

ECO

By Lodj

22
Jun
26

www.lodj.ma

BUSINESS

PME

TPE

STARTUP



EDITO

Le soleil n'est pas la richesse

HYDROGÈNE VERT

Opportunité historique ou rendez-vous manqué ?

UN DOSSIER SPÉCIAL DE :

Anas Abdoun



@lodjmaroc



**DOSSIER SPÉCIAL : HYDROGÈNE VERT :
OPPORTUNITÉ HISTORIQUE OU RENDEZ-VOUS MANQUÉ ?**

LE SOLEIL N'EST PAS LA RICHESSE

Article 1 – Pourquoi le Maroc est assis sur une mine d'or énergétique

Article 2 – 319 milliards de dirhams : anatomie du plus grand pari énergétique marocain

Article 3 – Pourquoi tant de projets hydrogène échouent dans le monde

Article 4 – Le pipeline vaut-il plus que le soleil ?

Article 5 – European Hydrogen Backbone : le train européen est-il déjà en gare ?

Article 6 – Qui pilote réellement l'hydrogène marocain ?

Article 7 – Hydrogène ou électricité : le débat que personne n'ose ouvrir

Article 8 – L'eau, la variable oubliée de l'hydrogène vert

Article 9 – L'OCP peut-il devenir le champion mondial de l'ammoniac vert ?

Article 10 – Acier vert, ciment vert, chimie verte : le nouvel eldorado industriel marocain

Article 11 – Le corridor Nigeria-Maroc : de gazoduc africain à autoroute mondiale de l'hydrogène

Article 12 – Les six décisions que le prochain gouvernement ne pourra plus repousser

Article 13 – Maroc, Namibie, Chili, Australie : qui gagnera la course mondiale ?

**ECO
BUSINESS**

By Ladj



Imprimerie Arrissala

22

JUIN | 2026

DIRECTEUR DE PUBLICATION : ADNANE BENCHAKROUN

ÉQUIPE DE RÉDACTION : LYCHA JAIMSSY MBELE – MAMOUNE ACHARKI

MAMADOU BILALY COULIBALY

MAQUETTES / QUOTIDIENS 7DAYS : RIM KHAIROUN

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

DIRECTION DIGITALE & MÉDIA : MOHAMED AIT BELLAHCEN

L'ODJ Média - Groupe de presse Arrissala SA

Retrouver tous nos anciens numéros sur :

www.pressplus.ma

By Lodj

BILAN SOCIAL MEDIA

1ER TRIMESTRE 2026

+100 MILLIONS
DE PERSONNES TOUCHÉES



INSTAGRAM

- 67,23 M VUES (+378,7%)
- 163 270 ABONNÉS (+13,9%)
- 942 000 INTERACTIONS



FACEBOOK

- 34,8 M VUES (+53,4%)
- 418 819 ABONNÉS
- 127,1K INTERACTIONS



YOUTUBE

- 3,5 M VUES
- 1,19 M ABONNÉS



TIKTOK

- 1,4 M VUES (-40,2%)
- 172 700 ABONNÉS

INSTAGRAM EXPLODE, FACEBOOK CONSOLIDE,
TIKTOK FLÉCHIT, YOUTUBE STABLE.

ÉDITO

LE SOLEIL N'EST PAS LA RICHESSE

Tout le monde au Maroc parle d'hydrogène vert. Tout le monde a raison de le faire. Le potentiel est réel, massif, documenté. Plus de 3 000 kilomètres de côtes à capacité vendeuse exceptionnelle. Un ensoleillement parmi les plus élevés au monde. Une proximité géographique avec l'Europe qu'aucun concurrent ne peut égaler. Un programme national à 319 milliards de dirhams avec des consortiums internationaux déjà sélectionnés. Sur le papier, le Maroc a tout.

Mais j'écris cet éditorial parce que le discours dominant sur l'hydrogène, tel qu'il circule dans les ministères, dans les forums économiques et dans la presse, repose sur un malentendu fondamental. Et ce malentendu peut nous coûter l'une des plus grandes opportunités économiques depuis l'indépendance.

Le malentendu est le suivant : nous raisonnons encore comme si l'hydrogène vert obéissait aux mêmes règles que le pétrole.

Dans l'économie pétrolière, le pouvoir appartient à celui qui possède la ressource. L'Arabie saoudite a du pétrole, le Qatar a du gaz, et cette dotation géologique fonde leur puissance. Dans l'économie de l'hydrogène vert, ce paradigme est caduc. Le soleil brille sur toute l'Afrique. Le vent souffle sur des dizaines de milliers de kilomètres de côtes. La ressource existe partout. Elle ne crée plus, à elle seule, un avantage stratégique.

