

Transition auto : quand le rapport qualité-prix fait basculer le vote des ménages

Il fallait voir les files à l'Espace AUDA (Anfa Park) entre le 18 et le 28 septembre 2025 : un salon « spécial énergies nouvelles » — hybride et 100 % électrique —, ouvert au grand public, avec billet à 30 DH, et une promesse simple : rendre tangible, ici et maintenant, la bascule vers la mobilité propre. Dans les allées, plus de trente marques, une soixantaine de modèles électrifiés, et surtout la montée en puissance des constructeurs chinois, passés en deux ans du statut d'outsiders à celui d'attracteurs de foule. Ce n'est pas un slogan marketing : c'est une scène vécue.



La photo la plus parlante ? BYD dévoilant le Sealion 7, SUV 100 % électrique, pendant que les visiteurs enchaînaient questions sur autonomie, cycles de recharge et garanties. L'ouverture de la gamme BYD au Maroc — Atto 3, Seal, Seal U PHEV, Han, Tang — place des repères de prix dans l'imaginaire des classes moyennes : 339 900 DH pour l'Atto 3, 359 900 DH pour le Seal U PHEV, 469 900 DH pour la berline Seal. De quoi rebattre les cartes face aux premiums européens et aux généralistes japonais ou coréens, dont les hybrides restent souvent plus chers à puissance et dotation comparables.

Dans les chiffres, le phénomène n'est plus anecdotique. Selon les statistiques AIVAM, BYD a bondi à 466 VP vendus en juillet 2025 (contre 9 un an plus tôt), portant sa part de marché mensuelle à 2,63 %. C'est une percée éclair qui confirme une tendance : les nouvelles marques asiatiques ne viennent plus "tester" le marché marocain ; elles s'y installent, réseau à l'appui, et captent un appétit d'équipement tiré par la reprise du pouvoir d'achat urbain et le besoin de rationaliser le coût total de possession.

Pourquoi la classe moyenne "vote" chinois ? Parce que, pour elle, l'auto n'est pas un manifeste idéologique, c'est un budget. Or l'offre chinoise coche trois cases décisives : prix d'accès plus doux, niveau d'équipement très généreux (ADAS, écrans, sécurité active), et coût d'usage comprimé par l'électrification. Les PHEV répondent bien aux usages mixtes (ville + périurbain), tandis que les EV pur jus s'imposent comme deuxième voiture de ménage ou comme véhicule principal pour les trajets quotidiens. Ajoutez à cela des garanties longues et des mises à jour logicielles fréquentes ; le package devient difficile à battre.

Le contexte public accélère la bascule. En 2025, plusieurs sources sectorielles rappellent un cadre d'incitations favorable aux véhicules électriques : exonérations ou allègements sur TVA et droits à l'import, vignette allégée ou nulle, et coût d'électricité hors pointe compétitif. Certes, les textes évoluent et les modalités diffèrent selon les segments, mais la direction est claire : rendre l'électrique plus accessible. À mesure que ces incitations se stabilisent et que les importateurs structurent le financement, le "panier" mensuel devient comparable – voire inférieur – à celui d'un thermique récent. Reste la fameuse question des bornes. Ici, l'argument "on ne peut pas recharger" s'effrite. Entre initiatives privées et projets publics (IRESEN, Green Energy Park), l'ossature progresse : corridors autoroutiers équipés, hubs urbains, déploiements chez les distributeurs et en copropriété. Le projet Green Miles a déjà maillé l'axe Tanger-Agadir par 37 points de charge ; et la multiplication des salons EV, démonstrations et centres d'essai rassure des automobilistes longtemps hésitants. Est-ce parfait ? Non. Est-ce suffisant pour une montée en charge graduelle ? Oui.

HYBRIDE, PHEV, EV : la nouvelle hiérarchie marocaine parle mandarin



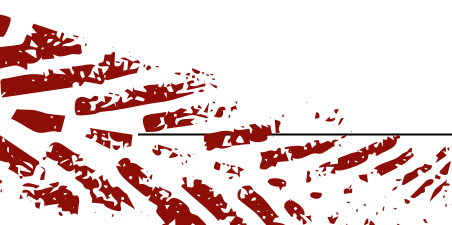
Le Maroc, de surcroît, se positionne intelligemment dans la chaîne de valeur. Alors que l'Europe surtaxe les EV chinois (jusqu'à 35 %), Pékin pousse ses champions à l'international et redéploie ses surcapacités. Dans ce jeu d'échecs, le Royaume attire les investissements amont – batteries, composants – grâce à son mix énergétique, ses accords commerciaux et l'écosystème Renault-Stellantis déjà exportateur net vers l'UE. Pour les ménages, cela se traduit demain par plus de choix, des délais plus courts et, potentiellement, des prix mieux tenus.

Faut-il pour autant s'enthousiasmer sans réserve ? Non plus. Trois vigilances s'imposent.

Valeur résiduelle : des marques nouvelles doivent prouver, sur cinq à sept ans, la tenue de leurs cotes à l'occasion de la revente. Sans historique massif d'occasions, l'acheteur supporte une part de risque – qui doit être compensée par le prix d'achat, la garantie et un réseau après-vente solide.

Service et pièces : les distributeurs locaux ont un enjeu de capacité (carrossiers, électriciens HV, pièces critiques). Une promesse de disponibilité J+X jours vaut souvent mieux qu'un prix barré séduisant.

Réseau de charge : il faut passer d'une logique vitrine (salons, flagship, axes pilotes) à une logique maillée (quartiers résidentiels, parkings d'entreprises, copropriétés). Le ticket de confiance de la classe moyenne dépendra autant des kWh accessibles que du marketing.



Ce "vote" de la classe moyenne n'est donc pas un coup de tête : c'est un vote de portefeuille et un vote d'usage. Quand un SUV PHEV bien équipé se négocie autour de 360 000–380 000 DH, avec des coûts d'entretien compressés et une autonomie électrique suffisante pour la semaine, il marque des points décisifs. Et quand l'alternative EV pur, à 340 000–470 000 DH, couvre le quotidien urbain avec une charge de nuit sécurisée, l'arbitrage devient rationnel – surtout face à des thermiques qui, eux, voient encore grimper l'entretien et le carburant.

Signal politique, aussi. Le succès populaire du salon "énergies nouvelles" montre que la transition ne se fera ni à la baguette, ni par culpabilisation, mais par compétition concrète : celle des prix, des garanties, de la recharge, des délais. Si les acteurs historiques veulent reconquérir la classe moyenne, ils devront sortir de la zone grise – l'hybride "tiède" et trop cher – pour assumer des propositions nettes : PHEV bien dotés et agressifs en loyers, EV compacts "prix plancher", packages recharge + maintenance, et revente garantie.

Au fond, le message envoyé depuis Casablanca est limpide : les ménages marocains n'attendent pas 2035 pour changer de paradigme. Ils veulent des voitures sobres, sûres, connectées, livrables et finançables. Ceux qui cochent ces cinq cases – aujourd'hui, majoritairement, des marques chinoises – emportent le bulletin. Le reste appartient à la concurrence... et à l'infrastructure, qui doit suivre le rythme du marché.



Au fond, le message envoyé depuis Casablanca est limpide : les ménages marocains n'attendent pas 2035 pour changer de paradigme. Ils veulent des voitures sobres, sûres, connectées, livrables et finançables. Ceux qui cochent ces cinq cases – aujourd'hui, majoritairement, des marques chinoises – emportent le bulletin. Le reste appartient à la concurrence... et à l'infrastructure, qui doit suivre le rythme du marché.

Rédigé par

Mohamed Ait Bellahcen

LODJ

خليفة JEUNE



www.lodj.ma



SCAN ME

SUIVEZ L'ACTUALITÉ DE L'OPINION DES JEUNES

POLITIQUE, ÉCONOMIE, SANTÉ, SPORT, CULTURE, LIFESTYLE, DIGITAL, AUTO-MOTO
ÉMISSION WEB TV, PODCASTS, REPORTAGE, CONFÉRENCES, CHRONIQUES VIDÉOS



Le Salon Auto Expo 2025, qui s'est tenu du 18 au 28 septembre, a marqué un tournant pour le marché automobile marocain. SMEIA, distributeur historique et filiale du Groupe Safari, a officialisé le lancement de la marque chinoise JETOUR, dont elle devient l'importateur exclusif dans le Royaume.

L'événement a été marqué par la présentation du JETOUR T2 i-DM, SUV hybride de nouvelle génération, conçu pour redéfinir les standards de conduite. Alliant puissance et efficacité grâce à une motorisation hybride de dernière génération, ce modèle mise sur une technologie embarquée intuitive et un confort haut de gamme. Avec son design robuste, son habitacle spacieux et ses équipements intelligents, il se positionne comme le partenaire idéal des automobilistes marocains en quête de modernité, d'élégance et de respect de l'environnement. Une étape stratégique pour SMEIA. En accueillant JETOUR dans son portefeuille, SMEIA a confirmé sa volonté d'accompagner les Marocains dans la transition vers une mobilité plus durable et innovante. « Ce partenariat n'est pas seulement l'introduction d'une nouvelle marque, mais le début d'une nouvelle ère dans la mobilité SUV au Maroc », a souligné la direction de l'entreprise. Pour renforcer cette implantation, SMEIA a également annoncé l'ouverture, dès mi-novembre 2025, d'un flagshipstore JETOUR au 47, avenue Bahmad à Casablanca. Cet espace réunira showroom, service après-vente et pièces de rechange, offrant ainsi aux clients une immersion complète dans l'univers de la marque. JETOUR, un succès mondial en pleine expansion Créée en 2018 par le groupe chinois Chery,

SMEIA DÉVOILE JETOUR AU MAROC LORS DU SALON AUTO EXPO 2025

JETOUR s'est rapidement imposée comme une référence internationale sur le segment des SUV. Avec son mélange de design audacieux, d'innovations technologiques et de performances supérieures, elle a séduit un public exigeant. En 2024, la marque a franchi un record historique, atteignant 568 387 ventes dans le monde, soit une croissance de +80,3 % en un an. Déjà présente dans 67 pays, du Golfe (Émirats, Arabie saoudite, Qatar) à l'Amérique latine (Mexique) en passant par l'Asie du Sud-Est (Indonésie), JETOUR ambitionne désormais de devenir un acteur majeur du marché premium marocain. Avec cette arrivée, le Maroc s'ouvre à un nouvel horizon automobile, où performance, innovation et durabilité tracent la route d'une mobilité tournée vers l'avenir.

AUTO EXPO 2025

DOSSIER SPÉCIAL



@lodjmaroc



AUTO EXPO 2025

DOSSIER SPÉCIAL



Casablanca – Du 18 au 28 septembre, le Salon Auto Expo de Casablanca a accueilli la marque Opel, qui y a dévoilé ses derniers modèles électriques et hybrides. L'événement, organisé à l'Anfapark, a offert aux visiteurs une immersion dans l'univers de la mobilité durable et innovante.

Au cœur de ce rendez-vous automobile, Opel a mis en avant deux nouveautés phares : la toute nouvelle Frontera et le Grandland, tous deux conçus pour répondre aux attentes d'un marché marocain en pleine mutation vers l'électrification. La Frontera, SUV compact 100 % électrique, a séduit par son design moderne, son autonomie renforcée et ses équipements technologiques pensés pour le quotidien. Le Grandland, quant à lui, s'est distingué par sa motorisation hybride, conjuguant performance et respect de l'environnement. À travers cette participation, Opel a confirmé son ambition de s'imposer comme un acteur clé de la transition énergétique dans le secteur automobile marocain, en proposant une offre qui combine innovation, design et puissance durable.



**OPEL
PRÉSENTE SES
NOUVEAUTÉS
ÉLECTRIQUES
ET HYBRIDES
À L'AUTO
EXPO 2025 DE
CASABLANCA**



**AUTO
EXPO
2025**

DOSSIER SPÉCIAL



NISSAN MET EN LUMIÈRE SON QASHQAI E-POWER À L'AUTO EXPO 2025

Casablanca – Lors de l'Auto Expo 2025, organisé du 18 au 28 septembre à l'Anfapark, Nissan a choisi de placer son modèle Qashqai e-Power sous les projecteurs. Véritable best-seller de la marque, ce SUV hybride a été présenté comme une réponse innovante aux enjeux de la mobilité durable et aux attentes des automobilistes marocains.

Le Qashqai e-Power se distingue par sa motorisation hybride de nouvelle génération : un système où le moteur thermique recharge la batterie, tandis que la conduite reste entièrement électrique. Ce choix technologique garantit à la fois efficacité énergétique, confort de conduite et réduction des émissions, tout en évitant les contraintes de recharge sur borne. Avec son design dynamique, ses finitions raffinées et ses équipements connectés, le Qashqai e-Power s'est imposé comme l'une des attractions phares du salon, reflétant l'engagement de Nissan à démocratiser l'innovation et à promouvoir une mobilité plus respectueuse de l'environnement.







Le 24 septembre, dans le cadre du Salon Auto Expo, l'Association des Importateurs de Véhicules au Maroc (AIVAM) avait organisé un panel exclusif consacré aux enjeux et à l'évolution du crédit et de l'assurance dans le secteur automobile.

L'événement, tenu à 10h dans la salle de conférence du Salon, avait réuni des experts de premier plan qui avaient échangé autour des défis actuels, des innovations marquantes et des perspectives d'avenir de la mobilité au Maroc. Au cœur des discussions, plusieurs thématiques avaient été abordées : L'évolution du marché du crédit automobile, considéré comme un levier essentiel pour faciliter l'accès des Marocains à la mobilité. Les transformations de l'assurance automobile, notamment face à l'intégration de nouvelles technologies et aux changements des usages. Les synergies et partenariats nécessaires pour renforcer la résilience du secteur. Les perspectives d'avenir, visant à bâtir un écosystème durable et mieux adapté aux attentes des consommateurs. Ce débat avait représenté une occasion unique d'enrichir la réflexion collective sur l'avenir du secteur automobile. Les intervenants avaient insisté sur le rôle central du financement et de l'assurance dans la gestion des risques et l'accompagnement d'un marché en pleine mutation.

AIVAM : PANEL POUR EXPLORER LES ENJEUX DU CRÉDIT ET DE L'ASSURANCE DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE

En clôture, les participants avaient souligné l'importance d'une stratégie intégrée, reposant sur la coopération entre acteurs publics et privés, afin de soutenir la croissance et d'anticiper les nouveaux défis de la mobilité au Maroc.



**AUTO
EXPO
2025**

DOSSIER SPÉCIAL



DS AUTOMOBILES DÉVOILE EN AVANT-PREMIÈRE LA DS 7 COLLECTION *Jules Verne*

Le 23 septembre 2025, DS Automobiles avait convié ses invités à un rendez-vous exclusif marqué d'élégance et d'audace. L'événement, annoncé comme l'ouverture d'un nouveau chapitre pour la marque, avait pris la forme d'une véritable invitation au voyage.

Les convives avaient été invités à découvrir, en avant-première, la DS 7 Collection Jules Verne, un SUV urbain au design raffiné, inspiré de l'épopée légendaire de l'écrivain visionnaire. Cette édition spéciale avait mêlé élégance et esprit d'exploration, incarnant l'ADN de la marque française : conjuguer luxe, technologie et créativité. À travers cette collection, DS Automobiles avait cherché à réinventer le lien entre l'automobile et l'art de vivre, offrant aux participants une expérience unique où chaque détail, du design intérieur à l'inspiration littéraire, rappelait la quête de l'extraordinaire. L'événement avait confirmé la volonté de DS Automobiles de positionner la DS 7 comme un SUV de caractère, capable d'associer confort moderne et audace intemporelle, tout en rendant hommage à l'un des plus grands noms de la littérature d'exploration.



**AUTO
EXPO
2025**

DOSSIER SPÉCIAL



SMEIA MAROC DÉVOILE SON SUV JETOUR T2 AU SALON AUTO EXPO 2025 !

JETOUR fait une entrée remarquée sur le marché marocain avec la présentation officielle de son modèle phare, le T2. Lors de l'événement, Yousef Kabli, Directeur de la marque JETOUR (Groupe Smeia), a mis en avant l'innovation, le design et la vision de la marque pour séduire les automobilistes marocains. Une nouvelle ère pour l'automobile débute au Maroc !





**SMEIA MAROC DÉVOILE SON SUV
JETOUR T2 AU SALON AUTO EXPO 2025 !**





LANCEMENT OFFICIEL DE LA MARQUE XPENG AU MAROCLORS DU SALON AUTO EXPO 2025

Smeia devient l'importateur exclusif de la marque chinoise XPeng Le constructeur automobile chinois XPeng, spécialiste des véhicules électriques, va bientôt débarquer sur le marché marocain. Il y sera distribué par Smeia, importateur notamment des marques BMW et Land Rover. Les détails Le marché automobile marocain n'en finit pas de s'étoffer avec de nouvelles marques chinoises.

C'est aujourd'hui au tour de XPeng, constructeur premium spécialisé dans les voitures électriques, d'y poser ses pneus. Par la voix de Wang Ke, son directeur général pour la région Moyen-Orient et Afrique, le constructeur vient d'annoncer la signature d'un contrat de distribution avec un importateur local. Ce dernier n'est autre que Smeia, importateur exclusif des marques premium BMW, Mini, Land Rover et Jaguar. Ce ne sera pas la première carte chinoise du portefeuille de la filiale du groupe Safari, présidé par Saïda Karim Lamrani : depuis quelques mois déjà, l'entreprise distribue les produits de Jetour, marque du géant Chery Holding. Selon nos informations, Smeia dédiera un showroom et une équipe spécifique pour la commercialisation de la gamme XPeng, composée de deux berlines (P5 et P7) et de trois SUV (G3, G6 et G9), toutes mues par des motorisations électriques. Déjà présent en Égypte et tout récemment en Tunisie, XPeng entend faire de ses implantations en Afrique du Nord un relais d'expansion vers l'Afrique subsaharienne. « Nos activités en Afrique du Nord constituent une base solide pour son expansion sur le marché africain.

L'Afrique est l'un des éléments clés de notre stratégie mondiale », a confirmé Wang Ke dans un communiqué. Fondé en 2014 et coté depuis 2020 à la Bourse de New York, XPeng compte parmi ses actionnaires le fonds de capital risque américain Sequoia, la Qatar Investment Authority, le fonds souverains d'Abou Dabi Mubadala, le groupe Volkswagen ou encore le géant de l'électronique Xioami, nouvel acteur dans le secteur de l'automobile électrique.





KIA MAROC LANCE LE PV5, UN VÉHICULE ÉLECTRIQUE MODULAIRE DESTINÉ AUX FLOTTES ET MOBILITÉ FLEXIBLE

Afin de répondre à une grande diversité d'usages commerciaux, Kia a mis au point un système de carrosserie flexible permettant jusqu'à 16 variantes du PV5. Sept modèles de base seront offerts au lancement, dont des versions passager et cargo à empattement long, ainsi que des configurations à toit surélevé. L'approche modulaire standardise la structure avant du véhicule, tout en permettant de changer des composants comme le hayon, les vitres latérales arrière et le toit selon les besoins de l'entreprise. Grâce à son plancher bas et son empattement étendu à 2 995 mm, le PV5 maximise l'espace intérieur. Le volume de chargement varie de 3,6 m³ dans les versions passagers à 5,1 m³ pour le modèle Cargo High Roof. Malgré ses dimensions de type segment C, il conserve un rayon de braquage compact de 5,5 mètres. Les hauteurs de marche sont limitées à 399 mm (porte coulissante) et 419 mm (hayon) pour un accès facile. Conçu avec l'apport direct de plus de 120 entreprises clientes à l'échelle mondiale, le PV5 offre des caractéristiques comme des matériaux résistants aux taches, des sièges amovibles et des cabines traversantes.

Le PV5 est le premier modèle de Kia basé sur l'architecture PBV. Il vise à répondre à divers besoins professionnels et de mobilité grâce à un système de carrosserie modulaire et un processus de développement axé sur le client. Trois batteries sont proposées : une batterie LFP (lithium-fer-phosphate) de 43,3 kWh, et deux batteries NCM (nickel-cobalt-manganèse) de 51,5 kWh et 71,2 kWh. Elles sont toutes jumelées à un moteur électrique avant de 120 kW (161 chevaux) développant un couple de 250 Nm (184 lb-pi).

Une version accessible en fauteuil roulant avec rampe latérale et plancher bas est également prévue. La plateforme du PV5 intègre des éléments de protection contre les collisions, incluant un sous-châssis renforcé, une structure multi-squelettes et de l'acier ultra haute résistance. Des supports de service modulaires facilitent l'entretien, réduisant ainsi les coûts d'exploitation. Le PV5 est équipé d'un système d'infodivertissement spécifique aux PBV fonctionnant sous Android Automotive OS. Il permet le contrôle des fonctions de carrosserie et l'intégration d'applications commerciales tierces. Il propose aussi des accessoires AddGear, des points de fixation L-Track et des ports USB dédiés. Des accessoires comme des kits de nivellement de chargement, des plateformes de camping et des bacs de rangement sont offerts. Pour appuyer les conversions à l'échelle mondiale, Kia met en place un Centre de Conversion PBV et un Portail de Conversion, offrant des modèles de base préconfigurés et un accès aux services de soutien. Le lancement du PV5 marque le début de la stratégie PBV de Kia. La gamme s'élargira avec le PV7 en 2027, puis le PV9 en 2029, ciblant des segments de véhicules plus grands et d'autres cas d'utilisation.