Ce qui crée l'avantage, dans l'énergie verte, c'est autre chose. C'est le coût délivré au client final. C'est l'infrastructure de transport. C'est le contrat signé avec un industriel qui s'engage sur vingt ans. C'est la capacité à livrer des molécules à un sidérurgiste allemand ou à un chimiste français au prix qui lui permet de rester compétitif sans délocaliser.

Le Maroc peut gagner cette bataille. Mais pas avec du soleil. Avec des pipelines.

Les chiffres sont sans appel. Chaque 1 000 kilomètres de pipeline bien utilisé n'ajoute que quelques dizaines de centimes par kilo d'hydrogène. Les chaînes maritimes, qui supposent de convertir l'hydrogène en ammoniac, de le transporter par navire, de le stocker, puis de le reconverter, ajoutent 1 à 2 euros par kilo. C'est cette différence, en apparence technique, qui déterminera la carte de l'énergie du XXI^e siècle. Et c'est cette différence qui donne au Maroc un avantage que ni la Namibie, ni l'Australie, ni le Chili ne peuvent égaler : la distance compatible avec un pipeline vers l'Europe.

Encore faut-il que ce pipeline existe.

Aujourd'hui, il n'existe pas. L'Europe construit son réseau hydrogène à grande vitesse. Le European Hydrogen Backbone prévoit 53 000 kilomètres d'ici 2040. Le corridor H2Med, entre l'Espagne et la France, a obtenu son statut de Projet d'Intérêt Commun européen. L'Allemagne a verrouillé un réseau national de 9 700 kilomètres. Les décisions d'investissement, les tracés et les partenariats se négocient en ce moment, pas dans dix ans.

Le Maroc y figure comme « partenaire potentiel ». Dans la diplomatie énergétique, cela ne veut presque rien dire. On peut être mentionné dans un communiqué et absent des études de faisabilité, salué dans un sommet et oublié dans les appels d'offres. Si nous ne transformons pas cette mention en intégration formelle dans les cinq prochaines années, notre avantage géographique restera théorique.



Mais notre problème le plus immédiat n'est pas européen. Il est intérieur.

Le potentiel de l'hydrogène vert est tellement important au Maroc que tout le monde s'en empare. L'OCP veut de l'ammoniac vert. Le ministère de l'Industrie veut décarboner. Le ministère de l'Énergie veut exporter. MASEN coordonne l'Offre Maroc. L'IRESEN fait de la recherche. L'ANRE a vu ses compétences élargies. Chacun a son agenda. Aucun n'a le mandat d'arbitrer.

Le résultat est un brouillard stratégique qui nuit directement à la bancabilité des projets. Un investisseur international qui fait sa due diligence sur le Maroc se retrouve face à une multitude d'interlocuteurs, des compétences réglementaires non stabilisées et des règles sur la propriété, les quotas d'export et les normes de sécurité en cours de finalisation. Or nous évoluons dans un marché mondial où les projets meurent précisément par manque de visibilité contractuelle. Seuls 7 % des capacités annoncées dans le monde ont été livrées dans les délais. BP a annulé 36 milliards de dollars en Australie. Shell a abandonné Aukra. Les projets qui survivent partagent un profil précis : modulaires, adossés à une demande captive, co-localisés avec un industriel, avec un contrat d'offtake signé avant la décision finale d'investissement.

Le Maroc doit tirer les leçons de cette correction mondiale. Le programme à 319 milliards de dirhams est ambitieux. Mais dans l'hydrogène, l'ambition ne se mesure pas en dirhams annoncés. Elle se mesure à ce qui est construit, signé et livré.

Il y a une question que ce dossier pose dans plusieurs de ses articles et que je veux formuler ici sans détour : que fera le Maroc avec ses molécules d'hydrogène ? Les exportera-t-il comme une matière première brute, reproduisant le vieux modèle des pays qui vendent une ressource et importent la valeur ajoutée ? Ou les utilisera-t-il pour produire de l'ammoniac vert, de l'acier décarboné, du ciment bas carbone, de la chimie verte, et faire du Maroc une plateforme d'industrie lourde propre pour les marchés européen et africain ?

L'OCP offre ici une leçon que nous connaissons tous. Le groupe n'est pas devenu un acteur mondial parce que le Maroc possédait du phosphate. Il l'est devenu parce que le pays a construit des infrastructures, des capacités industrielles, des compétences, une logistique et des marchés autour de cette ressource. Le phosphate n'était qu'un point de départ.

L'hydrogène vert doit être pensé de la même manière.

Le soleil n'est pas la richesse. Le soleil est la matière première. La richesse naîtra de ce que le Maroc construira autour de lui : des pipelines, des contrats, des usines, une gouvernance, une doctrine.

Ce dossier explore ces questions dans leur complexité. Il ne prétend pas que tout est simple. Il ne prétend pas que tout est perdu. Il dit que la fenêtre est ouverte, que les atouts sont réels, et que le temps presse.

Le prochain gouvernement héritera de ce dossier. Il devra choisir. Pas entre l'hydrogène et autre chose. Mais entre un hydrogène de discours et un hydrogène de doctrine. Entre des annonces et des arbitrages. Entre un potentiel et une puissance.

C'est ce choix que les articles qui suivent entendent éclairer.

Anas Abdoun

Expert en économie politique et stratégie énergétique
Senior Analyst Afrique & Moyen-Orient, Stratas Advisors
Membre de l'Alliance des Économistes Istiqlaliens
Ses analyses sont Publiées et citées par le Wall Street Journal,
le Financial Times, Le Monde, Al Jazeera et World Politics
Review, Jeune Afrique.



HYDROGÈNE VERT : POURQUOI LE MAROC EST ASSIS SUR UNE MINE D'OR ÉNERGÉTIQUE

Le Royaume dispose d'un potentiel solaire, éolien et géographique exceptionnel. Mais dans la nouvelle économie de l'hydrogène, le potentiel ne suffit plus : il faut transformer l'avantage naturel en stratégie industrielle.

Le Maroc aime parfois se définir comme un pays sans pétrole ni gaz. C'est vrai, historiquement. Mais cette formule pourrait devenir incomplète, voire dépassée. Car dans le monde énergétique qui vient, le Royaume possède peut-être une richesse plus décisive que les hydrocarbures classiques : du soleil, du vent, de l'espace, des ports, une proximité immédiate avec l'Europe et une ambition industrielle déjà engagée. Autrement dit, tout ce qu'il faut pour entrer dans la nouvelle géographie mondiale de l'hydrogène vert.

Le programme marocain d'hydrogène vert représente environ 319 milliards de dirhams d'investissements annoncés. Cinq consortiums internationaux ont déjà été sélectionnés, avec jusqu'à un million d'hectares de terres mobilisables pour accueillir des projets liés aux énergies renouvelables et à l'hydrogène.

Sur le papier, le Maroc coche presque toutes les cases. Il dispose de plus de 3 000 kilomètres de côtes, d'un potentiel éolien remarquable, notamment sur la façade atlantique, et d'un ensoleillement parmi les plus élevés au monde dans plusieurs régions du pays. Cette combinaison solaire-éolien est précieuse, car elle permet de réduire l'intermittence : le soleil produit le jour, le vent peut prolonger la production, et l'ensemble peut alimenter des électrolyseurs destinés à produire de l'hydrogène à partir d'eau et d'électricité verte.

Mais l'avantage marocain ne se limite pas à la ressource naturelle. Il est aussi géographique. Le Royaume est aux portes de l'Europe, séparé de l'Espagne par le détroit de Gibraltar. Dans une économie de l'hydrogène où le coût final livré au client devient déterminant, cette proximité peut valoir autant, sinon plus, que les meilleurs gisements solaires. Car produire loin ne suffit pas. Il faut transporter, stocker, reconvertir parfois, puis livrer. Et chaque étape ajoute du coût.

C'est ici que le Maroc peut se distinguer de concurrents comme l'Australie, le Chili ou la Namibie. Ces pays disposent eux aussi de ressources renouvelables considérables. Mais ils sont beaucoup plus éloignés du marché européen. Le transport maritime de l'hydrogène ou de ses dérivés, notamment sous forme d'ammoniac, exige des infrastructures lourdes et coûteuses.

À l'inverse, un hydrogène marocain livré par pipeline vers l'Europe pourrait bénéficier d'un avantage compétitif majeur. Le transport par pipeline ajoute quelques dizaines de centimes par kilo pour chaque 1 000 kilomètres, tandis que les chaînes maritimes peuvent ajouter entre un et deux euros par kilo.