NOUVEAU KIA SPORTAGE HYBRIDE GEN 5 : UN RESTYLAGE BIEN VISIBLE POUR LE SUV CORÉEN, VOICI LA REVIEW

En 31 ans de carrière sur cinq générations, le Kia Sportage s'est écoulé à plus de 7 millions d'unités dans le monde. Le SUV reste la meilleure vente de la marque coréenne. Son restylage ne passera pas inaperçu, son visage singe par sa signature lumineuse les dernières réalisations électriques de la marque, tandis que les versions hybrides haussent le ton. Tout pour rester aux avant-postes ?

Commercialisée en Europe depuis janvier 2022, la cinquième mouture du SUV Kia Sportage passe par la case restylage – il arrivera en concession au troisième trimestre. L'opération cosmétique est bien visible. Fini les feux diurnes en boomerang, place à des éléments demeurant très graphiques, désormais harmonisés avec le style des véhicules électriques de la marque coréenne : les Kia EV3, EV4 et EV9, sans oublier l'EV6 restylé. La signature lumineuse est radicalement transformée. À noter que cette évolution n'est pas une surprise car, aux États-Unis, le Kia Sportage, qui là-bas est plus long de 14 cm – au niveau de l'empattement –, est déjà passé sur la table d'opération. Quoi qu'il en soit, la chirurgie est de grande ampleur : les ailes avant ont dû être modifiées, en raison de la nouvelle découpe des phares –, ce qui n'arrive pas souvent. La finition GT Line (voir photos) reprend également au bas du bouclier le motif caractéristique des nouvelles Kia sur prise. Un affichage tête haute pour le Kia Sportage La poupe du Kia Sportage restylée est nettement moins modifiée, c'est logique. Néanmoins, à l'intérieur des feux, qui conservent le même contour, la texture et la signature lumineuse sont modifiées, là encore pour s'harmoniser avec les nouvelles réalisations de la marque du pays du Matin calme.

Pour finir le tour du propriétaire, classiquement, le Kia Sportage Mk5 phase 2 en profite pour adopter de nouvelles teintes de carrosserie et des jantes au dessin inédit dans un registre formel très géométrique, une fois de plus dans l'esprit de celles des véhicules électriques de la gamme. Elles laissent un choix entre 17, 18 et 19 pouces. Pas de révolution à bord du Kia Sportage restylé, le volant est redessiné, arborant deux branches traitées à l'horizontale, tandis que les aérateurs se font presque oublier en s'inscrivant dans la continuité des barrettes décoratives. Les deux écrans numériques de 12,3 pouces chacun sont désormais accompagnés par un affichage tête haute sur une surface de 10 pouces. Plus de puissance pour les Kia Sportage hybrides La poupe du Kia Sportage évolue beaucoup moins que sa proue.





XPENG EXPOSE SES VÉHICULES ÉLECTRIQUES AU SALON AUTO EXPO 2025

Le constructeur chinois de véhicules électriques Xpeng Motors confirme son arrivée au Maroc, en signant un accord de distribution avec le groupe SMEIA, déjà représentant de marques de prestige telles que BMW, Jaguar et Land Rover.

Avec ce partenariat, le Maroc devient l'un des premiers marchés de Xpeng en Afrique du Nord, aux côtés de la Tunisie, où la société a conclu un accord avec XP CARS Tunisia. La marque, déjà présente en Égypte, poursuit ainsi sa stratégie d'expansion régionale, avec l'ambition de s'implanter progressivement en Afrique subsaharienne, notamment en Afrique du Sud et au Kenya. Xpeng affirme détenir aujourd'hui plus de 30% de part de marché sur le segment du luxe et prévoit de déployer au Maroc une équipe de marque indépendante pour piloter ses opérations locales. Si le constructeur n'a pas encore précisé quels modèles seront commercialisés dans la région, son offre internationale couvre déjà des berlines, SUV et modèles sportifs 100% électriques, conçus pour concurrencer directement Tesla et les autres géants du secteur.





AUTO EXPO 2025

DOSSIER SPÉCIAL



AUTO NEJMA MAROC PROPOSE SES VÉHICULES HYBRIDES ET ÉLECTRIQUES AU SALON AUTO EXPO 2025

L'Association des Importateurs de Véhicules au Maroc donne le coup d'envoi de l'Auto Expo, un salon entièrement consacré aux véhicules hybrides et électriques. Cette première édition, organisée du 18 au 28 septembre 2025 à l'Espace AUDA Casablanca, s'impose comme une étape décisive dans l'accélération de la transition du Royaume vers une mobilité durable et respectueuse de l'environnement.

Dans un contexte international marqué par une mutation profonde du marché automobile vers l'électrification, le Maroc affirme son rôle d'acteur clé et stratégique de cette transition. L'Auto Expo, dédié aux véhicules hybrides et électriques au Maroc, répond ainsi à cet engouement en offrant un espace unique pour la découverte, l'échange et la promotion des innovations en matière d'électromobilité. Sur une durée de 11 jours, l'événement investira une superficie de 3.500 m² et accueillera près de 50.000 visiteurs. Ces derniers auront l'opportunité unique de découvrir de près les derniers modèles proposés par 31 marques automobiles. Pas moins de 70 véhicules hybrides et électriques seront présentés, dont plusieurs en avant-première. L'Auto Expo, salon du véhicule hybride et électrique au Maroc, se veut bien plus qu'une simple vitrine. C'est un véritable rendez-vous dédié aux innovations et aux solutions de demain, porteur d'une vision claire : « Drive Green, Think Future ». Ce slogan illustre l'engagement fort et concret du secteur automobile en faveur d'une mobilité responsable, innovante et durable.

Un sujet au cœur de l'actualité, qui sera exploré sous toutes ses facettes par des panélistes de renom. À travers des conférences dédiées à la sécurité routière et le financement automobile et les défis majeurs et les formidables opportunités qu'offre la mobilité durable. Les visiteurs auront également l'occasion de profiter d'espaces variés et de services pensés pour eux, comme le food court, véritable lieu de convivialité et de découvertes gustatives, qui viendra sublimer leur expérience et rendre leur visite encore plus agréable. Enfin, le salon se distingue par un aménagement éco-responsable, alliant esthétique et engagement. Matériaux durables et recyclables, optimisation énergétique et réduction des déchets : chaque détail a été pensé pour offrir une expérience unique tout en affirmant la vocation durable et responsable de l'événement.



**AUTO
EXPO
2025**

DOSSIER SPÉCIAL



REVIEW DE LA NOUVELLE KIA EV3 : UN MONSTRE D'AUTONOMIE ABORDABLE ET EFFICACE !



Dans cette vidéo Review, je vous emmène pour un essai complet de la toute nouvelle Kia EV3, la dernière voiture électrique de Kia !

Avec son design atypique, ses performances impressionnantes, et ses fonctionnalités technologiques, la EV3 promet d'être une option abordable et efficace pour tous ceux qui cherchent à passer à l'électrique. On passe en revue son autonomie, sa conduite, et toutes ses caractéristiques qui en font un modèle très intéressant. Voici notre test !





AUTO NEJMA MAROC LANCE SON SUV 100% ÉLECTRIQUE BYD SEALION 7 À L'AUTO EXPO 2025

Au-delà des modèles, l'édition 2025 a mis en avant une conception nouvelle du salon automobile. L'aménagement des espaces a été pensé dans une logique éco-responsable : matériaux recyclables, optimisation énergétique et gestion rigoureuse des déchets. Un message clair : la mobilité durable n'est pas qu'une affaire de véhicules, mais un écosystème global. Le public, qui a franchi les portes dès ce premier jour, a pu explorer, comparer et parfois tester les véhicules proposés. Avec près de 50 000 visiteurs attendus sur onze jours, l'événement promet de devenir une étape incontournable dans la trajectoire énergétique du pays. Pour les constructeurs, c'est l'occasion rêvée d'officialiser des lancements et de renforcer leur image dans un marché où les alternatives au thermique gagnent rapidement du terrain. Au final, l'Auto Expo 2025 se profile comme un jalon majeur pour le Maroc. Entre l'ascension fulgurante des marques chinoises, la volonté des constructeurs traditionnels de se repositionner et l'intérêt croissant du public, Casablanca se place au cœur d'une transformation historique. Les jours à venir diront si cet engouement se traduit par des engagements durables des consommateurs, mais une chose est certaine : l'électrification n'est plus un horizon lointain, elle est déjà là.

Le rideau s'est levé à Casablanca sur une édition très attendue de l'Auto Expo 2025, entièrement dédiée aux véhicules électrifiés. Du 18 au 28 septembre, l'Espace AUDA accueille 31 marques automobiles, réunies pour présenter leurs modèles hybrides et 100 % électriques. Dès l'ouverture, journalistes, invités et passionnés ont constaté l'ampleur d'un événement qui se veut bien plus qu'un salon : une vitrine du futur de la mobilité au Maroc.

Au-delà des modèles, l'édition 2025 a mis en avant une conception nouvelle du salon automobile. L'aménagement des espaces a été pensé dans une logique éco-responsable : matériaux recyclables, optimisation énergétique et gestion rigoureuse des déchets. Un message clair : la mobilité durable n'est pas qu'une affaire de véhicules, mais un écosystème global. Le public, qui a franchi les portes dès ce premier jour, a pu explorer, comparer et parfois tester les véhicules proposés. Avec près de 50 000 visiteurs attendus sur onze jours, l'événement promet de devenir une étape incontournable dans la trajectoire énergétique du pays. Pour les constructeurs, c'est l'occasion rêvée d'officialiser des lancements et de renforcer leur image dans un marché où les alternatives au thermique gagnent rapidement du terrain. Au final, l'Auto Expo 2025 se profile comme un jalon majeur pour le Maroc. Entre l'ascension fulgurante des marques chinoises, la volonté des constructeurs traditionnels de se repositionner et l'intérêt croissant du public, Casablanca se place au cœur d'une transformation historique. Les jours à venir diront si cet engouement se traduit par des engagements durables des consommateurs, mais une chose est certaine : l'électrification n'est plus un horizon lointain, elle est déjà là.





BAMOTORS MAROC LANCE LES DEUX MODÈLES 100% ÉLECTRIQUES KIA EV3 ET PV5 À L'AUTO EXPO 2025

Le rideau s'est levé à Casablanca sur une édition très attendue de l'Auto Expo 2025, entièrement dédiée aux véhicules électrifiés. Du 18 au 28 septembre, l'Espace AUDA accueille 31 marques automobiles, réunies pour présenter leurs modèles hybrides et 100 % électriques. Dès l'ouverture, journalistes, invités et passionnés ont constaté l'ampleur d'un événement qui se veut bien plus qu'un salon : une vitrine du futur de la mobilité au Maroc.

Dès la première journée, l'effervescence était palpable. Dans les allées, les visiteurs ont découvert un panorama complet d'un marché en mutation, où chaque constructeur s'est efforcé d'affirmer son identité. L'édition 2025 a marqué les esprits par la présence massive des marques chinoises : pas moins de 17 exposants venus introduire des modèles souvent inédits sur le sol marocain. Deepal, Jac, Jetour, Leapmotor ou Xpeng ont profité de ce rendez-vous pour signer leurs débuts. Jac a misé sur la citadine électrique E30X, Deepal sur ses SUV S05 et S07, tandis que Leapmotor dévoilait trois nouveautés, dont la compacte T03. Les acteurs déjà bien installés ont, eux aussi, réservé leurs annonces. Kia a créé la surprise avec le Sportage nouvelle génération et deux modèles électrifiés, l'EV3 et le PV5. Dacia, fidèle à son statut de leader national, a mis en avant un trio pensé pour la transition énergétique : Jogger hybride, Duster hybride et Spring électrique. Renault a séduit avec sa nouvelle Austral et la très attendue R5, encore en phase de pré-commercialisation. MG a, de son côté, attiré l'attention avec un modèle singulier : la Cyberster, une sportive qui tranchait avec la dominante familiale et utilitaire du salon. Au-delà des modèles, l'édition 2025 a mis en avant une conception nouvelle du salon automobile. L'aménagement des espaces a été pensé dans une logique éco-responsable : matériaux recyclables, optimisation énergétique et gestion rigoureuse des déchets. Un message clair : la mobilité durable n'est pas qu'une affaire de véhicules, mais un écosystème global.

Le public, qui a franchi les portes dès ce premier jour, a pu explorer, comparer et parfois tester les véhicules proposés. Avec près de 50 000 visiteurs attendus sur onze jours, l'événement promet de devenir une étape incontournable dans la trajectoire énergétique du pays. Pour les constructeurs, c'est l'occasion rêvée d'officialiser des lancements et de renforcer leur image dans un marché où les alternatives au thermique gagnent rapidement du terrain. Au final, l'Auto Expo 2025 se profile comme un jalon majeur pour le Maroc. Entre l'ascension fulgurante des marques chinoises, la volonté des constructeurs traditionnels de se repositionner et l'intérêt croissant du public, Casablanca se place au cœur d'une transformation historique. Les jours à venir diront si cet engouement se traduit par des engagements durables des consommateurs, mais une chose est certaine : l'électrification n'est plus un horizon lointain, elle est déjà là.

LODJ

**BAMOTORS MAROC LANCE KIA
EV3 ET PV5 À L'AUTO EXPO 2025**





LE CONSTRUCTEUR AUTOMOBILE FORD MAROC L'AUTO EXPO 2025

Dès la première journée, l'effervescence était palpable. Dans les allées, les visiteurs ont découvert un panorama complet d'un marché en mutation, où chaque constructeur s'est efforcé d'affirmer son identité. L'édition 2025 a marqué les esprits par la présence massive des marques chinoises : pas moins de 17 exposants venus introduire des modèles souvent inédits sur le sol marocain. Deepal, Jac, Jetour, Leapmotor ou Xpeng ont profité de ce rendez-vous pour signer leurs débuts. Jac a misé sur la citadine électrique E30X, Deepal sur ses SUV S05 et S07, tandis que Leapmotor dévoilait trois nouveautés, dont la compacte T03. Les acteurs déjà bien installés ont, eux aussi, réservé leurs annonces. Kia a créé la surprise avec le Sportage nouvelle génération et deux modèles électrifiés, l'EV3 et le PV5. Dacia, fidèle à son statut de leader national, a mis en avant un trio pensé pour la transition énergétique : Jogger hybride, Duster hybride et Spring électrique. Renault a séduit avec sa nouvelle Austral et la très attendue R5, encore en phase de pré-commercialisation. MG a, de son côté, attiré l'attention avec un modèle singulier : la Cyberster, une sportive qui tranchait avec la dominante familiale et utilitaire du salon. Au-delà des modèles, l'édition 2025 a mis en avant une conception nouvelle du salon automobile. L'aménagement des espaces a été pensé dans une logique éco-responsable : matériaux recyclables, optimisation énergétique et gestion rigoureuse des déchets. Un message clair : la mobilité durable n'est pas qu'une affaire de véhicules, mais un écosystème global.

Le rideau s'est levé à Casablanca sur une édition très attendue de l'Auto Expo 2025, entièrement dédiée aux véhicules électrifiés. Du 18 au 28 septembre, l'Espace AUDA accueille 31 marques automobiles, réunies pour présenter leurs modèles hybrides et 100 % électriques. Dès l'ouverture, journalistes, invités et passionnés ont constaté l'ampleur d'un événement qui se veut bien plus qu'un salon : une vitrine du futur de la mobilité au Maroc.

Le public, qui a franchi les portes dès ce premier jour, a pu explorer, comparer et parfois tester les véhicules proposés. Avec près de 50 000 visiteurs attendus sur onze jours, l'événement promet de devenir une étape incontournable dans la trajectoire énergétique du pays. Pour les constructeurs, c'est l'occasion rêvée d'officialiser des lancements et de renforcer leur image dans un marché où les alternatives au thermique gagnent rapidement du terrain. Au final, l'Auto Expo 2025 se profile comme un jalon majeur pour le Maroc. Entre l'ascension fulgurante des marques chinoises, la volonté des constructeurs traditionnels de se repositionner et l'intérêt croissant du public, Casablanca se place au cœur d'une transformation historique. Les jours à venir diront si cet engouement se traduit par des engagements durables des consommateurs, mais une chose est certaine : l'électrification n'est plus un horizon lointain, elle est déjà là.





LE CONSTRUCTEUR AUTOMOBILE CHINOIS CHERY À L'AUTO EXPO 2025

Dès la première journée, l'effervescence était palpable. Dans les allées, les visiteurs ont découvert un panorama complet d'un marché en mutation, où chaque constructeur s'est efforcé d'affirmer son identité. L'édition 2025 a marqué les esprits par la présence massive des marques chinoises : pas moins de 17 exposants venus introduire des modèles souvent inédits sur le sol marocain. Deepal, Jac, Jetour, Leapmotor ou Xpeng ont profité de ce rendez-vous pour signer leurs débuts. Jac a misé sur la citadine électrique E30X, Deepal sur ses SUV S05 et S07, tandis que Leapmotor dévoilait trois nouveautés, dont la compacte T03. Les acteurs déjà bien installés ont, eux aussi, réservé leurs annonces. Kia a créé la surprise avec le Sportage nouvelle génération et deux modèles électrifiés, l'EV3 et le PV5. Dacia, fidèle à son statut de leader national, a mis en avant un trio pensé pour la transition énergétique : Jogger hybride, Duster hybride et Spring électrique. Renault a séduit avec sa nouvelle Austral et la très attendue R5, encore en phase de pré-commercialisation. MG a, de son côté, attiré l'attention avec un modèle singulier : la Cyberster, une sportive qui tranchait avec la dominante familiale et utilitaire du salon.

Le rideau s'est levé à Casablanca sur une édition très attendue de l'Auto Expo 2025, entièrement dédiée aux véhicules électrifiés. Du 18 au 28 septembre, l'Espace AUDA accueille 31 marques automobiles, réunies pour présenter leurs modèles hybrides et 100 % électriques. Dès l'ouverture, journalistes, invités et passionnés ont constaté l'ampleur d'un événement qui se veut bien plus qu'un salon : une vitrine du futur de la mobilité au Maroc.

Au-delà des modèles, l'édition 2025 a mis en avant une conception nouvelle du salon automobile. L'aménagement des espaces a été pensé dans une logique éco-responsable : matériaux recyclables, optimisation énergétique et gestion rigoureuse des déchets. Un message clair : la mobilité durable n'est pas qu'une affaire de véhicules, mais un écosystème global. Le public, qui a franchi les portes dès ce premier jour, a pu explorer, comparer et parfois tester les véhicules proposés. Avec près de 50 000 visiteurs attendus sur onze jours, l'événement promet de devenir une étape incontournable dans la trajectoire énergétique du pays. Pour les constructeurs, c'est l'occasion rêvée d'officialiser des lancements et de renforcer leur image dans un marché où les alternatives au thermique gagnent rapidement du terrain. Au final, l'Auto Expo 2025 se profile comme un jalon majeur pour le Maroc. Entre l'ascension fulgurante des marques chinoises, la volonté des constructeurs traditionnels de se repositionner et l'intérêt croissant du public, Casablanca se place au cœur d'une transformation historique. Les jours à venir diront si cet engouement se traduit par des engagements durables des consommateurs, mais une chose est certaine : l'électrification n'est plus un horizon lointain, elle est déjà là.





JAC EXPOSE SA CITADINE 100% ÉLECTRIQUE E30X AU SALON AUTO EXPO 2025

La JAC E30X a fait sa première apparition au Maroc lors de l'Auto Expo 2025 de Casablanca. Cette petite électrique, pensée pour la ville, signe l'entrée d'une nouvelle marque sur un marché où la mobilité branchée prend doucement ses marques.

Le salon Auto Expo de Casablanca accueille cette année une nouvelle marque sur le segment des voitures électriques. L'importateur M-AUTOMOTIV y a dévoilé la JAC E30X, une citadine compacte qui vient enrichir une offre en pleine croissance au Maroc. Avec ses 4,02 mètres de long et 1,77 mètre de large, la E30X se positionne clairement comme une voiture de ville, pensée pour la circulation urbaine. Son empattement de 2,62 mètres lui confère toutefois un espace intérieur correct pour son gabarit, et son coffre de 310 litres, modulable jusqu'à 900 litres, lui permet de conserver une certaine polyvalence pour un usage quotidien.

Sous son capot, la citadine embarque un moteur électrique de 100 kW (136 ch) pour 175 Nm de couple, alimenté par une batterie de 51,5 kWh. L'autonomie annoncée atteint 524 km en cycle urbain WLTP et 374 km en cycle mixte. La recharge rapide permet de passer de 30% à 80% en une trentaine de minutes sur borne DC, un élément qui répond à l'une des principales attentes des utilisateurs urbains : gagner du temps lors des recharges. La E30X se distingue également par son équipement intérieur.

Elle dispose d'un écran tactile central de 15,6 pouces, d'un combiné numérique, ainsi que d'un toit panoramique. La sécurité n'est pas en reste, avec un ensemble d'aides à la conduite comprenant la surveillance des angles morts, l'alerte de collision frontale et l'avertissement de franchissement de ligne. Autant d'éléments que l'on retrouve désormais sur des modèles plus établis du segment. Pour M-AUTOMOTIV, distributeur exclusif de la marque, l'arrivée de la JAC E30X n'est pas seulement le lancement d'une nouvelle citadine. Elle marque le point de départ d'une gamme électrique que le distributeur entend développer dans les prochaines années, en complément de ses activités actuelles. Le groupe, déjà impliqué avec Renault, Dacia et Alpine, mise sur ce nouveau partenariat pour élargir son offre et accompagner le développement de la mobilité électrique dans le Royaume.