Ce différentiel change tout. Pour un industriel européen soumis à la pression climatique, au coût de l'énergie et aux nouvelles règles carbone, quelques centimes ou quelques euros par kilo peuvent décider du maintien d'une usine, de sa décarbonation ou de sa délocalisation. L'hydrogène vert n'est donc pas seulement une affaire d'énergie propre. C'est une affaire de compétitivité industrielle.

Le Maroc peut ainsi se positionner sur deux tableaux. D'abord comme exportateur d'hydrogène ou d'ammoniac vert vers l'Europe. Ensuite comme terre d'accueil pour des industries européennes cherchant une énergie propre, abondante et moins chère. Sidérurgie, chimie, ciment, verre, engrais : plusieurs secteurs lourds pourraient être concernés. L'enjeu n'est donc pas simplement de vendre des molécules vertes, mais de créer une nouvelle base industrielle décarbonée.

Dans cette perspective, l'OCP occupe une place stratégique. Le groupe phosphatier est déjà un acteur mondial des engrais. Or l'ammoniac vert pourrait devenir un levier majeur de décarbonation de la chaîne de valeur des fertilisants. Si le Maroc réussit cette transition, il ne se contentera pas d'exporter du phosphate ou de l'hydrogène : il pourrait exporter des engrais bas carbone à forte valeur ajoutée, dans un monde où l'agriculture sera elle aussi soumise à une pression environnementale croissante.



Mais croire que le potentiel suffit serait une illusion dangereuse. Le marché mondial de l'hydrogène est entré dans une phase beaucoup plus rude. Les annonces spectaculaires ne convainquent plus. Plusieurs grands projets ont été abandonnés, réduits ou reportés dans le monde. Les projets qui survivent sont ceux qui disposent d'un client identifié, d'un contrat d'achat solide, d'un modèle modulaire et d'une infrastructure de livraison crédible.

C'est là que le Maroc devra éviter le piège du gigantisme déclaratif. L'erreur serait de croire qu'un grand chiffre d'investissement, de vastes surfaces foncières et une belle carte solaire suffisent à garantir le succès. L'hydrogène vert n'est pas une rente automatique. C'est une industrie exigeante, contractuelle, capitalistique et très concurrentielle. Elle ne récompense pas seulement les pays bien situés. Elle récompense les pays capables de décider vite, d'organiser leur gouvernance, de sécuriser les clients et de construire les infrastructures.

Le vrai sujet, désormais, n'est donc plus de savoir si le Maroc a une carte à jouer. Il l'a. La question est de savoir s'il saura la jouer à temps. L'Europe est en train de dessiner sa future architecture hydrogène. Les corridors, les pipelines, les financements et les partenariats se négocient maintenant. Si le Maroc entre formellement dans cette architecture, il pourra devenir un nœud énergétique majeur entre l'Afrique et l'Europe. S'il reste au stade des annonces, d'autres prendront sa place.

Le paradoxe marocain est là : rarement le Royaume aura disposé d'un avantage aussi évident, mais rarement cet avantage aura été aussi dépendant de décisions rapides, techniques et politiques. Le soleil et le vent sont là. La géographie aussi. Les investisseurs regardent. L'Europe cherche. L'industrie attend.

Reste une question décisive : le Maroc transformera-t-il cette mine d'or énergétique en puissance industrielle, ou laissera-t-il filer une opportunité historique dans le brouillard des procédures, des lenteurs et des rivalités institutionnelles ?

Dans l'économie de l'hydrogène vert, le gagnant ne sera pas celui qui possède le plus de soleil. Ce sera celui qui saura livrer, au bon prix, au bon moment, à un client qui a déjà signé.



319 MILLIARDS DE DIRHAMS : ANATOMIE DU PLUS GRAND PARI ÉNERGÉTIQUE MAROCAIN

Avec son offre hydrogène vert, le Maroc veut entrer dans la cour des grands de l'énergie propre. Mais derrière l'ampleur des investissements annoncés, une question demeure : le Royaume construit-il une vraie filière industrielle ou une vitrine stratégique ?

Trois cent dix-neuf milliards de dirhams. Le chiffre est spectaculaire. Il donne immédiatement à l'hydrogène vert marocain une dimension quasi historique. Rarement un secteur émergent aura concentré autant d'attentes, autant de promesses et autant de projections autour de l'avenir économique du Royaume. À première vue, le Maroc semble avoir trouvé dans l'hydrogène ce que le pétrole a offert à d'autres pays : une ressource stratégique capable de changer son statut dans la hiérarchie énergétique mondiale.

Mais l'hydrogène vert n'est pas du pétrole. Il ne jaillit pas du sous-sol. Il ne repose pas sur une rente naturelle déjà constituée. Il doit être produit, transporté, vendu, contractualisé, financé et intégré dans des chaînes industrielles extrêmement exigeantes. C'est ce qui rend le pari marocain aussi fascinant que risqué. Le pays dispose d'atouts considérables, mais il n'a pas encore gagné la partie.

L'Offre Maroc pour l'hydrogène vert, lancée sur directive Royale, constitue aujourd'hui l'un des dispositifs les plus ambitieux du continent africain. Selon les analystes, ce programme mobilise environ 319 milliards de dirhams d'investissements annoncés, soit près de 32,5 milliards de dollars. Il prévoit également l'allocation potentielle de jusqu'à un million d'hectares de terres et l'entrée en scène de cinq consortiums internationaux sélectionnés.

Ces consortiums — parmi lesquels ORNX, TAQA-Move, Nareva, ACWA Power, UEG-China Three Gorges — donnent au projet marocain une crédibilité internationale réelle. Il ne s'agit donc pas seulement d'une ambition administrative ou d'un slogan de transition énergétique. Des acteurs industriels et financiers importants se positionnent déjà. Ils savent que le Maroc possède une combinaison rare : soleil, vent, foncier, ports, proximité européenne et expérience accumulée dans les énergies renouvelables depuis le lancement des grands programmes solaires et éoliens.

Le message politique est clair : le Maroc ne veut pas être un simple spectateur de la transition énergétique mondiale. Il veut être fournisseur, plateforme, corridor et peut-être même base industrielle décarbonée pour l'Europe et l'Afrique.

Dans un contexte où les industries européennes cherchent à réduire leurs émissions, où le mécanisme carbone aux frontières renchérit les productions polluantes et où le coût de l'énergie reste une préoccupation majeure, le Royaume entend proposer une alternative : produire propre, proche et compétitif.

Pourtant, derrière l'ampleur des annonces, plusieurs questions lourdes restent ouvertes.

La première concerne la structuration réelle des projets. Le monde de l'hydrogène est entré dans une phase de tri sévère. Les projets portés uniquement par l'enthousiasme politique ou par des projections de marché trop optimistes sont aujourd'hui fragilisés. seuls 7 % des capacités annoncées dans le monde ont été livrées dans les délais, tandis que plus d'un cinquième des projets européens annoncés ont été abandonnés, réduits ou reportés.

Ce constat oblige le Maroc à la prudence. Un grand montant d'investissement annoncé ne garantit ni la décision finale d'investissement, ni le financement effectif, ni la mise en service industrielle. Dans l'hydrogène, le mot-clé n'est pas l'annonce. C'est l'offtake, c'est-à-dire le contrat d'achat à long terme signé avec un client solvable. Sans client identifié, un projet reste fragile. Avec un client captif, il devient bancable.

La deuxième question concerne l'usage prioritaire de cet hydrogène. Le Maroc doit-il d'abord produire pour exporter vers l'Europe ? Doit-il alimenter l'OCP en ammoniac vert ? Doit-il attirer sur son territoire des industries européennes énergivores ? Doit-il réserver une part de l'électricité verte au réseau national avant d'alimenter les électrolyseurs ? Ces arbitrages ne sont pas secondaires. Ils détermineront la nature même du modèle marocain.



Exporter de l'hydrogène brut permettrait au Royaume d'entrer dans le commerce mondial de l'énergie propre. Mais utiliser cet hydrogène pour fabriquer localement des engrais, de l'acier, du ciment ou des produits chimiques bas carbone créerait davantage de valeur ajoutée, d'emplois et de profondeur industrielle. Autrement dit, le Maroc doit choisir entre une logique de fournisseur d'énergie et une logique de puissance industrielle. Le meilleur scénario serait de combiner les deux. Le plus mauvais serait de ne pas choisir.

La troisième question est institutionnelle. L'hydrogène vert marocain intéresse tout le monde : MASEN, ministère de l'Énergie, ministère de l'Industrie, OCP, IRESEN, ANRE, investisseurs étrangers, collectivités territoriales, opérateurs portuaires. Cette pluralité peut être une force si elle est coordonnée. Elle devient un handicap si chaque acteur avance avec son propre agenda, ses priorités et son calendrier.

Le risque principal est ce « brouillard stratégique ». Un investisseur international a besoin d'un interlocuteur clair, d'un cadre juridique stabilisé, de règles lisibles sur le foncier, l'export, la sécurité, le réseau électrique et les contrats. À défaut, le risque est simple : les capitaux regarderont le Maroc avec intérêt, mais signeront ailleurs avec davantage de confiance.