CHERY MAROC LÈVE LE VOILE SUR SA VISION STRATÉGIQUE ET SES NOUVELLES INNOVATIONS

Le 17 septembre 2025, Chery Maroc avait convié la presse nationale et ses partenaires à une conférence exclusive organisée à l'hôtel Four Seasons de Casablanca. L'événement avait marqué une étape décisive dans le développement de la marque sur le marché marocain.

À cette occasion, les responsables de Chery avaient présenté les dernières innovations technologiques de la firme ainsi que leur vision stratégique pour le Maroc. Ils avaient insisté sur l'importance de renforcer la présence de la marque dans le Royaume, en misant sur la mobilité durable et les solutions hybrides. La conférence avait réuni de nombreux invités, parmi lesquels des journalistes spécialisés, des acteurs du secteur automobile et des partenaires institutionnels. Tous avaient découvert les ambitions de Chery de s'imposer comme un acteur incontournable du marché national, grâce à une offre adaptée aux attentes des consommateurs marocains. Les organisateurs avaient souligné que cette rencontre constituait un moment fort dans la stratégie de Chery, marquant le début d'une nouvelle phase d'expansion. Ils avaient également affirmé leur volonté de contribuer activement au développement de la mobilité intelligente et écologique au Maroc. En conclusion, Chery Maroc avait réaffirmé son engagement à accompagner l'évolution du secteur automobile national en proposant des modèles innovants et respectueux de l'environnement, tout en consolidant son image de marque moderne et tournée vers l'avenir.



**AUTO
EXPO
2025**

DOSSIER SPÉCIAL



GEELY MAROC LANCE SON SUV HYBRIDE RECHARGEABLE EX5 EM-I AU SALON AUTO EXPO 2025



Découvrez en vidéo le Geely EX5 EM-i, le nouveau SUV hybride rechargeable lancé au Maroc à l'occasion de l'Auto Expo 2025. Avec sa motorisation de 260 ch, son autonomie électrique allant jusqu'à 112 km en ville et son prix compétitif de 339 900 DH, l'EX5 EM-i s'impose comme l'un des modèles les plus prometteurs de sa catégorie.

POINTS FORTS :

- Design moderne avec toit ouvrant panoramique et jantes alliage 19"
- Habitacle premium avec écrans 15,4" et 10,2", affichage tête haute et audio FLYME SOUND 16 HP
- Sécurité renforcée : caméras 540°, 6 airbags, régulateur adaptatif, freinage d'urgence automatique
- Offre de lancement : 5 ans d'entretien gratuit, borne de recharge offerte ou abonnement FastVolt, assurance Gold incluse

LODJ

**GEELY MAROC LANCE SON SUV HYBRIDE
EX5 EM-I AU SALON AUTO EXPO 2025**



IMPRESSIONS, AVIS ET CHOIX DES VISITEURS DE L'AUTO EXPO 2025

Casablanca – L'Auto Expo 2025, qui s'est tenu à l'Anfapark du 18 au 28 septembre, a attiré des milliers de visiteurs, venus découvrir les dernières nouveautés du secteur automobile. Entre modèles électriques, hybrides et SUV nouvelle génération, les stands ont suscité autant de curiosité que de débats passionnés.



Entre curiosité, comparaisons et choix affirmés des visiteurs.. Les impressions recueillies sur place témoignent d'un réel engouement pour les technologies vertes. Beaucoup de visiteurs se sont dits séduits par les performances silencieuses des véhicules électriques et par l'autonomie grandissante des nouveaux modèles. D'autres, plus prudents, ont insisté sur la nécessité de développer davantage les infrastructures de recharge avant d'envisager un passage complet à l'électrique.

Côté design, les nouveautés dévoilées par certaines marques ont marqué les esprits. Les visiteurs ont salué l'esthétique plus audacieuse des SUV et le confort des intérieurs, souvent équipés de systèmes connectés de dernière génération. Certains ont mis en avant le rapport qualité-prix, un critère déterminant dans leurs choix futurs.

Enfin, si la majorité des visiteurs ont exprimé un intérêt croissant pour l'hybride, beaucoup restent attachés aux modèles thermiques, jugés plus adaptés aux routes marocaines et à leur budget actuel. L'édition 2025 de l'Auto Expo aura ainsi été le reflet d'un marché en transition, où curiosité, pragmatisme et ouverture au changement se croisent dans les avis et décisions des visiteurs.



AUTO EXPO 2025

DOSSIER SPÉCIAL



@lodjmaroc



AUTOMOBILE: LE MAROC S'INSTALLE DANS LE TOP 15 MONDIAL DES CONSTRUCTEURS

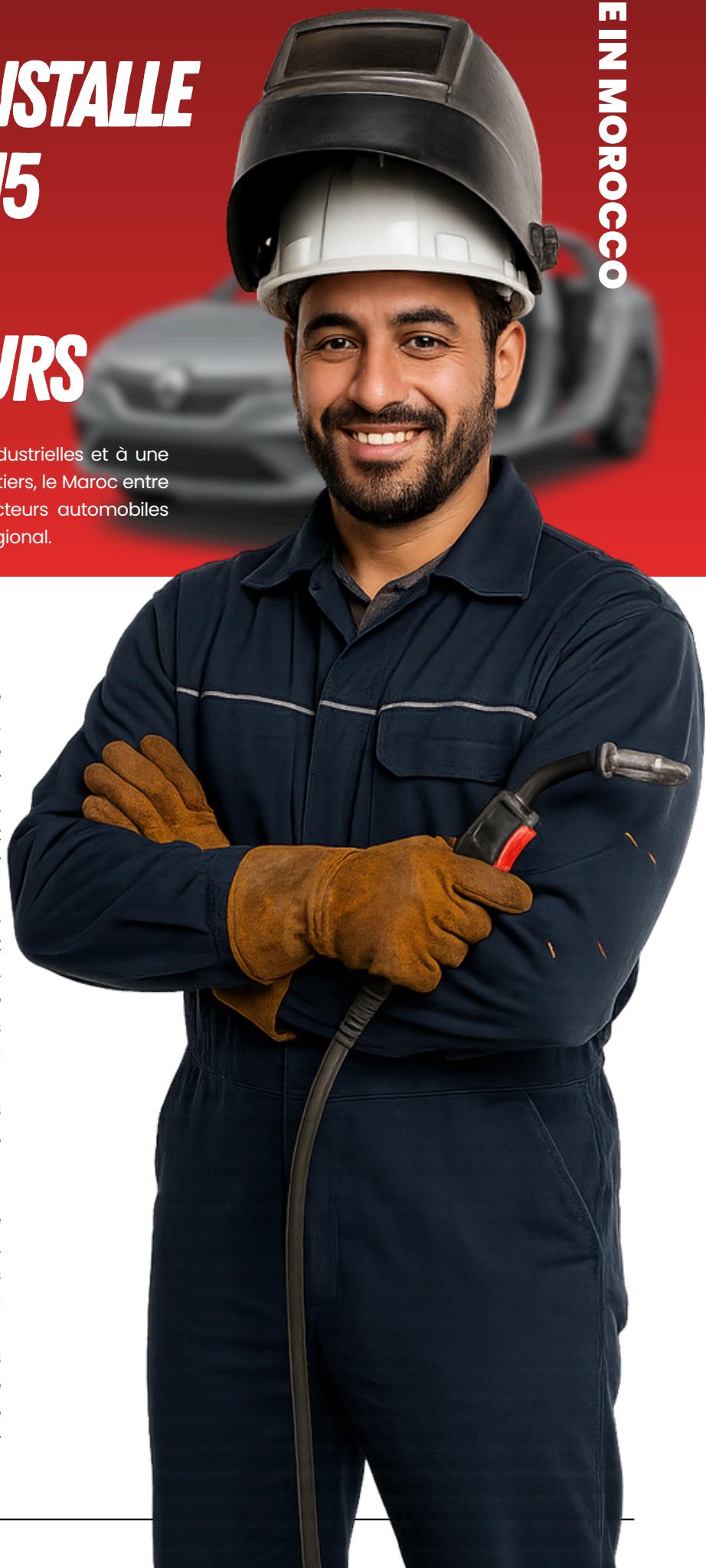
Grâce à l'expansion de ses capacités industrielles et à une attractivité soutenue pour les équipementiers, le Maroc entre dans le cercle des 15 premiers constructeurs automobiles mondiaux, consolidant son rôle de hub régional.

Capacité et attractivité en hausse

L'ascension du Maroc dans le classement mondial des constructeurs automobiles – désormais au sein du top 15 par volume de production – marque une inflexion structurelle de son modèle industriel. Parti de bases modestes il y a à peine une quinzaine d'années, l'écosystème a capitalisé sur une combinaison de zones franches (Tanger Med, Kénitra), d'accords commerciaux diversifiés et d'une politique active de formation technique pour attirer constructeurs et équipementiers.

Les usines phares de Renault (Tanger, Casablanca) et de Stellantis (Kénitra) ont progressivement augmenté leurs cadences, soutenues par une montée en intégration locale de composants (câblage, sièges, batteries auxiliaires, pièces plastiques) renforçant la compétitivité en coût total et réduisant l'exposition aux perturbations logistiques internationales. Les taux d'intégration, dépassant fréquemment 60% sur certaines chaînes, solidifient le tissu de PME/ETI industrielles.

L'effet hub logistique du complexe portuaire Tanger Med facilite l'export rapide vers l'Europe, l'Afrique de l'Ouest et, de façon plus sélective, vers d'autres régions. Le temps de transit optimisé et la fiabilité des opérations portuaires créent un avantage de réactivité face à des chaînes d'approvisionnement plus longues en Asie. De surcroît, les accords de libre-échange multilatéraux offrent un levier tarifaire pour diversifier les marchés de débouchés.



La convergence vers l'électrification représente le prochain palier stratégique. Bien que la production actuelle demeure majoritairement centrée sur des motorisations thermiques ou hybrides légères, des signaux d'investissement dans des gigafactories de composants de batteries, la transformation du phosphate en matériaux de cathodes et la R&D sur plateformes modulaires EV émergent. Le défi: aligner disponibilité énergétique (mix renouvelable croissant en solaire et éolien) et exigences ESG des constructeurs occidentaux cherchant à décarboner leurs chaînes de valeur.

La bataille de la compétitivité ne se limite plus aux coûts salariaux. Elle se joue sur: (1) la profondeur technique (ingénierie de process, prototypage), (2) la qualité certifiée (normes IATF, ISO environnement), (3) la résilience (capacités redondantes, digitalisation des flux). Le Maroc investit dans des centres de formation et s'essaie à des partenariats académiques pour monter en ingénierie plutôt que de rester un simple site d'assemblage.

Risques identifiés: tension potentielle sur la main-d'œuvre qualifiée si la cadence d'expansion outrepassa le rythme de formation; concurrence d'autres géographies Nearshore (Europe du Sud-Est, Turquie élargie); et pression croissante sur critères de durabilité (empreinte carbone par véhicule). L'anticipation de la réglementation européenne (CBAM, normes émissions) oblige à intégrer traçabilité et efficacité énergétique en amont.



Opportunités:

positionnement comme cluster EV régional, développement de la remanufacturation et du recyclage (batteries, plastiques techniques), attractivité d'ingénieries logicielles embarquées. La création d'un écosystème digital (MES, jumeaux numériques) peut encore améliorer l'OEE (Overall Equipment Effectiveness).

L'entrée dans le top 15 n'est pas un aboutissement mais un seuil, la consolidation de ce rang dépendra de la capacité à orchestrer simultanément montée technologique, durabilité et expansion des compétences – transformant un succès quantitatif en avantage qualitatif durable.

AUDI, CUPRA ET PORSCHE : UNE CÉLÉBRATION DE LA VITESSE À OUED ZEM



Le circuit d'Oued Zem s'est transformé en un véritable temple de la vitesse avec la première édition d'«Icons of Speed». Cet événement, soutenu par la Centrale Automobile Chérifienne, a rassemblé plus de deux cents passionnés autour des marques Audi, Cupra et Porsche, mettant en avant la sportivité et l'innovation automobile.

PREMIÈRE ÉDITION D'«ICONS OF SPEED»

Dès le début de la journée, le circuit a vibré au son des moteurs rugissants. Les nouvelles Audi RS 3 et RS Q8 ont été les vedettes de l'événement, aux côtés de modèles emblématiques comme la Porsche 911 GT3 et le Cupra Terramar. Les participants ont eu l'occasion de vivre des sessions de pilotage encadrées, des essais off-road, et d'échanger avec des experts techniques des marques.

«Icons of Speed» a non seulement célébré la performance automobile, mais a aussi renforcé le lien entre passion et innovation. Les marques ont présenté leurs visions respectives : Cupra avec son électrification sportive, Porsche avec la rigueur de la 911 GT3, et Audi Sport avec la précision et la puissance de ses modèles. Cette première édition ouvre la voie à d'autres événements similaires, consolidant le rôle de la Centrale Automobile Chérifienne dans la culture automobile marocaine.



RALLYE DAKHLA-GUERGUERAT : LE MAROC RENFORCE SON RÔLE SUR LA SCÈNE AUTOMOBILE AFRICAIN

MADE IN MOROCCO

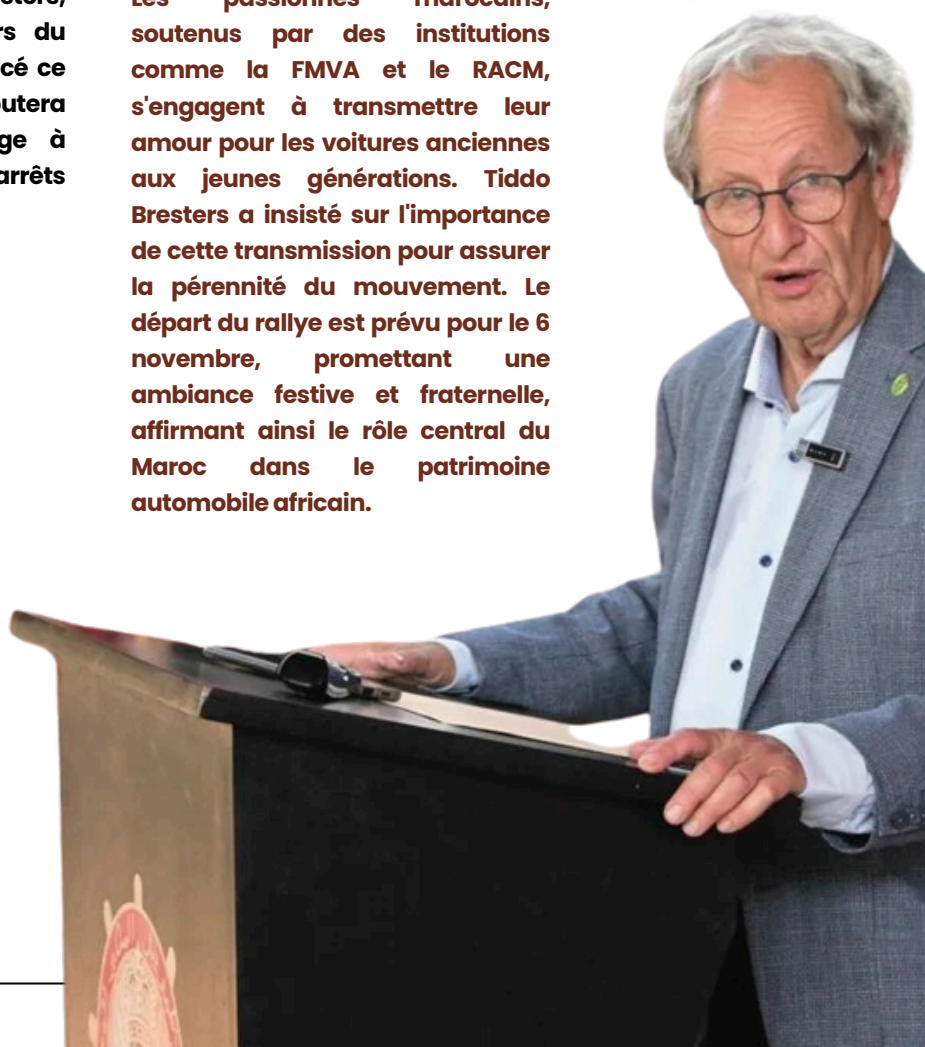


Le Maroc se positionne comme une terre passionnante pour les amateurs d'automobile, en accueillant la 4e édition du Rallye Dakhla-Guerguerat, qui s'étendra cette année jusqu'à Dakar. À l'occasion de la visite de Tiddo Bresters, Président de la FIVA, les acteurs majeurs du patrimoine automobile marocain ont annoncé ce grand événement. Le rallye débutera symboliquement à Tarfaya, en hommage à l'histoire de la Marche Verte, avec des arrêts marquants tout au long du parcours.

Un événement mémorable pour le cinquantenaire de la marche verte :

La Fédération Africaine des Véhicules Anciens (FAVA), créée il y a quatre ans, regroupe désormais 17 pays et vise à promouvoir le patrimoine automobile ancien à l'échelle continentale. Khalid Kabbaj, Président de la FMVA, a souligné que ce rallye est bien plus qu'une simple course : il représente une plateforme de dialogue interculturel et de coopération entre les clubs africains. Un projet ambitieux, la Route 75, inspirée de la célèbre Route 66, est également en cours pour relier Tarfaya à Dakar tout en mettant en avant la richesse culturelle de la région.

Les passionnés marocains, soutenus par des institutions comme la FMVA et le RACM, s'engagent à transmettre leur amour pour les voitures anciennes aux jeunes générations. Tiddo Bresters a insisté sur l'importance de cette transmission pour assurer la pérennité du mouvement. Le départ du rallye est prévu pour le 6 novembre, promettant une ambiance festive et fraternelle, affirmant ainsi le rôle central du Maroc dans le patrimoine automobile africain.



SCANDINAVIAN AUTO INJECTE 50 MDH DANS UN NOUVEAU SHOWROOM AU CŒUR DE CASABLANCA

MADE IN MOROCCO



L'importateur exclusif de Volvo au Maroc muscle sa présence dans la capitale économique avec un investissement de 50 millions de dirhams sur le boulevard d'Anfa. Une riposte aux offensives commerciales des concurrents et un signal de confiance dans le dynamisme du marché.

Boulevard d'Anfa: Scandinavian Auto s'agrandit face à la poussée concurrentielle de Toyota et Alfa Romeo

Scandinavian Auto accélère à Casablanca. Dix ans après la rénovation de son showroom historique à l'emblématique immeuble Volvo, à l'angle des boulevards Lalla Yacout et Rahal Meskini, le distributeur exclusif de la marque suédoise confirme un nouveau cap d'expansion commerciale.

Le groupe, contrôlé par la famille Kadiri, vient d'acquérir l'ancien local de Chili's Maroc, idéalement positionné au rond-point Anfa & Abdelkrim Khettabi. Montant de l'opération: 50 millions de dirhams. Ce futur espace, situé sur l'un des axes les plus visibles et fréquentés de la ville, doit permettre à Scandinavian Auto d'élargir sa couverture et de moderniser l'expérience client dans un contexte de compétition accrue.

Cette décision intervient alors que les concurrents densifient eux aussi leur maillage à Casablanca. Toyota du Maroc a ouvert récemment un point de vente de 700 m² sur le boulevard Moulay Ismaïl et prévoit une nouvelle surface, encore plus vaste, vers la périphérie sud (Ville Verte). De son côté, Alfa Romeo a choisi le quartier d'Al Massira Al Khadra pour renforcer sa présence premium. La bataille de la proximité s'intensifie sur les segments urbains et haut de gamme.

Au-delà de Volvo, Scandinavian Auto Maroc diversifie son portefeuille. L'entreprise, qui revendique près de 500 MDH de chiffre d'affaires, a introduit sur le marché marocain la marque chinoise Lynk & Co via sa filiale dédiée, LK Automotive, signalant une stratégie multi-marques alignée sur l'évolution des attentes clients et l'électrification progressive des gammes.

Le réseau ne se limite pas à Casablanca. Scandinavian Auto opère sept autres showrooms au Maroc, notamment à Rabat, Marrakech, Fès, Meknès, Agadir, Tanger et Kénitra, consolidant ainsi une présence nationale cohérente avec ses ambitions de croissance.

Gran Turismo
THE OTHERS JUST TRAVEL.

AUTO HALL INAUGURE UN NOUVEAU SHOWROOM MASERATI À CASABLANCA

Dans un contexte où le secteur automobile marocain affiche une belle dynamique, les importateurs n'hésitent pas à renforcer leur présence sur le marché. Après les récentes ouvertures de showrooms pour des marques comme Toyota, Volvo et Alfa Romeo, c'est au tour de Maserati, la prestigieuse marque italienne, de faire son entrée dans la capitale économique. En collaboration avec Tenor Group, Auto Hall Luxury Motors, l'importateur officiel de Maserati au Maroc, s'apprête à ouvrir son deuxième showroom à Casablanca.



AIN DIAB : LE NOUVEAU QG DE LA MARQUE AU TRIDENT

Le choix du quartier huppé d'Ain Diab pour ce nouveau showroom s'inscrit dans une stratégie visant à s'aligner avec d'autres marques de luxe qui ont également fait le choix d'investir dans ce secteur, comme Mercedes et Ferrari. Ce point de vente viendra compléter le réseau déjà établi par Auto Hall Luxury Motors, qui comprend un showroom historique à Ain Sebaa et un autre sur l'avenue Zerktouni. Cette expansion témoigne de la volonté d'Auto Hall de renforcer sa position sur le marché des voitures haut de gamme.

Le groupe Auto Hall, dont fait partie Auto Hall Luxury Motors, est l'un des principaux acteurs de la distribution automobile au Maroc, représentant des marques comme Mitsubishi et Ford. En 2024, Auto Hall a franchi un cap historique en dépassant pour la première fois la barre des 5 milliards de dirhams de chiffre d'affaires consolidé, grâce à la vente de plus de 20 000 véhicules. Cette réussite souligne non seulement la santé du groupe, mais aussi celle du secteur automobile marocain dans son ensemble.

CUPRA DÉVOILE LE TERRAMAR PHEV : UN SUV HYBRIDE RÉVOLUTIONNAIRE

CUPRA Maroc a récemment présenté son nouveau modèle, le Terramar, un SUV hybride rechargeable (PHEV) qui s'inscrit dans la stratégie d'électrification progressive de la marque au Maroc. Ce lancement marque une étape importante dans l'engagement de CUPRA pour une mobilité plus durable, tout en préservant son ADN sportif et audacieux.

MADE IN MOROCCO



UN PAS VERS UNE MOBILITÉ DURABLE :

Le Terramar se distingue par son design affirmé et moderne. Construit sur la plateforme MQB evo, ce SUV mesure 4,5 mètres de long et présente des proportions dynamiques. Sa calandre en forme de requin, sa signature lumineuse triangulaire et son bandeau LED arrière lui confèrent une identité visuelle unique. De plus, le logo rétroéclairé, les jantes allant jusqu'à 20 pouces et les finitions en cuivre mat renforcent son positionnement dans le segment premium.

À l'intérieur, le Terramar met l'accent sur le confort du conducteur. Le cockpit est orienté vers le conducteur, avec une console centrale ergonomique et des matériaux haut de gamme, tels que des microfibras recyclées et des inserts cuivrés. L'ambiance lumineuse intelligente crée une atmosphère immersive. Le SUV est également équipé d'un écran tactile central de 12,9 pouces, compatible avec Android Auto et Apple CarPlay sans fil, ainsi que d'un système audio « Sennheiser » à 12 haut-parleurs, offrant une qualité sonore exceptionnelle.

Côté motorisation, le Terramar propose deux versions hybrides rechargeables : une version VZ développant plus de 270 chevaux et une autre de 204 chevaux. Sa batterie de 25,8 kWh permet une autonomie en mode 100 % électrique de plus de 120 km, idéale pour une utilisation quotidienne en milieu urbain. Grâce à une gestion énergétique optimisée et à la recharge rapide, le Terramar assure une transition fluide entre conduite électrique et thermique, alliant performance et responsabilité environnementale.

CLIO 6 AU MAROC EN 2026: PLUS GRANDE, PLUS EFFICIENTE, PLUS CONNECTÉE



icône de l'automobile avec près de 17 millions d'unités écoulées dans 120 pays sur 35 ans, la Renault Clio franchit un nouveau cap. Quatrième modèle le plus vendu au Maroc au premier semestre 2025, avec plus de 6 000 immatriculations, elle revient dans une sixième génération ambitieuse, décidée à redéfinir les standards du segment.

CLIO 6: RENAULT SIGNE LA RUPTURE ET MUSCLE L'HYBRIDE

Produite à Bursa, en Turquie, à un rythme de 1 000 unités par jour, la Clio 6 s'appuie sur une lignée victorieuse: le modèle a également dominé le classement des ventes en Europe au premier semestre 2025. Cette nouvelle mouture marque toutefois une rupture nette avec la Clio 5. Exit l'évolution en douceur: Renault adopte un langage de design plus acéré et futuriste, où le dynamisme prend le pas sur la sensualité. Les proportions évoluent: 4,11 m de long (+7 cm), 1,76 m de large (+6 cm) et un empattement de 2,59 m (+1 cm). Le coffre atteint 391 litres, avec un seuil de chargement abaissé.

Sous le capot, la Clio 6 tourne définitivement la page du diesel et recentre son offre sur l'essence et l'hybride. Deux motorisations sont proposées: un 3-cylindres 1.2 turbo de 115 ch (boîte manuelle ou automatique) et une hybride intégrale E-Tech portée à 160 ch grâce à un nouveau bloc 1.8 L. Cette dernière revendique une consommation mixte de 3,9 l/100 km et peut rouler en mode 100% électrique jusqu'à 80% du temps en ville et périurbain. Le 0 à 100 km/h est abattu en 8,3 s, soit une seconde de mieux que la génération précédente.

À bord, l'arsenal technologique s'étoffe: jusqu'à 29 aides à la conduite, double écran de 10,1 pouces et connectivité enrichie avec 2 Go de données mensuelles offerts pendant trois ans pour les apps intégrées (musique, navigation, vidéo). La Clio 6 est attendue au Maroc au printemps 2026. Les tarifs seront communiqués ultérieurement.

TOYOTA DU MAROC OUVRE UN NOUVEAU SHOWROOM À CASABLANCA

Installé boulevard Moulay Smail, le nouvel espace de 700 m² peut accueillir jusqu'à 11 véhicules et place l'expérience client au cœur du dispositif. L'ancien showroom sera converti en atelier dédié pour renforcer les services après-vente.



EXPÉRIENCE CLIENT:

TOYOTA DU MAROC RENFORCE SON DISPOSITIF AVEC UN NOUVEAU SHOWROOM BOULEVARD MOULAY SMAIL

Toyota du Maroc annonce l'ouverture officielle d'un nouveau showroom sur le boulevard Moulay Smail, à Casablanca. Ce site moderne et entièrement repensé s'inscrit dans la stratégie de développement de la marque au Maroc et vient compléter les infrastructures existantes.

Avec une superficie de 700 m², le showroom peut présenter jusqu'à 11 véhicules dans un environnement spacieux et convivial, conçu pour optimiser l'accueil, le conseil et l'accompagnement des clients. Dans un premier temps, l'espace sera dédié exclusivement à la vente, avant d'intégrer prochainement un service après-vente (SAV) afin de couvrir l'ensemble du parcours client.

En parallèle, l'ancien showroom situé sur le même boulevard fera l'objet d'un réaménagement complet pour devenir un atelier dédié aux activités après-vente. Cet ajustement vise à améliorer la qualité et l'efficacité des services d'entretien et de réparation, tout en libérant le nouveau site pour une expérience d'exposition et de conseil plus fluide.

« L'ouverture de ce nouveau showroom illustre l'engagement de Toyota du Maroc à offrir à nos clients un service d'excellence dans un cadre moderne et convivial. Il traduit notre volonté constante d'innover et de proposer une expérience client en phase avec les standards internationaux de la marque », souligne Salma Mokbil, directrice générale de Toyota du Maroc.

Le nouveau showroom proposera l'ensemble de la gamme Toyota, notamment les modèles hybrides, ainsi que des services d'accompagnement personnalisés

allant du financement aux solutions après-vente. Cette orientation s'inscrit dans la trajectoire mondiale du constructeur, leader de la mobilité électrifiée avec plus de 25 millions de véhicules hybrides vendus à travers le monde. Au Maroc, Toyota revendique 46 % de part de marché sur le segment hybride, confirmant l'attrait des motorisations de la marque pour leur fiabilité et leurs performances.

Depuis 25 ans, Toyota du Maroc déploie une approche centrée sur le client, soutenue par le chapitre « Go Beyond » du groupe, qui articule sa stratégie autour de quatre piliers: électrification, mobilité pour tous, expérience client et contribution à un monde meilleur. Représentant officiel de la marque depuis 1995, l'entreprise s'est imposée comme le premier importateur de voitures japonaises dans le pays, avec une offre couvrant de la citadine à l'off-road, et un accompagnement personnalisé de la vente jusqu'au service après-vente.

LODJ



SCAN ME!

ويب راديو مغاربة العالم

WEB RADIO DES MAROCAINS DU MONDE

+750.000 AUDITEURS PAR MOIS | ÉMISSIONS, PODCASTS & MUSIC



MAROC: ATLANTASANAD LANCE LA PREMIÈRE ASSURANCE DÉDIÉE AUX TROTINETTES ÉLECTRIQUES

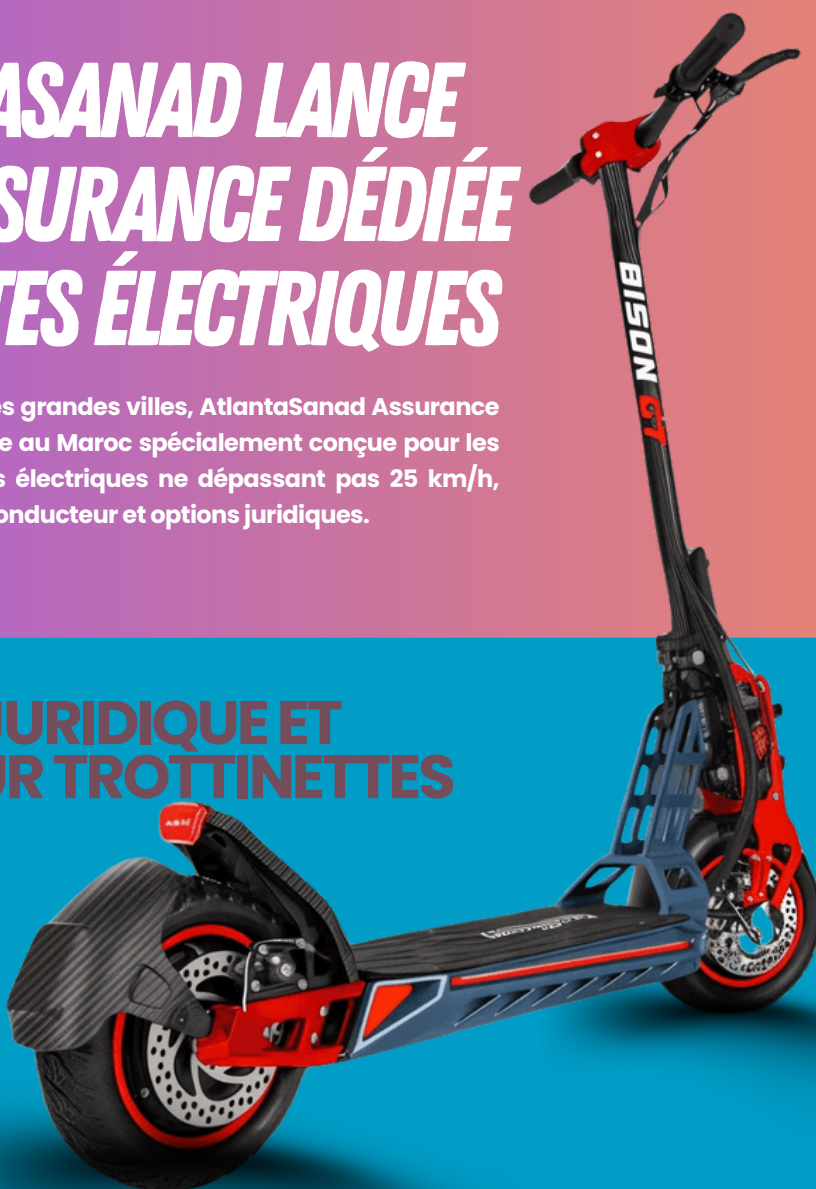
Face à l'essor des mobilités douces dans les grandes villes, AtlantaSanad Assurance dévoile la première couverture d'assurance au Maroc spécialement conçue pour les conducteurs de trottinettes et draisennes électriques ne dépassant pas 25 km/h, alliant responsabilité civile, protection du conducteur et options juridiques.

COUVERTURE RC, JURIDIQUE ET CONDUCTEUR POUR TROTINETTES JUSQU'À 25 KM/H

AtlantaSanad Assurance innove sur le marché marocain en lançant la première offre d'assurance dédiée aux utilisateurs de trottinettes électriques. Dans un contexte de croissance rapide de ces engins dans les centres urbains, la compagnie entend concilier sécurité routière, protection des usagers et respect de l'environnement.

L'offre couvre, en premier lieu, les dommages causés à des tiers au titre de la Responsabilité Civile. Elle propose, en complément, une protection étendue du conducteur incluant la prise en charge des frais médicaux et d'hospitalisation, ainsi que le versement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité. Adaptée aux trottinettes et draisennes électriques limitées à 25 km/h, la gamme se décline en formules modulaires: de la RC de base jusqu'aux options plus complètes intégrant la protection juridique et la garantie du conducteur.

Par cette initiative, AtlantaSanad ambitionne de sécuriser les nouveaux usages de mobilité urbaine tout en soutenant la transition vers des solutions plus durables. L'assureur rappelle que la clarification des risques, l'indemnisation rapide et l'accompagnement juridique sont déterminants pour l'adoption responsable de ces moyens de transport.



Née en 2020 de la fusion d'Atlanta et de Sanad au sein du Groupe Holmarcom, AtlantaSanad revendique une expertise centenaire et un ancrage national fort, s'appuyant sur plus de 360 agents exclusifs et 300 partenaires de courtage. La compagnie, active en Vie et Non-Vie, accélère sa transformation digitale et multiplie les partenariats, notamment avec CIH Bank, Crédit du Maroc et Barid Cash, afin d'élargir l'accès à des services innovants.

Engagée sur les plans social et environnemental, AtlantaSanad place la RSE au cœur de sa stratégie, avec des actions en faveur de l'éducation, de la santé, de l'inclusion et de la protection de l'environnement. Le lancement de cette offre s'inscrit dans cette logique, en contribuant à une mobilité plus sûre et plus vertueuse.



INDUSTRIE CAMION : RABAT DERRIÈRE ANKARA ET RIYAD

MOBILITÉ

Derrière la Turquie et l'Arabie saoudite, le Maroc se hisse à la troisième place régionale du marché des camions. Un classement révélateur d'une industrialisation qui gagne en maturité et en profondeur.

UNE DYNAMIQUE TIRÉE PAR L'ASSEMBLAGE ET LA LOGISTIQUE

Il y a des chiffres qui racontent une trajectoire, être troisième acteur régional sur le marché des camions n'est pas un trophée en soi, c'est un symptôme de vitalité. Au Maroc, l'essor du secteur des poids lourds s'inscrit dans une équation plus large : infrastructures logistiques en progression, politiques d'attractivité industrielle, proximité des grands marchés et montée en gamme des capacités d'assemblage. Dans le sillage des succès automobiles, le poids lourd trouve son pas.

Les maîtres-mots sont intégration et fiabilité. L'écosystème se tisse autour des assembleurs et des importateurs, avec un réseau de carrossiers, d'équipementiers et de services après-vente qui s'étoffe. Les plateformes portuaires, Tanger Med en tête, irriguent le pays et facilitent les flux, tandis que les zones industrielles offrent foncier, énergie et main-d'œuvre qualifiée. Résultat : la demande intérieure portée par le BTP, l'agro-industrie et l'e-commerce s'aligne sur une offre plus diverse, plus compétitive.



L'export, encore modeste, s'éveille. Des modèles adaptés aux marchés africains, robustes et simples à maintenir, trouvent leurs débouchés. Les accords commerciaux, la diplomatie économique et la connectivité maritime donnent un temps d'avance aux opérateurs installés au Maroc. Là où la Turquie capitalise sur sa profondeur industrielle et l'Arabie saoudite sur l'investissement massif, Rabat joue la carte de l'agilité : des chaînes courtes, une logistique huilée, une politique de contenu local progressive.

Mais l'ambition se heurte à des défis clairs : financement des flottes pour les PME, renouvellement du parc vieillissant, verdissement des motorisations, et rareté relative de certaines compétences techniques. Les réponses émergent. Solutions de leasing et facilités de crédit, programmes de formation, incitations à la décarbonation, expérimentation de motorisations GNV et électriques sur les courtes distances. Pas de révolution, mais une additive transformation.

Au fond, ce rang de troisième ne dit pas la fin de la route, mais le kilomètre franchi. Si le Maroc maintient sa discipline de politique publique, accélère sur la maintenance qualifiée et ouvre plus franchement la porte aux innovations énergétiques, alors le secteur des camions deviendra un pilier structurel, au même titre que l'automobile et l'aéronautique. Une force motrice, au sens propre.

CAN 2025: 723 BUS YUTONG POUR MUSCLER LE DISPOSITIF DE TRANSPORT MAROCAIN

TRANSPORT URBAIN



À un peu plus de trois mois du coup d'envoi de la Coupe d'Afrique des Nations (CAN 2025), le Maroc a réceptionné un premier lot de 723 bus produits par le constructeur chinois Yutong, appelé à structurer le transport des équipes, officiels et invités. La cérémonie de sortie de chaîne s'est tenue le 12 septembre à l'usine de Zhengzhou (Henan) en présence de représentants marocains, de dirigeants de Yutong et de médias locaux. Le groupe présente cette flotte comme « la plus avancée jamais livrée pour un événement sportif africain ».

LOGISTIQUE SPORTIVE: LE MAROC RECEPTIONNE UNE FLOTTE YUTONG ADAPTEE AUX CONDITIONS LOCALES

Conçus pour les conditions marocaines, les véhicules intègrent des solutions destinées à répondre à la chaleur prolongée, aux variations d'humidité et aux tempêtes de sable. Di Bei, directeur de la production haut de gamme et internationale, indique que des simulations de cycle de vie ont validé des objectifs de durabilité de 20 ans ou 2 millions de kilomètres, après 10 000 km d'essais en conditions extrêmes. Un travail ciblé sur châssis, suspensions et gestion thermique vise simultanément robustesse et confort.

Chaque bus embarque le « Blue Core System », suite logicielle d'optimisation énergétique et de gestion intelligente de la consommation, présentée comme un levier de réduction des coûts d'exploitation et des émissions associées. Un package de support opérationnel (formation conducteurs, maintenance préventive, logistique pièces) accompagne la livraison afin d'assurer une disponibilité maximale durant la compétition programmée du 21 décembre 2025 au 18 janvier 2026.

Au-delà de l'événement, l'opération illustre l'approfondissement de la coopération sino-africaine: depuis 2004, Yutong revendique plus de 22 500 véhicules vendus dans près de 50 pays du continent, 94 stations de maintenance et une usine KD en Éthiopie employant 2 000 personnes. « Yutong fournit des solutions complètes, pas seulement des véhicules », souligne An Xili, représentant client au Maroc. Cette flotte s'ajoute aux investissements engagés dans les stades, les infrastructures routières et la mobilité urbaine, le Royaume cherchant à projeter une image de maîtrise logistique et d'hospitalité structurée.

LODJ

WWW.PRESSPLUS.MA



LE KIOSQUE 2.0 DE L'ODJ MÉDIA

SCAN ME



PRESSPLUS EST LE KIOSQUE %100 DIGITAL & AUGMENTÉ
DE L'ODJ MÉDIA GROUPE DE PRESSE ARRISSALA SA
MAGAZINES, HEBDOMADAIRES & QUOTIDIENS...

QUE VOUS UTILISIEZ VOTRE SMARTPHONE, VOTRE TABLETTE OU MÊME VOTRE PC



MOBILITÉ URBAINE: RRA ANNULE DES PLATEFORMES TAXIS EN SOUS-SOL À LA CAPITALE

TRANSPORT URBAIN



Rabat Région Aménagement (RRA) a annoncé l'annulation de trois consultations architecturales portant sur l'aménagement de places publiques dans la capitale, chacune intégrant la réalisation d'une plateforme souterraine dédiée aux taxis.

AMÉNAGEMENT À RABAT: TROIS CONSULTATIONS ARCHITECTURALES AVORTEES POUR LES TAXIS

Ces projets, inscrits dans une logique de modernisation de l'espace public et de fluidification de la mobilité urbaine, visaient à réorganiser les points de prise en charge des voyageurs tout en libérant de l'espace en surface. Leur abandon relance le débat sur les priorités d'aménagement et les modèles de circulation au cœur de Rabat.

Selon les premières indications, ces consultations devaient définir des scénarios architecturaux et techniques combinant requalification paysagère, création de zones piétonnes et insertion de pôles de taxis en sous-sol, afin de réduire l'encombrement et d'améliorer la sécurité des usagers. L'annulation, qui intervient avant le lancement des phases opérationnelles, s'explique par un réexamen des contraintes budgétaires, techniques et d'intégration urbaine, ainsi que par la nécessité de coordonner ces aménagements avec d'autres chantiers structurants de mobilité et d'espace public.

Au-delà de l'impact immédiat sur le calendrier des transformations urbaines, la décision soulève des questions sur la stratégie globale de mobilité à Rabat: articulation avec le réseau de bus et de tramway, hiérarchisation des modes, et place du taxi dans l'écosystème des transports. Des voix plaident pour des solutions de surface plus modulaires et moins coûteuses, telles que des stations mieux signalées, des couloirs de desserte dédiés, ou des aires de rotation temporisées, en attendant une feuille de route unifiée.

RRA n'a pas détaillé de calendrier alternatif, mais indique travailler à des options d'aménagement compatibles avec les impératifs de durabilité, d'accessibilité et de qualité de vie. Les prochains arbitrages devraient préciser les contours d'une nouvelle approche, conciliant exigences de mobilité, contraintes patrimoniales et attentes des riverains.

GESTION DÉLÉGUÉE DES BUS À GRAND TÉTOUAN : VERS UNE CONCURRENCE ENTRE OPÉRATEURS PRIVÉS

TRANSPORT URBAIN



L'Établissement de coopération intercommunale (ECI) Achamal Al Gharbi se prépare à confier la gestion déléguée du transport par autobus dans les provinces de Tétouan, M'diq-Fnideq et Fahs-Anjra à un opérateur privé. Cette décision s'inscrit dans une volonté d'améliorer le service de transport urbain dans la région.