La quatrième question est infrastructurelle. L'hydrogène marocain n'aura de valeur stratégique pour l'Europe que s'il peut être livré à un coût compétitif. Or l'avantage du Maroc tient précisément à la possibilité d'un transport par pipeline, beaucoup moins coûteux que les chaînes maritimes complexes. Cela suppose une intégration rapide du Royaume dans les futurs corridors européens, notamment le European Hydrogen Backbone et le corridor sud autour de H2Med.

Le temps est donc un facteur décisif. Les cartes énergétiques de demain se dessinent aujourd'hui. Les pipelines, les interconnexions, les financements européens et les partenariats industriels se verrouillent bien avant que les premiers volumes massifs ne circulent. Si le Maroc n'entre pas maintenant dans l'architecture européenne de l'hydrogène, son avantage géographique pourrait rester théorique.

Le pari des 319 milliards de dirhams est donc moins une affaire de communication qu'un test de capacité étatique. Le Maroc sait-il organiser une filière stratégique complexe ? Sait-il arbitrer entre exportation et industrialisation ? Sait-il sécuriser des clients avant de lancer des mégaprojets ? Sait-il parler d'une seule voix aux investisseurs et à l'Europe ?

L'hydrogène vert peut devenir l'une des grandes aventures économiques marocaines du XXI^e siècle. Mais il peut aussi devenir un immense catalogue d'intentions si la méthode ne suit pas. La différence entre les deux scénarios ne tiendra pas au soleil, ni au vent, ni même au montant affiché. Elle tiendra à la gouvernance, aux contrats, aux pipelines et au courage de choisir.

Trois cent dix-neuf milliards de dirhams peuvent ouvrir une ère nouvelle. Mais dans l'hydrogène, comme dans toute révolution industrielle, l'argent annoncé ne fait pas la stratégie. Il ne fait que révéler l'urgence d'en avoir une.



LA FIN DE L'EUPHORIE : POURQUOI TANT DE PROJETS HYDROGÈNE ÉCHOUENT DANS LE MONDE

Après les grandes annonces, le marché mondial de l'hydrogène vert entre dans une phase beaucoup plus brutale : celle de l'exécution. Pour le Maroc, cette correction est à la fois un avertissement et une opportunité.

Pendant quelques années, l'hydrogène vert a été présenté comme la solution miracle de la transition énergétique mondiale. Il devait décarboner l'industrie lourde, remplacer une partie du gaz, alimenter les transports, sécuriser l'approvisionnement européen, ouvrir de nouveaux marchés aux pays du Sud et créer une nouvelle géographie de l'énergie propre. Les annonces se sont multipliées, les chiffres ont gonflé, les cartes se sont couvertes de mégaprojets. Tout pays disposant de soleil, de vent et de foncier s'est rêvé en futur géant énergétique.

Puis le réel est revenu.

Depuis 2025, le marché mondial de l'hydrogène traverse une correction sévère. Les analystes parlent d'un passage de la « phase d'annonce » à la « phase d'exécution ». Cette formule résume parfaitement le moment actuel. Il ne suffit plus de promettre des millions de tonnes d'hydrogène vert à l'horizon 2030 ou 2040. Il faut financer, construire, produire, transporter et surtout vendre. Les chiffres sont sans appel. seuls 7 % des capacités annoncées dans le monde ont été livrées dans les délais. En Europe, plus d'un cinquième des projets annoncés ont été abandonnés, réduits ou reportés. Plusieurs grands noms de l'énergie ont eux-mêmes reculé : BP a annulé un mégaprojet australien estimé à 36 milliards de dollars, Shell a abandonné son projet Aukra en Norvège, tandis qu'Air Products a arrêté trois projets américains.

Ce retournement n'est pas anecdotique. Il signale une mutation profonde du marché. L'hydrogène vert n'est plus jugé sur la beauté des cartes, mais sur la solidité des contrats. Les investisseurs regardent désormais les projets avec beaucoup plus de sévérité. Ils ne veulent plus financer des promesses destinées à un marché hypothétique. Ils veulent savoir qui achètera l'hydrogène, à quel prix, sur quelle durée, avec quelle garantie de livraison et quelle infrastructure.