ECI ACHAMAL AL GHARBI LANCE UN APPEL À CONCURRENCE :

En 2023, la faisabilité de ce projet a été confiée au cabinet Auditas, qui a analysé les différentes options disponibles pour optimiser la gestion des bus. L'objectif est de garantir un service de qualité aux usagers tout en favorisant la concurrence entre les opérateurs privés.

Cette initiative vise également à moderniser le réseau de transport urbain et à répondre aux besoins croissants de la population en matière de mobilité.



DES BUS TOURISTIQUES À DOUBLE ÉTAGE SCANIA POUR DYNAMISER RABAT EN 2026

TRANSPORT URBAIN



Dans le cadre de ses efforts pour améliorer l'attractivité touristique, la ville de Rabat prévoit de lancer un service de bus touristiques en 2026. Pour ce faire, la société de développement local (SDL) Rabat Région Mobilité a choisi de s'associer avec le constructeur suédois Scania, reconnu pour ses véhicules de qualité.

RABAT RENFORCE SON ATTRACTIVITÉ TOURISTIQUE:



es nouveaux bus touristiques, qui seront à double étage, visent à offrir une expérience unique aux visiteurs de la capitale marocaine. Ce projet s'inscrit dans une stratégie plus large visant à dynamiser le secteur touristique de Rabat et à attirer davantage de visiteurs.

Scania, avec son expertise dans la fabrication de bus, fournira des véhicules adaptés aux besoins spécifiques du service touristique, contribuant ainsi à la modernisation des infrastructures de transport de la ville.

LODj

WWW.PRESSPLUS.MA

LE KIOSQUE 2.0 DE L'ODJ MÉDIA



**PRESSPLUS EST LE KIOSQUE 100% DIGITAL & AUGMENTÉ
DE L'ODJ MÉDIA GROUPE DE PRESSE ARRISSALA SA
MAGAZINES, HEBDOMADAIRES & QUOTIDIENS..**

www.pressplus.ma



SCAN ME!

**QUE VOUS UTILISIEZ VOTRE SMARTPHONE, VOTRE TABLETTE OU MÊME VOTRE PC,
PRESSPLUS VOUS APPORTE LE KIOSQUE DIRECTEMENT CHEZ VOUS**

CAR-POOR : L'ADDITION CACHÉE QUI FREINE LA RICHESSE DES MÉNAGES

KLAXON



Dans le roman de la réussite à crédit, l'automobile tient souvent le premier rôle. Peinture métallisée, mensualités "légères", selfie au volant : tout concourt à faire oublier une évidence économique têtue — une voiture n'est pas un actif, c'est une charge. Pire, c'est la charge la plus sous-estimée des budgets des ménages. Derrière l'étiquette du concessionnaire se cache un « tueur silencieux » de patrimoine : la somme de la dépréciation, du financement, de l'assurance, du carburant, des taxes et des réparations. Ajoutez l'opportunité perdue d'investir ces mêmes flux... et vous obtenez la mécanique bien huilée de l'appauvrissement discret.

REPRENDRE LE VOLANT DE SON BUDGET : MOBILITÉ OPTIMISÉE, CAPITAL LIBÉRÉ

Commençons par la physique froide des chiffres. Un véhicule neuf perd typiquement 10 à 15 % de sa valeur en sortant du showroom, puis 50 % environ au bout de cinq ans. Cette évaporation n'est pas un accident : c'est la nature d'un bien qui s'use, se démode et se remplace. Même un modèle « raisonnable » à environ 300 000 MAD finit par coûter — sur cinq ans — bien plus que son prix facial une fois intégrés assurance (souvent 18 000– 24 000 MAD/an pour un conducteur standard), énergie (selon usage et motorisation), entretien courant (pneus, freins, révisions) et aléas (pannes, pare-brise, électronique). Sans parler du coût du crédit : à 6–7 % TAEG sur 90 % du prix, vous ajoutez plusieurs milliers d'euros d'intérêts au simple privilège d'utiliser un bien qui, chaque mois, vaut moins.

On me rétorque souvent : « Oui, mais j'ai besoin d'une voiture pour travailler. » C'est parfois vrai. C'est même tout l'enjeu : distinguer la mobilité comme fonction économique (accéder à l'emploi, au soin, à la famille) de la voiture comme symbole social. Le marketing vend du statut, pas du service. Et il est redoutablement efficace : les mensualités paraissent « gérables » ; le coût total, lui, reste invisible. Résultat : une classe moyenne « car-poor », solvable pour la banque, mais trop serrée pour épargner. Le patrimoine ne se construit pas avec des mensualités ; il se construit avec des actifs qui composent.

L'opportunité manquée est la variable que l'on oublie systématiquement. Prenez le raisonnement suivant : au lieu de consacrer 7800 MAD par mois à un véhicule neuf (crédit, assurance, énergie, entretien), vous affectez 4000 MAD à une solution de mobilité moins coûteuse (occasion récente, transport combiné, covoiturage, vélo électrique, location ponctuelle) et investissez les 3500 MAD d'écart dans un fonds indiciel large. Sur cinq ans à 7–10 % de rendement annualisé, vous bâtissez 250 000 à 280 000 MAD de capital net... pendant que l'auto flamboyante neuve a perdu la moitié de sa valeur. Multipliez ce différentiel par deux cycles automobiles (dix ans) et vous changez littéralement la trajectoire financière d'un foyer : apport immobilier, fonds d'urgence, retraite complémentaire ou capital entrepreneurial.

Faut-il pour autant renoncer à la voiture ? Non. Il faut la remettre à sa juste place : un outil à optimiser, non un totem à financer. Trois principes suffisent à réconcilier mobilité et enrichissement.

Peinture neuve, patrimoine en panne : la vérité sur le coût total de l'auto

D'abord, achetez dans la « zone douce » du cycle : 3 à 4 ans d'âge et 30 à 60 000 km, là où la courbe de dépréciation s'aplatit mais où les technologies de sécurité et la fiabilité restent au rendez-vous. Entre le neuf et cet âge-là, l'économie d'achat peut atteindre 25 à 35 % pour un service quasiment identique.

Ensuite, sanctuarisez une règle d'or budgétaire : l'ensemble des frais de transport (mensualité/leasing, assurance, énergie, stationnement, entretien) ne doit pas dépasser 15 % du revenu net du foyer. Au-delà, vous basculez statistiquement dans la zone où la voiture « mange » l'épargne.

Enfin, gardez vos véhicules plus longtemps. Le gain patrimonial commence réellement après la fin du financement : chaque année supplémentaire d'usage « sans mensualité » que vous sécurisez par un entretien préventif rigoureux (et quelques gestes simples appris soi-même) se transforme en épargne disponible. Dix ans est un bon repère ; douze ans n'a rien d'héroïque pour un modèle bien choisi.

La transition énergétique, l'électrification et la montée des logiciels embarqués ajoutent une couche de complexité. Les véhicules électriques déplacent les postes de coût (énergie moins chère, entretien moindre, mais prix d'achat et assurance parfois plus élevés, incertitudes de valeur résiduelle selon technologie et aides publiques). Là encore, l'arbitrage doit rester économique, pas idéologique : calculez le coût total de possession local (TCO) sur 5-8 ans, intégrant la fiscalité, l'usage réel et la valeur de revente plausible. Dans bien des cas urbains et périurbains, un véhicule électrique d'occasion récente combiné à une recharge domestique nocturne devient déjà le choix rationnel ; ailleurs, un thermique sobre ou un hybride d'occasion restera la meilleure équation. Le bon choix n'est pas universel, il est contextuel.

Reste la dimension sociale : l'applaudimètre valorise la carrosserie neuve ; vos comptes valoriseront la liberté future. La question n'est pas « quelle voiture me rendra crédible ? », mais « quelle stratégie de mobilité maximisera ma capacité d'investissement ? ». À long terme, les bilans récompensent les actifs patients, pas les capots étincelants.



Un patrimoine se bâtit par addition d'arbitrages lucides. Reprendre la main sur la ligne « transport » du budget n'est ni une privation, ni un renoncement : c'est un repositionnement. Moins de vanité, plus de valeur. Moins de couple moteur, plus d'intérêts composés. Au bout de la route, le vrai luxe n'est pas garé dans le garage ; il dort sur votre compte-titres.



CYBERATTQUES MONDIALES: DE JAGUAR LAND ROVER À ASAHI, L'INDUSTRIE À L'ARRÊT.

KLAXON

Deux offensives informatiques majeures ont frappé l'industrie au Royaume-Uni et au Japon. Jaguar Land Rover a stoppé sa production après une intrusion dans ses systèmes centraux; Asahi a vu commandes, expéditions et service client paralysés. Au-delà des pertes financières, ces incidents révèlent la vulnérabilité opérationnelle des chaînes industrielles face au risque cyber.



Double choc cyber: usines stoppées au Royaume-Uni et au Japon

L'industrie mondiale subit un double choc cyber. Au Royaume-Uni, Jaguar Land Rover a été contrainte d'interrompre ses lignes de production, ses systèmes centraux ayant été compromis. L'impact est immédiat: des dizaines de millions de livres sterling de pertes par semaine et une fragilisation en cascade de la supply chain. Mesure exceptionnelle, Londres s'est porté garant d'un prêt de 1,5 milliard de livres pour amortir le coup.

Au Japon, le brasseur Asahi affronte une panne sèche opérationnelle: commandes, expéditions et service client à l'arrêt, plusieurs sites de production stoppés. Détenant près d'un tiers du marché domestique, le groupe navigue désormais dans l'incertitude, avec des répercussions qui dépassent le seul manque à gagner.

Ces attaques confirment la montée en puissance d'une cybercriminalité capable de neutraliser des fleurons industriels en quelques instants. L'effet domino sur la production, la logistique et la trésorerie souligne que la cybersécurité est devenue un pilier de la résilience économique :

Formation des salariés: seulement 45% participent activement aux programmes de sensibilisation, malgré des dispositifs proposés par deux tiers des entreprises (enquête Ipsos pour Riot, exclusive L'Usine Digitale).

Le manque de temps demeure l'obstacle numéro un.

Secteurs ciblés: l'administration publique reste la première cible en Europe, devant les transports et les services numériques (ENISA). Le ransomware demeure la menace la plus déstabilisatrice, bien qu'en recul de 11% sur un an.

Solutions et marchés: Microsoft lance le Security Store, un app store cybersécurité pour solutions SaaS, avec création et déploiement d'agents Copilot dédiés. Eviden et Vates dévoilent une pile de virtualisation 100% européenne, combinant serveurs BullSequana SH et Vates VMS open source, alternative aux offres américaines.

Stratégies industrielles: Seclab, issu du nucléaire et repris par Michel Van Den Berghe, veut s'imposer comme champion européen de la cybersécurité industrielle, avec un boîtier de coupure physique des réseaux OT pour contrer les intrusions.

Données et plateformes: Opendatasoft devient Huwise, avec l'ambition de mener le marché des data product marketplaces à l'international.

Inovie Labosud: 3,2 millions de personnes potentiellement concernées par un accès non autorisé. Données compromises: identité, coordonnées, informations de couverture sociale et de mutuelle, ainsi que caractéristiques des tests de laboratoire. Pas d'exposition de données bancaires ni de mots de passe, selon l'entreprise.

Mondoo: 17,5 M\$ pour accélérer sa plateforme d'agentic vulnerability management. Des agents IA identifient, priorisent et remédient en temps réel, au-delà des scanners classiques.

Cnil x Inria: nouveau partenariat sur la protection des données, l'évaluation des algorithmes et systèmes d'IA. Au programme: ateliers, conférences, outils pédagogiques, formations et échanges d'experts.

Cisco — campagne ArcaneDoor: exploitation de zero-day visant des pare-feux Cisco. L'Anssi et d'autres agences appellent à des mesures immédiates face à une menace persistante et difficile à éradiquer.

De la formation au durcissement des systèmes, en passant par l'outillage et la gouvernance, l'urgence est à une approche holistique. Les récentes attaques prouvent que l'arrêt d'une usine peut désormais se jouer en quelques lignes de code.

L'AUTOMOBILE MONDIALE FACE À SES DÉMONS..

KLAXON



L'industrie automobile mondiale traverse aujourd'hui une zone de turbulence dont les racines plongent bien plus loin que les crises conjoncturelles récentes. Derrière les annonces de fermetures d'usines, de suppressions d'emplois et de restructurations, se cache une vérité dérangeante : le problème de surcapacité n'a rien de soudain. Il s'est construit au fil des années, à coups de décisions de gestion différées, de paris risqués et d'aveuglement face aux évolutions du marché mondial.

Automobile mondiale : la facture salée des erreurs de gestion

Pendant plus de sept ans, les constructeurs ont accumulé les excès, repoussant sans cesse l'échéance des ajustements nécessaires. Ils ont préféré surfer sur des périodes de croissance, plutôt que de se préparer à la contraction inévitable des marchés. Aujourd'hui, les plans sociaux et les restructurations brutales apparaissent comme la conséquence directe de cette absence de lucidité.

Le cas de Nissan illustre parfaitement cette dynamique. La firme japonaise a annoncé la fermeture de sept usines et la suppression de 21 000 postes d'ici 2025. Ce n'est pas un choix idéologique, mais un constat d'échec : faute d'avoir régulé progressivement ses capacités de production, elle se retrouve contrainte à des mesures drastiques. Cette situation n'est pas isolée. Elle révèle un problème systémique au sein d'une industrie qui peine à anticiper les chocs, préférant réagir dans l'urgence plutôt que de planifier avec méthode.

Ce retard de gestion est d'autant plus dramatique que les facteurs externes ne manquent pas : montée en puissance de l'électrique, crise climatique, exigences réglementaires, et surtout recomposition géopolitique. Dans ce contexte, la myopie managériale se paie au prix fort.

Surcapacité et guerres commerciales : l'industrie automobile au pied du mur

À cette surcapacité structurelle se sont ajoutées des secousses politiques. Les tarifs douaniers imposés par l'administration Trump, visant aussi bien la Chine que des alliés traditionnels comme le Canada, le Mexique ou le Brésil, ont bouleversé les chaînes d'approvisionnement. L'industrie automobile, par essence mondialisée, a vu ses coûts exploser.

Les pièces et composants, frappés par des droits allant de 15 % à 30 %, ont contraint les constructeurs à revoir entièrement leur stratégie industrielle. Produire là où l'on vend n'est plus une option, mais une obligation. D'où le choix de Nissan et d'autres acteurs japonais de relocaliser une partie de leur production aux États-Unis, pour contourner les barrières tarifaires. Mais cette adaptation a un coût : fermetures d'usines dans les pays d'origine, pertes d'emplois et recomposition douloureuse des territoires industriels.

Au milieu de ce chaos, certains discours séduisants circulent, promettant des solutions miracles. L'idée que les cryptomonnaies pourraient absorber ou réduire la dette colossale des États-Unis en est l'exemple le plus frappant. Or, la réalité économique est implacable : le marché global des cryptos avoisine les 4 000 milliards de dollars, quand la dette américaine dépasse les 35 000 milliards. Imaginer que l'un puisse combler l'autre relève de la fiction. Cette illusion traduit une volonté d'échapper à la complexité des réalités économiques par des raccourcis séduisants mais irréalistes.

Ce que révèle la crise actuelle, c'est l'importance de la prévoyance et de l'ajustement progressif. Gérer la capacité de production n'est pas un exercice ponctuel, mais un processus continu. Les managers qui repoussent les décisions difficiles préparent, sans le savoir, des crises futures. À l'inverse, une gestion agile, capable de réduire ou d'augmenter les volumes au gré des signaux de marché, permet d'éviter les chocs brutaux.

La transformation de Nissan est donc autant un avertissement qu'un symptôme. Elle rappelle que la mondialisation, si elle offre des opportunités, impose aussi une discipline et une anticipation de chaque instant. Les guerres commerciales, loin d'être des accidents isolés, sont devenues des instruments de politique économique. Ne pas en tenir compte revient à ignorer une variable centrale dans l'équation industrielle.

L'automobile se trouve face à un choix : persister dans des logiques anciennes, faites d'expansion effrénée et de réponses tardives, ou embrasser une nouvelle culture managériale fondée sur l'anticipation, la sobriété et la flexibilité. Le passage vers l'électrique, l'intégration de nouvelles technologies et l'exigence de durabilité environnementale ne laissent plus de place aux erreurs du passé.

Les prochains dirigeants devront accepter que la croissance ne peut être perpétuelle et que la stabilité repose sur des ajustements constants. À défaut, l'histoire récente de Nissan et d'autres constructeurs deviendra la norme, avec son lot de drames sociaux et de territoires dévastés.

L'industrie automobile mondiale, pilier du commerce et de l'emploi, a toujours été un miroir des dynamiques économiques et politiques mondiales. Aujourd'hui, ce miroir reflète l'urgence d'un changement profond, avant que les crises à répétition ne l'ébranlent durablement.



LODj

WWW.PRESSPLUS.MA



LE KIOSQUE 2.0 DE L'ODJ MÉDIA



PRESSPLUS EST LE KIOSQUE %100 DIGITAL & AUGMENTÉ DE L'ODJ
MÉDIA GROUPE DE PRESSE ARRISSALA SA

MAGAZINES, HEBDOMADAIRES & QUOTIDIENS...

QUE VOUS UTILISIEZ VOTRE SMARTPHONE, VOTRE TABLETTE OU MÊME VOTRE PC



MOI AUSSI, JE VEUX MA VOITURE ÉLECTRIQUE SUBVENTIONNÉE !

KLAXON



L'ère de la voiture électrique n'est plus une utopie futuriste. Partout, dans les rues de Paris, Madrid ou Berlin, les citoyens conduisent des modèles propres, silencieux et surtout... subventionnés par l'État. Les pays européens ont compris que la transition écologique ne se décrète pas par de grands discours : elle se finance, se soutient et se démocratise. Chez nous, au Maroc, alors même que les grands constructeurs chinois – BYD, Geely, Haval, SAIC, GM – débarquent avec des gammes 100 % électriques, la question se fait brûlante : pourquoi n'avons-nous pas encore droit, nous citoyens, à une vraie politique de prime à l'achat pour franchir le cap ?

Le paradoxe marocain : usine mondiale mais marché local oublié

L'ère de la voiture électrique n'est plus une utopie futuriste. Partout, dans les rues de Paris, Madrid ou Berlin, les citoyens conduisent des modèles propres, silencieux et surtout... subventionnés par l'État. Les pays européens ont compris que la transition écologique ne se décrète pas par de grands discours : elle se finance, se soutient et se démocratise.

Chez nous, au Maroc, alors même que les grands constructeurs chinois – BYD, Geely, Haval, SAIC, GM – débarquent avec des gammes 100 % électriques, la question se fait brûlante : pourquoi n'avons-nous pas encore droit, nous citoyens, à une vraie politique de prime à l'achat pour franchir le cap ?

Ironie du sort, le Maroc est devenu en quelques années une plateforme industrielle stratégique pour les batteries et véhicules électriques. Les investissements chinois affluent : six géants des batteries (CNGR, BTR, Gotion...) injectent des milliards dans nos zones industrielles, notamment à Tanger et à Kénitra. Le Royaume est courtisé pour ses métaux stratégiques, son hub portuaire, sa main-d'œuvre qualifiée.

Bref, le Maroc est en passe de devenir un exportateur majeur de voitures électriques. Mais dans nos rues, combien de Marocains peuvent s'en offrir une sans assistance financière ? La réponse est simple : une infime minorité.

En Europe, la voiture électrique a explosé grâce aux subventions. La France, par exemple, propose jusqu'à 4 000 euros de bonus écologique pour tout véhicule électrique à moins de 45 000 €, et 2 000 € jusqu'à 60 000 €. L'Allemagne, avant de réduire ses aides récemment, avait accordé jusqu'à 6 000 €. Résultat : en 2024, près de 20 % des voitures neuves vendues en Europe étaient électriques.

Ces pays savent que le citoyen moyen ne peut pas absorber seul la différence de prix entre un modèle thermique et son équivalent électrique. C'est donc l'État qui compense, car il y trouve un bénéfice collectif : réduction des émissions, baisse de la pollution urbaine, stimulation industrielle.

Certains diront : « Oui, mais les voitures électriques coûtent trop cher pour les Marocains. » Ce n'est plus vrai.

Prenons la BYD Seagull, lancée récemment au Maroc : autonomie de 445 km, recharge rapide en 30 minutes, batterie sécurisée, et surtout un prix affiché à 199 900 dirhams. Une révolution. Pour la première fois, une voiture électrique fiable et moderne se positionne sous la barre psychologique des 200 000 DH.

Geely propose son Geometry C, SUV familial, tandis que Kia innove avec son modèle EV en abonnement, accessible dès 7 900 DH par mois, tout compris (assurance et recharge incluses). Ces offres montrent que l'écosystème est prêt. Il manque une seule pièce au puzzle : la subvention publique.

Plaidons sans détour. Une prime nationale de 50 000 DH pour l'achat d'une voiture électrique aurait plusieurs effets bénéfiques :

Social et démocratique : elle élargirait l'accès à la classe moyenne, aujourd'hui exclue.

Environnemental : le transport représente une grande part des émissions urbaines ; moins de diesel, c'est un air plus sain.

Industriel : un marché local dynamique justifierait des investissements plus massifs dans l'assemblage et la distribution.

Politique : le Maroc enverrait un signal clair de modernité, cohérent avec ses ambitions climatiques (COP, neutralité carbone).

À long terme, la subvention coûterait moins cher que les dépenses de santé liées à la pollution atmosphérique ou les importations massives de carburants fossiles.

En 2023, un projet avait émergé avec la GIZ (coopération allemande) : instaurer un système de bonus-malus. Les véhicules polluants plus taxés, les véhicules propres récompensés. Une idée brillante, mais restée dans les tiroirs.

Au lieu de laisser pourrir ce chantier, pourquoi ne pas le remettre à l'ordre du jour ? La fiscalité écologique n'est pas une punition, c'est une boussole : elle oriente la consommation vers le vert.

On ne peut pas se targuer d'être un leader africain de la mobilité électrique – en accueillant usines, investisseurs et forums – tout en laissant nos citoyens rouler dans des véhicules thermiques vieillissants.

Sans subventions, la transition restera un slogan de conférence. Avec elles, elle deviendra une réalité tangible, visible dans les rues de Rabat, Casablanca, Marrakech ou Agadir.

Le Maroc se prépare à accueillir le monde en 2030. Imagine-t-on les cortèges de touristes, journalistes, officiels débarquer dans un pays où les taxis roulent au diesel noirci et où les bornes de recharge sont encore rares ?

Ce serait un contre-sens. L'organisation de cet événement planétaire doit devenir un accélérateur de la mobilité électrique. Et cela passe par une volonté politique forte : rendre l'électrique accessible à tous, pas seulement à une élite.

Cet édito n'est pas un caprice. C'est un appel. Moi aussi, je veux ma voiture électrique subventionnée. Pas comme un luxe, mais comme un droit à respirer un air plus pur, à rouler dans un pays qui croit en son avenir, à participer à une révolution qui ne doit pas rester réservée aux autres.

Le Maroc a les ressources, les usines, les investisseurs. Il ne lui manque que le courage de mettre ses citoyens au volant de ce futur déjà présent.



BYD DÉPASSE TESLA TANDIS QUE L'EUROPE RÉÉQUILIBRE SA TRANSITION



Confronté simultanément à la pression tarifaire américaine, à l'offensive des constructeurs chinois et aux coûts de la transition électrique, le marché automobile européen vit une phase de recomposition rapide. Pilier industriel (plus de 7 % du PIB de l'UE, plus de 13 millions d'emplois), il doit arbitrer entre compétitivité-coût, innovation technologique et objectifs climatiques.

IMMATRICULATIONS 2025: REcul LÉGER, BASCULE ACCÉLÉRÉE VERS L'ÉLECTRIFIÉ

Selon l'ACEA, les immatriculations dans l'UE ont reculé de 0,7 % sur les sept premiers mois de 2025 par rapport à 2024, malgré un mois de juillet dynamique (+7,4 %) tiré par Volkswagen et Renault, tandis que Stellantis fléchissait. Tesla, en forte contre-performance (-40,2 %), voit sa part tomber à 0,7 % (1,3 % un an plus tôt), dépassée pour la première fois par le chinois BYD qui atteint 1,2 % après avoir plus que triplé ses volumes.

Le segment électrifié reste le moteur structurel de la demande: véhicules électriques à batterie (BEV) et hybrides rechargeables enregistrent leurs meilleures progressions respectives depuis août 2024 et janvier 2023. Plus d'un million de voitures électriques ont été immatriculées sur la période, et l'ensemble des motorisations électrifiées (hybrides simples inclus) représente désormais 59,8 % des immatriculations, contre 51,1 % en juillet 2024. L'Allemagne (+38,4 %), la Belgique (+17,6 %) et les Pays-Bas (+6,5 %) concentrent plus de 60 % des immatriculations BEV, consolidant un noyau de marché avancé.

LODj

WWW.PRESSPLUS.MA

I-MAGS SPÉCIAUX VOS MAGAZINES THÉMATIQUES & INTERACTIFS



**MAGAZINES SPÉCIAUX HYPER CONNECTÉS, AUGMENTÉS
ET FEUILLETABLES EN LIGNE SANS MODÉRATION**

www.pressplus.ma



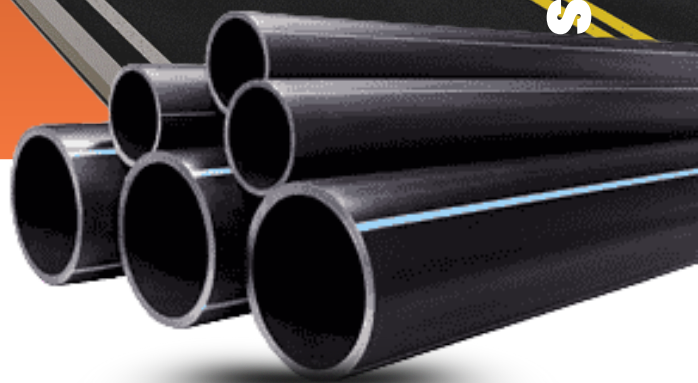
SCAN ME!

QUE VOUS UTILISIEZ VOTRE SMARTPHONE, VOTRE TABLETTE OU MÊME VOTRE PC,
PRESSPLUS VOUS APORTE LE KIOSQUE DIRECTEMENT CHEZ VOUS

CASABLANCA: CID MANDATÉ POUR LA MAÎTRISE D'ŒUVRE DES TRAVAUX DE VOIRIE ET D'ASSAINISSEMENT

INFRASTRUCTURES

La commune de Casablanca confie au Conseil Ingénierie et Développement (CID) la maîtrise d'œuvre des études et du suivi des chantiers de voirie. Objectif: diagnostiquer l'état des infrastructures, identifier les dégradations et proposer des aménagements adaptés pour accélérer la mise à niveau urbaine.



CASABLANCA ACCÉLÈRE SUR LA VOIRIE:

La métropole engage une nouvelle phase de modernisation de ses infrastructures routières et de ses réseaux d'assainissement. Sous la présidence de Nadia Rmili, la commune a retenu le Conseil Ingénierie et Développement (CID) pour assurer la maîtrise d'œuvre des études et du suivi opérationnel des travaux de voirie.

Selon les termes de la mission, le bureau d'études devra:

- Réaliser un état des lieux détaillé des chaussées, trottoirs et ouvrages de drainage;
- Détecter et cartographier les dégradations (fissures, affaissements, nids-de-poule, défauts de signalisation et d'éclairage public);
- Évaluer la capacité et la résilience des réseaux d'assainissement pluvial et usé;
- Proposer un programme d'aménagements adaptés: réfections ciblées, renforcement des structures, recalibrage de la collecte des eaux, amélioration de la sécurité et de l'accessibilité;
- Assurer le suivi des chantiers, le contrôle qualité et le respect des délais et budgets.

Cette démarche s'inscrit dans une stratégie plus large de requalification urbaine, visant à fluidifier la circulation, réduire la vulnérabilité aux inondations et améliorer le confort des usagers. La commune mise sur une approche par priorités, fondée sur le diagnostic technique et l'impact sur la mobilité, afin d'optimiser l'allocation des ressources.

La désignation de CID doit permettre de structurer la conduite de projet: phasage des travaux pour limiter la gêne, coordination avec les opérateurs de réseaux (eau, électricité, télécoms), et intégration des standards de durabilité, notamment dans le choix des matériaux et le drainage urbain.

Prochaines étapes :

- Finalisation du diagnostic et hiérarchisation des tronçons à traiter;
- Lancement des appels d'offres travaux selon le phasage retenu;
- Démarrage des chantiers prioritaires, avec dispositif d'information des riverains et des usagers.

AUTOROUTES DU MAROC : UN CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ DE 2,9 MMDH À FIN JUIN 2025

INFRASTRUCTURES



À la fin du premier semestre 2025, Autoroutes du Maroc (ADM) a annoncé un chiffre d'affaires consolidé de 2,9 milliards de dirhams (MMDH), marquant une augmentation de 13 % par rapport à l'année précédente. Cette croissance est principalement attribuée à la progression de ses activités d'exploitation et de construction.

INVESTISSEMENTS ET RÉDUCTION DE LA DETTE :

Le chiffre d'affaires social pour le deuxième trimestre s'est établi à 1,1 MMDH, affichant une hausse de 17 %. Les activités d'exploitation ont enregistré une progression significative de 17 %, tandis que le chiffre d'affaires de la construction a crû de 14 %.

Les investissements bruts d'ADM ont atteint 469 millions de dirhams (MDH), représentant une augmentation de 14 %. Ces investissements sont principalement liés au projet de l'autoroute Tit Mellil-Berrechid ainsi qu'aux travaux des nœuds Sidi Maârouf et Aïn Harrouda.

Le cumul des investissements nets s'est élevé à 71,2 MMDH, en progression de 2 %. Parallèlement, ADM a réussi à réduire sa dette consolidée de 3 %, atteignant 33,1 MMDH, tandis que la dette sociale a diminué de 5 %, s'établissant à 34,8 MMDH.



RADARS DE VITESSE : 77 MDH INVESTIS PAR LA NARSA ENTRE 2022 ET 2025

INFRASTRUCTURES



Entre 2022 et 2025, l'Agence nationale de la sécurité routière (NARSA) a engagé environ 77 millions de dirhams pour étoffer et moderniser l'arsenal national de contrôle de la vitesse. Cet effort budgétaire soutenu s'inscrit dans une stratégie assumée : renforcer la dissuasion et objectiver les infractions grâce à des équipements de dernière génération. Mais il suscite aussi des interrogations quant à l'adéquation de certains appareils aux réalités du réseau routier marocain et à la typologie dominante des accidents.

SÉCURITÉ ROUTIÈRE : LA NARSA MISE SUR UNE FLOTTE DE RADARS HIGH-TECH CONTROVERSÉE

Les acquisitions ont porté sur une palette large de dispositifs : radars portables utilisés lors d'opérations ciblées, radars embarqués intégrés aux véhicules de la Sûreté nationale et de la Gendarmerie royale pour des contrôles en mouvement, appareils sur trépied déployés de façon ponctuelle, ainsi que de récentes unités fixes de grande taille, à l'esthétique massive rappelant l'imaginaire de la science-fiction des années 1980. Cette diversification vise à couvrir différents contextes d'infraction : axes interurbains rapides, traversées périurbaines, zones accidentogènes ou points noirs identifiés.

Dans le discours institutionnel, ces investissements répondent à un triple objectif : réduire la vitesse moyenne, augmenter la probabilité de sanction perçue et collecter des données fines pour éclairer les politiques publiques. Toutefois, certains observateurs questionnent la part accordée au seul facteur vitesse, alors que d'autres causes récurrentes (non-respect des priorités, infrastructure déficiente, visibilité nocturne, fatigue) demeurent.

La problématique de l'appropriation opérationnelle est également posée : calibration rigoureuse, maintenance préventive, formation des équipes d'exploitation et articulation transparente avec le traitement des procès-verbaux conditionnent l'impact réel. Sans indicateurs publiés sur le différentiel de sinistralité avant/après déploiement, le débat sur l'efficacité demeure ouvert.

En toile de fond, la question centrale persiste : la montée en gamme technologique suffit-elle à infléchir durablement l'accidentalité ou doit-elle s'accompagner d'un rééquilibrage vers l'éducation routière, l'ingénierie des infrastructures et l'analyse fine des comportements ? Le chantier reste stratégique.





INFRASTRUCTURES : LA SDL NOUACEUR DÉVELOPPEMENT DÉMARRE LA CONSTRUCTION DE LA RP3011

La **SDL Nouaceur Développement** a annoncé le lancement imminent des travaux pour la construction de la route provinciale RP3011, un projet essentiel qui reliera la province de Nouaceur à l'agglomération casablancaise. Ce nouvel axe routier s'inscrit dans une série de grands chantiers visant à améliorer l'infrastructure routière de la région Casablanca-Settat.



UN PROJET AU CŒUR DE LA DYNAMIQUE RÉGIONALE :

La RP3011 est considérée comme un projet prioritaire dans le cadre des efforts d'amélioration des infrastructures routières. Ce tracé stratégique reliera, d'un côté, Bouskoura au pont de l'ONCF 4011 en traversant Nouaceur, et de l'autre, le giratoire de Sidi Maârouf à l'autoroute A1. Cette nouvelle route est conçue pour jouer un rôle crucial tant au niveau local qu'à l'échelle métropolitaine, en facilitant les échanges et en désengorgeant le trafic dans une région en pleine expansion.

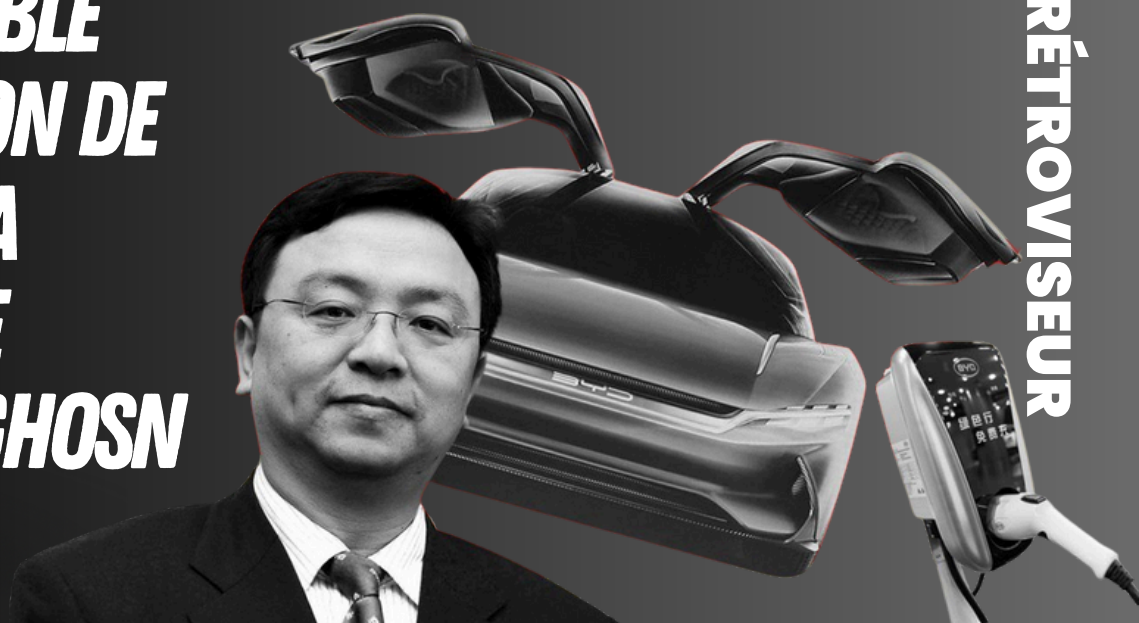
Un axe complémentaire aux grands chantiers en cours

Ce projet s'inscrit dans la continuité d'autres grands chantiers routiers en cours dans la région, tels que l'autoroute Tit Mellil-Berrechid et l'aménagement du nœud de Sidi Maârouf. L'amélioration de ces infrastructures vise à soutenir le développement économique et à répondre aux besoins croissants de mobilité des habitants de la région. Avec le lancement de la RP3011, la SDL Nouaceur Développement réaffirme son engagement envers la modernisation des infrastructures et le développement durable de la région Casablanca-Settat.



RP3011

L'INÉVITABLE ASCENSION DE BYD ET LA LEÇON DE CARLOS GHOSN



RÉTROVISEUR

Le secteur automobile mondial est à un tournant. Alors que l'Occident débat encore de la vitesse de transition vers l'électrique et de la survie des moteurs thermiques, la Chine impose déjà un tempo que nul ne peut ignorer. Parmi ses champions, BYD (Build Your Dreams) se distingue par une croissance fulgurante et une stratégie qui fait figure d'école. Carlos Ghosn, fin connaisseur de cette industrie qu'il a dirigée au plus haut niveau, met les mots sur une évidence : ceux qui fuient la concurrence s'exposent à disparaître, tandis que ceux qui acceptent de s'adapter survivront.

BYD et la nouvelle loi de Darwin industrielle

Cette remarque, simple en apparence, décrit une transformation profonde. Pendant des décennies, les constructeurs chinois ont été considérés comme des outsiders, accusés de copier, de bricoler ou de produire « au rabais ». Aujourd'hui, ce jugement semble désuet. En l'espace de vingt ans, la Chine a bâti un écosystème complet : ingénierie, batteries, infrastructures de recharge, design et distribution. Là où d'autres s'éparpillent entre visions contradictoires, Pékin a choisi la ligne droite : investir massivement dans la mobilité électrique, jusqu'à devenir la première puissance mondiale dans ce domaine.



BYD n'est pas une simple success story entrepreneuriale, mais l'incarnation d'une stratégie nationale. Soutenu par un État stratège, le groupe s'est imposé comme l'un des rares constructeurs capables de maîtriser toute la chaîne de valeur : des batteries au véhicule complet, en passant par le logiciel embarqué. C'est précisément cette intégration verticale qui lui permet d'offrir des prix agressifs sans sacrifier la qualité.

Cette approche contraste avec les constructeurs traditionnels, notamment en Europe, encore prisonniers de chaînes d'approvisionnement dispersées et coûteuses. Le modèle chinois bouscule la donne : en rendant l'électrique accessible à une classe moyenne mondiale, il accélère une transition que beaucoup en Occident auraient voulu étaler sur plusieurs décennies.

Carlos Ghosn : s'adapter ou disparaître, la leçon chinoise

Face à cette montée en puissance, certains acteurs choisissent la fuite. Quitter le marché chinois ou réduire leur exposition à la concurrence locale est une tentation réelle. Mais, comme le rappelle Carlos Ghosn, cette stratégie est vouée à l'échec. Car la Chine n'est plus seulement un marché : elle est devenue le cœur battant de l'innovation automobile mondiale.

Renoncer à y être présent, c'est se condamner à l'obsolescence. Car les standards fixés à Shenzhen ou Shanghai seront demain ceux du monde entier. Les entreprises qui se retirent ratent non seulement la manne d'un marché colossal, mais aussi le laboratoire technologique qui définit les règles du jeu. L'argument ne vaut pas seulement pour les multinationales occidentales, mais aussi pour les constructeurs émergents qui devront choisir entre s'aligner ou périr.

Ce qui se joue aujourd'hui ressemble à une sélection naturelle. Les constructeurs qui s'accrochent aux certitudes d'hier risquent d'être balayés. Ceux qui réinventent leur modèle, en s'ouvrant aux nouvelles technologies, aux partenariats stratégiques et à l'agilité industrielle, ont une chance de survivre. Mais cette chance se paie cher : elle exige d'abandonner le confort des positions acquises et d'affronter une concurrence frontale, là où elle est la plus rude.

Toyota, longtemps cité comme modèle de résilience et d'efficacité, en est l'illustration paradoxale. Le géant japonais, malgré son aura, doit affronter la critique : avoir trop tardé à miser sur le tout-électrique. La leçon est claire : même les plus grands peuvent trébucher lorsqu'ils sous-estiment la vitesse d'un changement de paradigme.

Pour un pays comme le Maroc, dont l'industrie automobile est devenue un pilier économique, ces bouleversements mondiaux ne sont pas abstraits. Nos usines, nos chaînes de production et nos accords commerciaux sont directement concernés.

L'arrivée massive de constructeurs chinois dans les salons marocains, comme on le voit à l'Auto Expo 2025, annonce une recomposition du paysage. Le consommateur marocain, de plus en plus exigeant et connecté aux tendances mondiales, ne se satisfera pas longtemps de modèles dépassés ou surévalués.

La question est donc double : nos industries locales sauront-elles se greffer sur cette dynamique ou resteront-elles de simples sous-traitants ? Et nos décideurs politiques auront-ils le courage de poser les conditions d'une véritable souveraineté industrielle, plutôt que de subir les flux venus d'ailleurs ?

En définitive, l'analyse de Carlos Ghosn n'est pas un simple commentaire sur l'automobile, mais une parabole sur le monde économique contemporain. Fuir la concurrence, c'est disparaître. S'y confronter, c'est souffrir, mais peut-être survivre. La Chine, avec BYD en tête de file, ne fait que rappeler cette loi élémentaire du capitalisme. L'électrique n'est plus une option : c'est un champ de bataille. Et sur ce champ, seuls les plus adaptatifs, pas forcément les plus anciens ni les plus riches, écriront l'avenir.



IMPORTATIONS AUTOMOBILES 2024 : 151.755 VOITURES DÉDOUANÉES, RECETTES EN HAUSSE DE 12%

RÉTROVISEUR

L'Administration des Douanes et Impôts Indirects (ADII) fait état de 151.755 voitures de tourisme dédouanées au Maroc en 2024, soit une progression de 6% par rapport à l'exercice précédent. Ce rythme de croissance confirme la solidité de la demande dans un contexte de normalisation progressive des chaînes d'approvisionnement après les tensions logistiques des dernières années.



LECTURE STRUCTURÉE DES CHIFFRES DE L'ADII : CASABLANCA CAPTE 63% DES FLUX, MIX VALEUR EN AMÉLIORATION

La hausse résulte d'une double dynamique : les importations de véhicules neufs ont augmenté de 5%, tandis que le segment des voitures d'occasion affiche une accélération nettement plus marquée de 15%. Cette divergence suggère un arbitrage financier de la part des ménages et entreprises en faveur de produits à ticket d'entrée plus modéré, conjointement à une reconstitution de l'offre formelle sur l'occasion après une phase de pénurie relative sur certains modèles neufs.