Les projets qui échouent ont souvent le même profil : ils sont trop grands, trop spéculatifs, trop éloignés de leurs clients, trop dépendants d'une demande future non contractualisée. Ils reposent sur l'idée que le marché finira bien par apparaître. Or ce raisonnement ne suffit plus. Dans un secteur aussi capitalistique, la demande supposée ne permet pas de boucler les financements.

À l'inverse, les projets qui avancent présentent un profil beaucoup plus sobre. Ils sont modulaires, progressifs, proches d'un acheteur industriel, adossés à une électricité propre bon marché et sécurisés par des contrats d'achat avant la décision finale d'investissement. Les analystes citent l'exemple de Stegra, en Suède, qui a pu boucler 1,4 milliard d'euros de financement en avril 2026 grâce à des contrats signés avec des industriels majeurs comme Mercedes, BMW, Porsche, Volvo et Scania.

La leçon est claire : dans l'hydrogène, le client vient avant l'usine. L'offtake précède l'investissement. Sans contrat d'achat, le potentiel reste une promesse. Avec un client solide, le projet devient bancable.

Pour le Maroc, cette correction mondiale doit être lue avec lucidité. Elle ne condamne pas son ambition hydrogène. Au contraire, elle peut même renforcer sa position si le Royaume tire les bonnes conclusions. Car le Maroc possède plusieurs avantages que d'autres concurrents n'ont pas : proximité de l'Europe, potentiel solaire et éolien, connectivité portuaire, expérience renouvelable, base industrielle existante, présence de grands acteurs nationaux comme l'OCP et possibilité de développer une demande locale captive.




Mais ces atouts ne suffiront pas si les projets marocains reproduisent les erreurs observées ailleurs. Le danger serait de croire que la taille des annonces garantit la réussite. Dans l'hydrogène, les mégaprojets séduisent les discours politiques, mais effraient parfois les financiers lorsqu'ils ne sont pas adossés à une demande réelle. Le Royaume doit donc privilégier une montée en puissance progressive, avec des projets pilotes solides, des clients identifiés et des usages industriels clairs.

Cette approche implique de hiérarchiser les priorités. L'ammoniac vert pour l'OCP peut constituer un premier socle crédible, car il répond à un besoin industriel réel et à une chaîne de valeur déjà maîtrisée. La sidérurgie, la chimie, le ciment ou le dessalement peuvent également offrir des débouchés locaux permettant de sécuriser les premières productions. En parallèle, l'export vers l'Europe doit être préparé, mais il ne doit pas rester une abstraction. Il faut des corridors, des pipelines, des acheteurs et des accords de long terme.

La correction mondiale révèle aussi une autre vérité : la compétition hydrogène ne sera pas gagnée par les pays qui auront fait les plus grandes annonces, mais par ceux qui auront construit les projets les plus robustes. Le Maroc doit donc éviter le piège de la communication excessive. L'enjeu n'est pas d'annoncer le plus grand programme, mais de réussir les premiers projets. Dans une filière émergente, la crédibilité se construit par l'exécution.

Cette réalité devrait aussi changer le discours public. Il ne faut plus présenter l'hydrogène vert comme une rente automatique. Il faut le présenter comme une industrie difficile, mais stratégique. Une industrie où l'État doit jouer son rôle d'architecte, non en remplaçant les investisseurs, mais en clarifiant les règles, en coordonnant les acteurs, en sécurisant les infrastructures et en orientant les usages vers la valeur ajoutée nationale.



Le moment est donc paradoxal. À première vue, la crise mondiale de l'hydrogène pourrait inquiéter le Maroc. Elle montre que beaucoup de promesses ne se réalisent pas. Mais elle peut aussi être une chance. Car lorsque l'euphorie retombe, les pays les mieux placés, les plus proches des marchés, les plus crédibles institutionnellement et les mieux organisés peuvent émerger.

Le Maroc a encore cette possibilité. Mais il doit comprendre que la fenêtre se referme. Le marché ne croit plus aux slogans. Il croit aux contrats, aux pipelines, aux clients industriels et aux décisions rapides.

L'hydrogène vert n'est pas mort. Il devient adulte. Et c'est précisément à ce moment-là que le Maroc doit prouver qu'il n'est pas seulement un pays de potentiel, mais un pays capable d'exécution.

LE PIPELINE VAUT-IL PLUS QUE LE SOLEIL ?

Dans la future économie de l'hydrogène vert, le Maroc ne gagnera pas seulement grâce à son potentiel solaire et éolien. Il gagnera surtout s'il devient le pays capable de livrer l'Europe au coût le plus bas.