Les recettes issues des opérations de dédouanement ont atteint 7.007 millions de dirhams, en hausse de 12%, un taux supérieur à celui des volumes. Cet écart indique un effet valeur positif : montée en gamme partielle du panier importé, renforcement des assiettes taxables ou évolution de la structure des droits et taxes appliqués. Rapporté au nombre d'unités, le produit moyen estimatif avoisine 46.000 dirhams par véhicule, niveau cohérent avec un mix combinant citadines, SUV compacts et modèles à équipements enrichis.

La concentration géographique demeure prononcée. La direction régionale de Casablanca-Settat concentre 63% des unités dédouanées en 2024 (progression de 8%), confirmant son rôle pivot en matière logistique, de distribution et de services connexes. Elle est suivie par la direction régionale de Tanger-Tétouan-Al Hoceïma avec une part de 26% (hausse de 6%). Le solde, soit 11%, est dispersé sur les autres régions, ce qui pose la question de l'équilibre territorial des infrastructures procédurales et des capacités d'accompagnement.

Plusieurs enjeux se dessinent. Sur le plan fiscal, la corrélation favorable entre volumes et recettes soutient la contribution du secteur au budget, à condition que le mix valeur reste orienté à la hausse. Sur le plan réglementaire, la progression conjointe du neuf et de l'occasion plaide pour la poursuite de la formalisation afin de réduire les circuits informels et d'améliorer la traçabilité. La transition technologique (hybride, électrique) n'est pas détaillée dans le rapport mentionné, mais elle pourra influencer à moyen terme la structure des taxations et les arbitrages des importateurs. Par ailleurs, la forte polarisation régionale invite à intensifier la dématérialisation uniformisée des procédures pour fluidifier l'accès dans les zones moins servies.

Des points de vigilance subsistent : nécessité de surveiller d'éventuels phénomènes de sous-facturation à mesure que les volumes remontent ; sensibilité des valeurs CAF aux fluctuations de change et aux coûts logistiques internationaux ; calibrage des incitations pour favoriser les motorisations à faibles émissions sans distordre excessivement le segment de l'occasion.

Les données chiffrées proviennent du rapport d'activité 2024 de l'ADII ; les ratios et interprétations (produit moyen par véhicule, part résiduelle des autres régions, effets mix) constituent des analyses dérivées établies à partir des chiffres publiés.

SÉCURITÉ ROUTIÈRE : LA NARSA MOBILISE 25,7 MDH POUR REFONDER SA STRATÉGIE DE SENSIBILISATION

RÉTROVISEUR

L'Agence nationale de la sécurité routière (NARSA) s'apprête à engager un budget de 25,7 millions de dirhams pour la gestion et la diffusion de ses campagnes de sensibilisation, dans un contexte de critiques croissantes sur la persistance d'une mortalité élevée en milieu urbain et sur certaines mesures récemment retoquées par l'exécutif. Cette enveloppe vise à repositionner l'agence comme acteur méthodique de la prévention plutôt que simple émetteur de messages génériques ou de normes mal acceptées.



SOUS PRESSION URBAINE : COMMUNICATION ET CHANGEMENT COMPORTEMENTAL

La dynamique actuelle montre une friction entre une communication historique essentiellement descendante (spots télévisés, slogans moralisateurs) et l'évolution des usages médiatiques : fragmentation des audiences, montée des micro-communautés (motards, livreurs urbains, parents d'élèves, jeunes conducteurs occasionnels), saturation cognitive face aux statistiques brutes. La NARSA semble vouloir passer d'une logique de volume à une logique d'efficacité comportementale mesurable, en intégrant davantage de données d'accidentalité et des approches de ciblage contextuel.

L'enjeu principal porte sur l'espace urbain, où la cohabitation entre piétons vulnérables, deux-roues motorisés sous-équipés et flottes de livraison accroît les risques liés à la vitesse résiduelle, à la distraction (usage du smartphone), à la faible visibilité nocturne et à l'inobservation des traversées piétonnes. La communication future est appelée à dépasser le registre culpabilisant pour adopter une narration articulant preuves, témoignages et micro-incitations (nudge) adaptées à des situations spécifiques : sortie d'établissement scolaire, carrefours à forte sinistralité, périodes pluvieuses ou nocturnes.

Le budget de 25,7 MDH pourrait se structurer autour d'un triptyque : création de contenus modulaires (capsules courtes adaptées aux plateformes sociales et aux écrans urbains), achat média multi-canal optimisé (TV ciblée, DOOH, radios de forte pénétration régionale, formats verticaux mobiles, intégrations in-app dans applications de navigation et VTC) et renforcement de la mesure (pré-tests, post-tests, social listening, indicateurs d'exposition qualifiée).

La clé résidera dans la part réellement allouée à l'évaluation, souvent parent pauvre des dispositifs publics, alors qu'elle conditionne la capacité à ajuster rapidement les messages inefficaces.

Une inflexion attendue concerne le passage d'un "spot choc" isolé vers un écosystème narratif séquencé : séries courtes centrées sur un seul comportement (vitesse 30 km/h, casque, vigilance piétonne nocturne), ancrées dans des visuels concrets (distance d'arrêt matérialisée au sol, angle mort visualisé) plutôt que des chiffres abstraits. L'intégration de micro-influenceurs spécialisés (mécanique, mobilité douce, sécurité professionnelle) pourrait accroître la crédibilité auprès de segments traditionnellement rétifs aux messages institutionnels généralistes.

Cette orientation devra toutefois surmonter plusieurs risques : perception publique d'un écart entre dépenses de communication et investissements physiques (éclairage, passages sécurisés), possible dissonance entre messages pédagogiques et actions coercitives (radars supplémentaires) si la cohérence narrative n'est pas travaillée, ou encore un déficit d'appropriation régionale si la langue et les codes graphiques restent trop centralisés. Une transparence proactive (publication d'un tableau de bord simplifié des progrès) contribuerait à désamorcer les critiques de "communication cosmétique".

À plus long terme, le succès dépendra de la capacité à rattacher des indicateurs de comportement (vitesses moyennes observées, port du casque, usage des passages piétons) à des campagnes spécifiques via des approches quasi-expérimentales (zones exposées vs zones témoins). Si la NARSA formalise une feuille de route en phases (pilotes localisés, itérations rapides, montée en charge nationale), elle pourra justifier la poursuite budgétaire et affiner le coût par point d'amélioration comportementale.

En définitive, ce plan de 25,7 MDH marque une tentative de transition d'une communication essentiellement déclarative vers une ingénierie de changement comportemental adossée à des données et à une segmentation plus fine des publics. Son impact réel dépendra du courage à mesurer rigoureusement, à abandonner les créations inefficaces, et à articuler pédagogie, innovation média et cohérence institutionnelle dans le temps long.



LODj

WWW.PRESSPLUS.MA

LE KIOSQUE 2.0 DE L'ODJ MÉDIA



**PRESSPLUS EST LE KIOSQUE 100% DIGITAL & AUGMENTÉ
DE L'ODJ MÉDIA GROUPE DE PRESSE ARRISSALA SA
MAGAZINES, HEBDOMADAIRES & QUOTIDIENS..**

www.pressplus.ma



SCAN ME!

**QUE VOUS UTILISIEZ VOTRE SMARTPHONE, VOTRE TABLETTE OU MÊME VOTRE PC,
PRESSPLUS VOUS APPORTE LE KIOSQUE DIRECTEMENT CHEZ VOUS**



DYNASTIES INDUSTRIELLES.. CE QUE LA BATAILLE DE L'HÉRITAGE DIT DU CAPITALISME FAMILIAL !

HÉRITER DU POUVOIR, GOUVERNER LE RISQUE : AUTOPSIE D'UN EMPIRE FAMILIAL

Les empires industriels aiment la continuité. Les marchés, eux, exigent la lisibilité. Entre ces deux impératifs se glisse parfois une faille : la succession.

L'histoire d'une grande famille européenne à la tête d'un constructeur mondial illustre à la perfection ce moment de bascule où la filiation cesse d'être un ciment et devient un risque autonome, au même titre qu'un rappel massif de véhicules, une crise d'approvisionnement ou un choc réglementaire.

La logique fondatrice était simple : concentrer le pouvoir pour éviter la dispersion. Dans l'après-guerre, le pari a fonctionné. Un capitaine, une vision, un groupe : l'orthodoxie du capitalisme familial. Sauf que le temps, la mondialisation et le droit ne sont pas figés. Les règles successorales, la mobilité des patrimoines, la sophistication des structures de détention et la pression sociale autour de la transparence fiscale ont redessiné le terrain de jeu. Ce qui hier relevait du secret de famille s'invite aujourd'hui sur la scène publique, avec convocations, gels d'actifs et contentieux transfrontaliers.

La mécanique du conflit est désormais bien connue : un testament, des accords privés, des actifs dispersés entre fondations, holdings et juridictions multiples, un règlement accepté puis contesté, et la question corrosive qui s'ensuit : la centralisation a-t-elle protégé l'entreprise ou simplement déplacé la bataille sur le terrain judiciaire ? Quand la contestation porte sur l'existence d'avoirs non déclarés ou de résidences fiscales discutables, l'effet d'onde devient systémique. Il ne s'agit plus seulement d'un différend familial ; il s'agit de conformité, de réputation et, par ricochet, de prime de risque.

Au cœur du dossier, il y a un paradoxe. Le choix d'un héritier « gestionnaire », rationnel et discret, a permis de sauver un constructeur, de fusionner, de diversifier, de délivrer du cash-flow et d'aligner l'actionnariat autour d'un récit industriel cohérent. Mais plus la performance opérationnelle s'affirme, plus la valeur du contrôle augmente — et plus la lutte pour l'interprétation de l'héritage s'intensifie. La réussite crée la tentation de re-lire le passé à l'aune du présent. Les accords d'hier, signés dans l'urgence du deuil, deviennent demain des pièces à charge dans la dramaturgie patrimoniale.

La dimension fiscale ajoute une couche de complexité. Les familles globales arbitrent entre juridictions ; les États répliquent par la coopération administrative et le durcissement des contrôles. Quand surgit l'accusation d'optimisation agressive ou d'évitement, les autorités saisissent, enquêtent, publient. Le cours d'une action n'a pas besoin d'être directement affecté pour que la gouvernance soit interrogée : comités indépendants, politiques de compliance, cartographie des risques non-opérationnels. Les investisseurs institutionnels, qui tolèrent l'actionnariat de contrôle au nom de la stabilité, acceptent moins volontiers l'opacité successorale.

LE PRIX DE LA FILIATION : SUCCESSION, FISCALITÉ ET CONTRÔLE DANS UNE MULTINATIONALE

La vraie question est celle de la « résilience de gouvernance ». Un groupe né d'une histoire familiale peut-il se protéger des effets centrifuges de la famille sans trahir son ADN ? Oui, à condition d'ériger trois garde-fous. D'abord, une séparation stricte entre propriété et commandement : droits de vote concentrés, mais supervision robuste et indépendante, avec la possibilité réelle de contredire la maison-mère. Ensuite, une clause de paix familiale crédible : arbitrage préalable, calendrier de règlement, transparence minimale vis-à-vis du marché sur les litiges matériels. Enfin, un récit industriel qui ne dépende pas d'une personne, mais d'une stratégie : plateformes, électrification, logiciel embarqué, allocation du capital — bref, des choix mesurables, audités, répliquables.

La bataille autour d'un héritage n'est jamais seulement une affaire d'argent. C'est une lutte pour la mémoire, la reconnaissance, parfois la réparation symbolique. Mais l'entreprise, elle, ne peut pas se payer le luxe de l'émotion durable. Sa matière première s'appelle confiance : confiance des salariés qui fabriquent, des fournisseurs qui investissent, des régulateurs qui homologuent, des clients qui achètent, des épargnants qui financent. Chaque convocation judiciaire grignote cette ressource immatérielle.

Le capitalisme familial n'est pas condamné ; il demeure un formidable moteur d'investissement patient, d'identité industrielle, de transmission de savoir-faire. Mais il ne peut plus fonctionner comme un club fermé. La mondialisation a déplacé l'arène : désormais, les arbitrages successoraux se font sous les projecteurs, et la valeur d'une multinationale dépend autant de sa capacité à produire des véhicules fiables que de sa faculté à produire des institutions internes qui tiennent. C'est ce que le marché appelle, avec un cynisme lucide, la « gouvernance monétisable ».

L'épisode en cours doit servir de rappel général. Aux dynasties : la stabilité ne se décrète pas, elle se gouverne. Aux États : la clarté des règles vaut mieux que la morale fluctuante. Aux investisseurs : la diversification d'un conglomérat n'efface jamais le risque de contrôle. Aux salariés et aux clients : l'entreprise n'est pas la famille — et c'est heureux.

Le jour où la succession cessera d'être un événement pour redevenir un processus, les empires familiaux auront fait un pas de géant vers l'âge adulte. Le marché, qui n'aime ni les psychodrames ni les angles morts, saura le reconnaître dans ce qu'il valorise le plus : un rabais de risque qui s'évapore.





LUBRIFIANTS CONTREFAITS: ENQUÊTE SUR DES CARGAISONS ESPAGNOLES À PRIX CASSÉS

LANCEUR D'ALERTE

Les services douaniers marocains ont déclenché une opération d'envergure après la détection sur le marché national de lots d'huiles moteur espagnoles soupçonnées d'alimenter un circuit de contrefaçon. L'alerte a été donnée par plusieurs compagnies pétrolières internationales implantées au Maroc, qui ont signalé des lubrifiants arborant des marques premium proposés à des prix inférieurs de 30 à 50% aux références européennes et régionales, indicateur classique d'une altération de la formulation.



TRAFFIC D'HUILES MOTEUR: LA DOUANE DÉMANTÈLE UN RÉSEAU DE RECONDITIONNEMENT AUTOUR DE CASABLANCA

Les premières vérifications menées par la Direction générale des Douanes portent sur les documents d'importation, les certificats d'origine et la traçabilité logistique. Selon une source proche du dossier, certaines cargaisons auraient été acquises à des conditions tarifaires « anormalement basses », renforçant les soupçons de falsification, voire de dilution avec des huiles recyclées.

Des opérations conjointes avec la Gendarmerie royale ont conduit à la découverte de dépôts clandestins en périphérie de Casablanca, notamment à Harhoura, Bouskoura et Sidi Hajjaj. Ces sites auraient servi à reconditionner des volumes hétérogènes, à apposer des étiquettes imitatives puis à redistribuer les bidons via des intermédiaires non agréés.

Parmi les acheteurs présumés, figureraient des entreprises du BTP et des transporteurs, attirés par des coûts jusqu'à 40% inférieurs aux huiles certifiées. Or l'usage de lubrifiants dégradés peut accélérer l'usure des moteurs, provoquer des pannes critiques, accroître la consommation et générer des rejets polluants.

Au-delà des risques techniques, le dossier met en lumière un enjeu économique: la concurrence déloyale fragilise les opérateurs conformes et réduit les recettes fiscales. Les autorités promettent de renforcer les contrôles ciblés, d'affiner l'analyse physico-chimique des lots saisis et de coopérer avec leurs homologues espagnols pour remonter la chaîne d'approvisionnement. Cette affaire illustre l'expansion d'une contrefaçon industrielle plus sophistiquée, capable de pénétrer des segments techniques autrefois protégés. Elle confirme aussi la nécessité d'une vigilance accrue des utilisateurs finaux : vérifier la traçabilité.

LODJ

UNE PRÉSENCE FORTE SUR LES RESEAUX SOCIAUX



167,2K
FOLLOWERS



412K
FOLLOWERS



1,2M
FOLLOWERS



138K
FOLLOWERS

QUI DIT MIEUX ?

SUIVEZ-NOUS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX
ET RECEVEZ NOS DERNIÈRES ACTUALITÉS



@lodjmaroc

BATTERIES : COBCO OBTIENT UN PRÊT VERT SYNDIQUÉ ET PROPULSE LE MAROC DANS LA CHAÎNE MONDIALE DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

VOITURE ÉLECTRIQUE



La coentreprise maroco-chinoise COBCO, réunissant le holding Al Mada et le groupe CNGR Advanced Material, vient de sécuriser un financement vert syndiqué international, marquant une avancée structurante pour l'écosystème des batteries au Maroc. Ce montage, impliquant notamment BNP Paribas, Standard Chartered et la China Construction Bank avec appui d'une assurance-crédit à l'exportation chinoise, confirme l'attractivité du pays pour les capitaux dédiés à la transition énergétique et à la mobilité électrique.

FINANCEMENT DURABLE À JORF LASFAR :

Implanté sur plus de 200 hectares à Jorf Lasfar, le complexe a mis en service en juin 2025 une première ligne de 40 000 tonnes annuelles de précurseurs Nickel-Manganèse-Cobalt (NMC). Le plan de montée en puissance vise 120 000 tonnes de NMC, 60 000 tonnes de cathodes Lithium-Fer-Phosphate (LFP) et une unité de recyclage de 60 000 tonnes de « black mass ». L'ensemble représente une capacité équivalente à environ 70 GWh par an, de quoi équiper près d'un million de véhicules électriques, positionnant le Maroc parmi les rares hubs hors Asie capables d'atteindre ce niveau d'intégration.

Le coût global est estimé à 20 milliards de dirhams (entre 1,8 et 2 milliards de dollars). Au-delà du volet financier, l'impact industriel est double : sécurisation régionale de chaînes d'approvisionnement critiques et ancrage d'un modèle circulaire combinant production, raffinage et recyclage. Les précurseurs NMC, pouvant constituer jusqu'à 30 % du poids d'une batterie lithium-ion, sont déterminants pour densité énergétique, durabilité et sécurité. Le chantier a mobilisé environ 5 000 emplois ; l'exploitation devrait créer 1 800 postes directs et un volume similaire d'emplois indirects.

Ce projet s'aligne sur les objectifs nationaux : production attendue de 107 000 véhicules électriques d'ici fin 2025 dans une industrie automobile déjà proche du seuil du million d'unités. L'utilisation stratégique des ressources locales – phosphates (71 % des réserves mondiales), cobalt, manganèse – renforce la montée en gamme industrielle marocaine et son insertion dans les chaînes de valeur mondiales des batteries.



ALEEES ANNONCE L'IMPLANTATION DE SA PREMIÈRE USINE DE CATHODES LFP AU MAROC

VOITURE ÉLECTRIQUE



La société taïwanaise Aleees, pionnière dans la fabrication de cathodes LFP (Lithium-Fer-Phosphate), a franchi une étape majeure en signant un accord avec le Maroc pour établir sa première usine de cathodes en dehors de l'Asie. Cet investissement, s'élevant à 250 millions d'euros, marque un tournant significatif dans la stratégie du Royaume pour devenir un acteur clé sur le marché mondial des batteries électriques.

UN INVESTISSEMENT DE 250 M€ :

Le Memorandum of Understanding (MoU) a été signé à Rabat par Sheng-Shih Chang, CEO d'Aleees, Ryad Mezzour, ministre de l'Industrie et du Commerce, et Karim Zidane, ministre délégué chargé de l'Investissement. Ce partenariat vise à implanter une usine de production de matériaux actifs de cathode, avec une première phase opérationnelle prévue entre 2025 et 2028.

Cette initiative s'inscrit dans un contexte de recomposition mondiale des chaînes de valeur des batteries, répondant ainsi à la demande croissante des marchés du stockage d'énergie par batteries (BESS) et des véhicules électriques (EV). Le Maroc, avec sa position géographique stratégique, se positionne comme un pont vers les marchés européens et américains, consolidant ainsi son rôle dans l'industrie des batteries.



STELLANTIS ACCÉLÈRE AU MAROC : MOTEURS MHEV, MICROMOBILITÉ ET SMART CAR

VOITURE ÉLECTRIQUE



Stellantis a inauguré l'extension de son site industriel de Kénitra en présence du chef du gouvernement, ouvrant une nouvelle étape d'un partenariat amorcé en 2016 et devenu l'un des piliers de l'écosystème automobile marocain. Cette cérémonie s'accompagne du lancement de projets majeurs destinés à accroître capacités, intégration locale et diversification technologique.

KÉNITRA MONTE EN PUISSANCE : STELLANTIS VISE 535 000 VÉHICULES PAR AN, INTÉGRATION LOCALE À 75 % ET CAP SUR L'ÉLECTRIFICATION

L'Accord Cadre signé en 2016 avait fixé des objectifs rapidement dépassés. Première étape : construction et mise en service de l'usine, opérationnelle dès juin 2019. Deuxième phase : doublement anticipé de la capacité à 200 000 véhicules/an dès fin 2020, soit trois ans d'avance, porté par l'industrialisation accélérée de la micromobilité – Citroën Ami, Opel Rocks-e et Fiat Topolino – dont le volume annuel est passé de 20 000 à 70 000 unités depuis janvier dernier.

La montée en gamme technologique s'intensifie. La production de moteurs atteindra 350 000 unités par an : une première phase d'assemblage de blocs Mild Hybrid (MHEV) a démarré en mai 2025, avant l'usinage prévu pour novembre 2026. Dès juillet 2025, les nouveaux véhicules électriques à trois roues Fiat Tris sortiront à raison de 65 000 unités annuelles, renforçant l'offre urbaine zéro émission. Parallèlement, l'usine produit désormais des bornes de recharge avec une capacité annoncée de 204 000 unités, ajoutant une brique stratégique à la chaîne de valeur électrique.

Sur le plan des achats, Stellantis prévoit de dépasser 66 milliards de dirhams cumulés auprès de fournisseurs locaux d'ici 2030, avec un taux d'intégration annoncé de 75 %, niveau rarement atteint dans la région. À partir de février 2026, la plateforme Smart Car sera industrialisée à Kénitra, ce qui fera doubler la capacité véhicules (hors micromobilité) de 200 000 à 400 000 unités par an.

Capacité totale projetée : 535 000 véhicules/an en incluant la micromobilité. L'effectif actuel de 3 500 salariés devrait être renforcé par plus de 3 000 créations de postes additionnels, confirmant Kénitra comme hub industriel et technologique de Stellantis sur le continent.

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE : LE MAROC ACCÉLÈRE, LES BORNES NE SUIVENT PAS

La dynamique du véhicule électrique s'affirme au Maroc, portée par l'élargissement des gammes en concession, l'intérêt croissant des acheteurs et un arsenal d'incitations publiques. Mais derrière l'embellie, un frein structurel persiste : le réseau de recharge, numériquement limité, financièrement sous-alimenté et juridiquement mal encadré.



VOITURE ÉLECTRIQUE



VÉHICULES ÉLECTRIQUES : ESSOR COMMERCIAL, GOULET D'ÉTRANGLEMENT RÉGLEMENTAIRE

Le marché progresse vite : 2 417 immatriculations au premier semestre 2025, soit +132 % sur un an, des modèles d'entrée de gamme (Dacia Spring) aux références haut de gamme (Tesla Model Y). Selon l'APIME, cette courbe traduit une normalisation de l'électrique dans l'esprit des ménages. Les mesures fiscales ont joué un rôle d'accélérateur : exonération de la taxe annuelle, baisse des droits de douane et primes pouvant atteindre 100 000 dirhams pour les flottes. L'écart de coût total entre thermique et électrique s'est contracté d'environ 45 % à 15-20 % en trois ans.

Reste que l'ossature technique ne suit pas. Seules 632 bornes publiques sont recensées, dont 142 rapides, et les projections officielles — une centaine de points supplémentaires d'ici fin 2026 jusqu'à 350 kW — apparaissent timides face aux ambitions nationales. Le déficit ne tient pas seulement au volume : les capitaux privés hésitent et le cadre réglementaire crée une zone grise. Le droit actuel réserve la vente directe d'électricité aux régies ; les opérateurs contournent en facturant le temps plutôt que le kilowattheure, introduisant volatilité et défiance. La loi 82-21 n'a pas encore pleinement levé ces verrous.

Autre paradoxe : le pays ambitionne un leadership solaire, mais la mobilité électrique demeure peu arrimée à une alimentation renouvelable traçable. L'APIME propose une feuille de route intégrant normalisation, modèle économique et pédagogie, condition sine qua non pour atteindre 150 000 véhicules électriques en 2030 et l'objectif qu'un véhicule neuf sur cinq soit électrique dès 2026. Sans accélération réglementaire, financière et logistique, le risque est de voir l'adoption ralentir à mesure que l'infrastructure atteint son seuil de saturation.

VERS UN RAPPROCHEMENT INÉDIT : MERCEDES POURRAIT ACHETER DES MOTEURS À BMW DÈS 2027

SOUS LE CAPOT

Berlin – C'est une rumeur qui bouscule l'industrie automobile allemande : selon des rapports publiés en Allemagne, Mercedes-Benz envisagerait de s'approvisionner en moteurs essence quatre cylindres auprès de son grand rival, BMW, à partir de 2027.



UN MOTEUR BMW SOUS LE CAPOT D'UNE MERCEDES ? LE PARI INATTENDU DE STUTTGART

Le moteur concerné serait une déclinaison du BMW B48, fabriqué en Autriche et réputé pour sa fiabilité. Mercedes, de son côté, ferait face à des difficultés avec son moteur M252, assemblé en Chine et jugé peu adapté aux hybrides rechargeables.

Ce possible recours à BMW soulève deux lectures. Pour les uns, il s'agit d'une décision pragmatique : sécuriser une technologie éprouvée pour ne pas retarder ses projets. Pour d'autres, c'est un signe de fragilité : Mercedes, symbole d'indépendance, admettrait ses limites techniques.

Contactée, BMW a refusé de commenter. Mais le simple fait que cette hypothèse circule reflète la profondeur des changements dans l'automobile allemande. Une rivalité centenaire pourrait laisser place, ponctuellement ou durablement, à une forme de coopération imposée par les défis environnementaux et la concurrence mondiale, notamment celle des constructeurs chinois.

L'enjeu dépasse la technique. Car derrière chaque moteur, il y a des emplois, des investissements et des équilibres industriels. Si Mercedes s'appuie sur BMW, cela pourrait rebattre les cartes de la suprématie allemande dans le secteur, alors que l'électrification et l'hybridation s'imposent comme des terrains de bataille cruciaux.

MG3: EURO NCAP ALERTE SUR UNE DÉFAILLANCE INÉDITE DU SIÈGE CONDUCTEUR

SOUS LE CAPOT



Euro NCAP a lancé une alerte inhabituelle à propos de la citadine MG3 après la campagne de crash-tests la plus récente. Si l'organisme indépendant est parfois critiqué pour une pondération jugée excessive des aides à la conduite dans sa notation globale, c'est cette fois un élément de sécurité passive – le siège conducteur – qui concentre l'inquiétude.

CRASH FRONTAL: ANOMALIE DU SIÈGE MG3, MÉTHODOLOGIE EURO NCAP SOUS PRESSION

Lors de l'essai de choc frontal décalé, les ingénieurs disent avoir observé pour la première fois depuis 1997 une rotation anormale du siège due à une faiblesse des points d'ancrage et au verrouillage défaillant du mécanisme. Cette torsion a généré des contraintes élevées sur la jambe droite du mannequin, classant la protection « faible » pour ce segment anatomique et empêchant toute validation de la protection des genoux et fémurs pour des morphologies variées.

Paradoxalement, la MG3 décroche malgré tout quatre étoiles sur cinq. Euro NCAP reconnaît une faille de sa méthodologie: aucune pénalité additionnelle ou plafonnement n'est aujourd'hui prévu pour la défaillance isolée d'un composant structurel intérieur si le reste des sous-rubriques (assistance, protection enfants, usagers vulnérables) atteint de bons scores. Le protocole sera réexaminé, promet l'organisme, qui recommande néanmoins aux consommateurs d'envisager un autre modèle en attendant des correctifs vérifiés.

MG a d'abord contesté les résultats avant d'admettre le problème après contre-expertise. Le constructeur sino-britannique affirme avoir déjà modifié la pièce incriminée en usine depuis août et annonce le remplacement de l'airbag conducteur à partir d'octobre, sans préciser le volume de véhicules concernés. Reste l'inconnue du parc déjà livré: un rappel n'est pas acté, mais Euro NCAP dit informer les autorités compétentes et retester la version modifiée dès disponibilité, ouvrant la voie à une éventuelle action corrective coordonnée. Cette affaire relance le débat sur la transparence des protocoles, la hiérarchisation des risques et l'information rapide des propriétaires de véhicules récents européens.

Parallèle marocain:

Le modèle étant commercialisé au Maroc, la question d'une mesure équivalente se pose. Le pays ne dispose pas de programme NCAP national et s'appuie sur les homologations UE ou règlements CEE-ONU pour les véhicules importés. Si un rappel européen formel intervenait, la mise en conformité pourrait être étendue aux lots marocains via le réseau importateur. À ce stade, aucune communication publique locale spécifique à la MG3 n'a été publiée. Des voix associatives réclament davantage de transparence (publication des références de sièges révisés) et l'exploration de collaborations avec des initiatives type Global NCAP / Safer Cars for Africa pour favoriser des tests indépendants et accélérer l'information des automobilistes.

SALON MEAM 2025 : CASABLANCA ACCUEILLE LE SALON INTERNATIONAL DE L'AFTER MARKET AUTOMOBILE



INNOVATION



Du 16 au 18 septembre 2025, la Foire Internationale de Casablanca avait vibré au rythme de l'innovation automobile à l'occasion du Salon International de l'After Market Automobile. Organisé par Global Fairs & Events, ce rendez-vous majeur de la filière avait réuni les professionnels du secteur, en face de la Mosquée Hassan II.



L'événement avait permis de mettre en avant les dernières avancées technologiques et les solutions les plus récentes dédiées au marché secondaire de l'automobile. Pièces détachées, pneumatiques, lubrifiants, équipements de garage et services connexes avaient occupé une place centrale dans les expositions, attirant un large public de distributeurs, de garagistes et de passionnés d'automobile.

Les organisateurs avaient souligné que ce salon constituait une plateforme unique pour favoriser les échanges commerciaux, renforcer les partenariats et offrir aux exposants l'opportunité de présenter leurs innovations face à un marché marocain en pleine croissance.

Durant trois jours, des conférences et tables rondes avaient également été organisées afin de débattre des enjeux de l'après-vente automobile, qu'il s'agisse de la digitalisation des services, de la montée en puissance des véhicules hybrides et électriques ou encore de la formation des ressources humaines.

Le Salon International de l'After Market Automobile de Casablanca avait ainsi confirmé sa vocation de carrefour incontournable pour les acteurs de l'industrie, consolidant la position du Maroc comme hub régional dans le secteur automobile.

OMODA & JAECCOO INTERNATIONAL USER SUMMIT 2025 : LANCEMENT DE LA STRATÉGIE AIMOGA

INNOVATION



Le 19 octobre 2025, lors du OMODA & JAECCOO International User Summit à Wuhu, le groupe a dévoilé sa nouvelle stratégie AIMOGA, marquant une étape décisive dans son évolution. Ce lancement s'inscrit dans un contexte de transformation industrielle mondiale, où l'innovation technologique vise à créer un écosystème intégré reliant technologie, utilisateurs et société. AIMOGA aspire à devenir un leader mondial dans le domaine de l'intelligence humaine centrée sur la technologie.

UNE PLATEFORME DE RENCONTRES ET DE PARTENARIATS :

Zhang Guibing, Directeur Général d'AIMOGA, a présenté une feuille de route ambitieuse, intégrant des technologies liées aux véhicules intelligents et à la robotique. AIMOGA prévoit de lancer une gamme de robots et de chiens robotiques pour divers usages, avec un objectif de vente de 90 000 chiens robotiques et 40 000 robots humanoïdes d'ici 2030. Ce repositionnement stratégique vise à transformer OMODA & JAECCOO d'un constructeur automobile en un acteur clé de l'écosystème technologique.

La présentation technique a révélé les avancées significatives de AIMOGA, notamment le passage de l'intelligence L2 à L3, marquant une avancée vers un véritable assistant humain. Grâce à la synergie avec la maison mère, AIMOGA bénéficie de systèmes de transmission électrique et de contrôle mécanique développés pour les véhicules, ainsi que d'une plateforme cloud innovante. AIMOGA s'engage à créer des zones d'expérience robotique dans les principaux marchés, offrant aux utilisateurs une immersion dans l'avenir intelligent.



BENTLEY LANCE LE NOUVEAU BENTAYGA SPEED

VOITURES DE LUXE



Bentley Motors dévoile la nouvelle évolution de son SUV d'exception avec le Bentayga Speed, désormais présenté comme la version la plus puissante, la plus rapide et la plus affûtée dynamiquement de la famille Bentayga. Héritier spirituel de l'ancien Speed W12, ce millésime 2025 adopte une philosophie technique réorientée autour d'un V8 biturbo modernisé, tout en intégrant des avancées châssis destinées à élargir l'amplitude entre confort haute couture et performance de très haut niveau.

650 CH ET 310 KM/H POUR LE SUV LE PLUS RAPIDE DE LA GAMME :

Bentley, Bentayga Speed 2025, SUV de luxe, V8 biturbo 650 ch, 310 km/h, 0-100 km/h 3,6 s, couple 850 Nm,



direction intégrale,
ESC dynamique,
Launch Control,
freins carbone-
céramique,
Akrapovic titane,
toit noir Speed,
marché marocain,
prix 3 millions de
dirhams,
consommation 12
L/100 km,
performance SUV
premium

BMW PRÉPARERAIT UN RIVAL DU MERCEDES G-CLASS POUR 2029

VOITURES DE LUXE

Des rapports de presse font état de préparatifs chez BMW en vue du lancement, à l'horizon 2029, d'un 4x4 de luxe orienté franchissement qui viserait directement la clientèle du Mercedes G-Class (souvent surnommé G-Wagon).

À ce stade, aucun communiqué officiel du constructeur bavarois ne vient confirmer l'existence du projet, ce qui maintient l'information dans le champ des indications non validées.



MARCHÉ DES TOUT-TERRAINS DE PRESTIGE

Si ce développement se concrétise, il marquerait une évolution stratégique pour BMW, dont la gamme actuelle de véhicules hauts (X5, X7, XM, etc.) privilégie un compromis routier et un positionnement SUV performant plutôt qu'une vocation tout-terrain radicale. L'initiative signifierait l'ambition d'entrer dans la niche des 4x4 iconiques « statutairement carrés », un segment où l'aura patrimoniale et l'image d'indestructibilité jouent un rôle aussi important que la fiche technique.

Le contexte concurrentiel est favorable à ce type de démarche. Le G-Class continue d'afficher une demande soutenue malgré des tarifs élevés, tandis que d'autres marques capitalisent sur le retour de silhouettes anguleuses à forte charge émotionnelle. La persistance d'une clientèle prête à payer une prime pour un mélange de luxe, d'authenticité perçue et de capacités réelles crée une fenêtre d'opportunité, même tardive, pour un nouvel entrant doté d'un récit de marque convaincant.

Le principal défi pour BMW résiderait dans la construction d'une identité propre qui ne paraisse ni opportuniste ni mimétique. L'entreprise serait incitée à proposer un différenciateur saillant: intégration logicielle et interface immersive de nouvelle génération, électrification avancée (mild hybrid, hybride rechargeable ou version 100 % électrique), ou encore architecture de transmission et de gestion du couple particulièrement sophistiquée pour valider ses prétentions hors route. La question de la plateforme sera déterminante, une structure monocoque renforcée n'offrant pas toujours la même rigidité torsionnelle ni la modularité qu'un châssis échelle classique, mais permettant des gains en confort dynamique et en efficacité énergétique.



L'angle de l'électrification pourrait devenir un levier distinctif, à mesure que les pressions réglementaires européennes s'intensifient. Un modèle capable de conjuguer capacités de franchissement, autonomie utile et gestion thermique sécurisée pour protéger une batterie en environnement exigeant (températures extrêmes, projections, torsion) constituerait un atout marketing notable. La future génération technologique Neue Klasse pourrait offrir une base logicielle et énergétique, mais son adaptation à un 4x4 spécialisé n'est pas assurée.

L'absence de détails tangibles mérite d'être soulignée. Aucun nom de projet, aucun code interne, aucune donnée sur les motorisations possibles ou sur un éventuel site d'assemblage n'ont été publiés. Les spéculations circulant sur des forums ou réseaux sociaux ne disposent d'aucun support documentaire externe vérifiable. Les salles de rédaction observeront probablement les prochains dépôts de marques, brevets de design et présentations stratégiques trimestrielles pour d'éventuels indices supplémentaires.

Sur le plan symbolique, BMW chercherait — si le projet est réel — à combler une lacune narrative: l'absence d'un modèle « héritage » à posture off-road pure, là où Mercedes exploite plusieurs décennies de capital iconique. Faute d'un passé similaire dans ce sous-segment, la marque devra créer ex nihilo un mythe crédible, possiblement en insistant sur l'ingénierie de précision, la polyvalence dynamique et la sobriété relative face à un véhicule perçu comme énergivore.

En l'état, l'information centrale demeure prudente: un objectif temporel placé vers 2029 pour un 4x4 de luxe tout-terrain BMW, sans confirmation officielle. Toute évolution dépendra des annonces formelles que le constructeur pourrait distiller lors de grands salons internationaux, journées investisseurs ou présentations technologiques au cours des prochaines années.

LODj



SCAN ME!

**REJOIGNEZ NOTRE CHÂÎNE WHATSAPP
POUR NE RIEN RATER DE L'ACTUALITÉ !**

TANGER, NOUVEAU MONTE-CARLO : LES VOITURES DE LUXE ENVAHISSENT LA VILLE

VOITURES DE LUXE



L'été tangerois a pris cette année des allures inattendues. Les boulevards de la ville, habituellement voués au trafic quotidien, se sont métamorphosés en véritables podiums automobiles où défilent les plus prestigieuses marques mondiales. Ferrari, Lamborghini, Bentley, Maserati, Mercedes, Jaguar... autant de noms qui font désormais partie du décor de la cité du Détroit.

QUAND LES VOITURES DE LUXE ENVAHISSENT LES BOULEVARDS :

Le long de la corniche, à proximité des cafés et restaurants huppés, se tient chaque soir un spectacle non officiel qui attire autant les regards que les smartphones des passants. La majorité de ces bolides portent des plaques étrangères, souvent européennes, mais certaines proviennent de plus loin encore : Canada, États-Unis, Suisse. Le contraste est saisissant, donnant à Tanger des airs de Monaco ou de Knightsbridge à Londres, avec ses étalages de luxe et de puissance mécanique.

Derrière ce phénomène se trouvent en grande partie les Marocains résidant à l'étranger (MRE), qui choisissent Tanger pour leurs vacances estivales. Ils ramènent avec eux leur style de vie fastueux et leurs véhicules d'exception. Certains ne se contentent pas de circuler : ils exposent, détaillent, ouvrent le capot pour montrer moteurs et finitions, comme pour transformer la ville en un salon à ciel ouvert.

Parmi les modèles les plus remarquables figure la Ferrari Purosangue, unique exemplaire au Maroc et l'un des plus rares dans le monde. Autre vedette : l'Audi ABT Sportsline, produite seulement à 125 unités.

Cette effervescence n'a pas échappé aux professionnels. Des importateurs et concessionnaires spécialisés, notamment allemands et italiens, commencent à lorgner Tanger, au point que la ville rivalise désormais avec Casablanca, longtemps perçue comme capitale marocaine du luxe automobile. En été, Tanger semble même la dépasser, consolidant ainsi son statut de nouveau hub de la culture automobile haut de gamme au Maroc.

Si l'arrivée massive de voitures de luxe éblouit les habitants et les touristes, elle suscite aussi des interrogations. Derrière le vernis du prestige, certains s'interrogent sur l'impact social d'une telle démonstration de richesse dans un pays encore confronté à de nombreux défis économiques. Mais pour l'heure, Tanger savoure ce rôle inattendu de vitrine internationale, où la vitesse, le design et le prestige redessinent l'identité estivale de la ville.

LYNK & CO DÉBARQUE AU MAROC AVEC UNE OFFRE "NEW PREMIUM" ÉLECTRIFIÉE

VOITURES DE LUXE



Casablanca, 12 septembre 2025. Lynk & Co fait officiellement son entrée sur le marché automobile marocain via LK Automotive, filiale de Scandinavian Auto, déjà importateur de Volvo Cars (propriété du groupe chinois Geely depuis 2010). Créée en 2016 dans une structure associant Volvo Cars, Geely Auto Group et Geely Holding, la marque est, depuis novembre 2024, détenue à parité par Geely Auto Group et Zeekr. Elle revendique une identité "New Premium": positionnement au-dessus des constructeurs généralistes mais à un niveau de prix inférieur aux labels premium établis, tout en capitalisant sur un design "à l'européenne", une dotation technologique riche et une électrification poussée de la gamme.

LA MARQUE CHINOISE LYNK & CO LANCE QUATRE MODÈLES ENTRE 299 000 ET 400 000 DH:

Pour son lancement marocain, Lynk & Co aligne quatre modèles désignés par de simples numéros. Le 06 ouvre la gamme: SUV urbain à moteur essence suralimenté de 181 ch, rare puissance dans sa catégorie. Le 01, SUV compact hybride rechargeable (PHEV), affiche 261 ch et jusqu'à 75 km d'autonomie en mode 100 % électrique, ciblant les trajets quotidiens sans émissions locales. Premier modèle entièrement électrique, le 02 adopte un profil de SUV coupé élancé, délivre 272 ch et annonce 435 km d'autonomie. Le 08, positionné familial, coiffe le line-up avec une motorisation hybride rechargeable de 345 ch; sa batterie de 39,6 kWh lui permet jusqu'à 200 km en conduite électrique, une valeur présentée comme parmi les plus élevées pour un PHEV.

La tarification de lancement s'étend de 299 000 DH (Lynk & Co 06) à 400 000 DH (Lynk & Co 02 électrique), cherchant à séduire des clients désireux de monter en gamme sans franchir le seuil tarifaire des marques premium historiques. "Notre ambition est d'offrir une expérience connectée et évolutive", souligne Mehdi Bouhafs, directeur général de LK Automotive, évoquant un écosystème numérique (application dédiée, mises à jour logicielles OTA prévues) et un réseau après-vente en structuration. Ce lancement illustre l'offensive des marques chinoises sur un marché marocain en transition énergétique accélérée.



LODj

WWW.PRESSPLUS.MA

I-MAGS SPÉCIAUX VOS MAGAZINES THÉMATIQUES & INTERACTIFS



**MAGAZINES SPÉCIAUX HYPER CONNECTÉS, AUGMENTÉS
ET FEUILLETABLES EN LIGNE SANS MODÉRATION**

www.pressplus.ma



SCAN ME!

QUE VOUS UTILISIEZ VOTRE SMARTPHONE, VOTRE TABLETTE OU MÊME VOTRE PC,
PRESSPLUS VOUS APORTE LE KIOSQUE DIRECTEMENT CHEZ VOUS