Pendant longtemps, le débat énergétique a été dominé par une idée simple : la puissance appartient à ceux qui possèdent les réserves. Les pays pétroliers avaient du pétrole. Les pays gaziers avaient du gaz. Les autres importaient, négociaient, subissaient. Dans cette ancienne géographie de l'énergie, la ressource était le cœur du pouvoir.

L'hydrogène vert change profondément cette logique. Il ne repose pas sur une ressource rare enfouie sous terre. Il repose sur de l'électricité renouvelable, de l'eau, des électrolyseurs, des infrastructures et des contrats. Le soleil n'appartient à personne. Le vent souffle sur plusieurs continents. Les grands espaces existent en Afrique, en Amérique latine, en Australie, au Moyen-Orient. Autrement dit, dans l'économie verte, la ressource naturelle reste importante, mais elle n'est plus suffisante pour créer une domination durable.

C'est ce que Les analystes formulent clairement : dans l'énergie verte, la compétition ne se joue plus d'abord sur les réserves, mais sur le coût délivré au client final, l'infrastructure de transport et la crédibilité contractuelle du fournisseur.

Cette idée est décisive pour le Maroc. Le Royaume dispose bien d'un potentiel solaire et éolien exceptionnel. Mais d'autres pays peuvent en dire autant. Le Chili possède le désert d'Atacama. L'Australie dispose d'immenses espaces et de ressources renouvelables massives. La Namibie avance elle aussi comme futur géant de l'hydrogène vert. Si la compétition se limitait à la qualité du soleil ou du vent, le Maroc serait bien placé, mais pas seul.

Son avantage véritable est ailleurs : il est géographique et logistique. Le Maroc est proche de l'Europe. Très proche. À l'échelle des grands flux énergétiques, le détroit de Gibraltar est une passerelle. C'est cette proximité qui peut transformer l'hydrogène marocain en offre compétitive pour les industriels européens.

Non parce qu'il serait simplement vert, mais parce qu'il pourrait être livré moins cher que celui venu de beaucoup plus loin.

Le coût de transport est en effet l'un des grands arbitres de la future économie hydrogène. Produire de l'hydrogène vert à bas coût dans un pays éloigné ne suffit pas si son acheminement jusqu'au client final devient trop coûteux. Le transport maritime de l'hydrogène est complexe. Il suppose souvent de transformer l'hydrogène en ammoniac ou en autre dérivé, de le charger, le transporter, le stocker, puis parfois le reconvertir. Chaque étape ajoute du coût, de la perte énergétique et de la complexité industrielle.

À l'inverse, le transport par pipeline offre une logique plus directe, plus stable et potentiellement moins coûteuse. Chaque 1 000 kilomètres de pipeline bien utilisé n'ajouteraient que quelques dizaines de centimes d'euros par kilo d'hydrogène, tandis que les chaînes maritimes peuvent ajouter entre un et deux euros par kilo.

Ce différentiel peut paraître technique. Il est en réalité politique et industriel. Pour une usine européenne de sidérurgie, de chimie ou de verre, le coût de l'hydrogène livré ne se lit pas dans un communiqué. Il se lit dans un compte d'exploitation. Si l'hydrogène importé est trop cher, la décarbonation devient économiquement difficile. Si l'hydrogène marocain arrive par pipeline à un coût inférieur, il peut devenir un levier de compétitivité.

C'est ici que le Maroc peut disposer d'un avantage que l'Australie, le Chili ou même certains pays africains plus éloignés ne peuvent pas facilement égaler. Le Royaume peut potentiellement livrer l'Europe par une infrastructure fixe, connectée, durable. Son hydrogène ne serait pas seulement produit près du marché. Il pourrait être intégré à l'architecture énergétique européenne.




Mais ce scénario n'est pas automatique. Il suppose que le Maroc obtienne une place formelle dans les futurs corridors hydrogène européens. Or l'Europe avance vite. Le European Hydrogen Backbone prévoit un vaste réseau continental à l'horizon 2040, reposant en grande partie sur la reconversion d'infrastructures gazières existantes. Le corridor H2Med, reliant notamment la péninsule Ibérique à la France, a déjà obtenu un statut européen important et doit structurer une partie de la future circulation de l'hydrogène.

Pour le Maroc, l'enjeu est donc de transformer sa proximité géographique en intégration infrastructurelle. Il ne suffit pas d'être proche. Il faut être connecté. Il ne suffit pas d'être mentionné comme partenaire potentiel. Il faut être inscrit dans les cartes, les financements, les études, les interconnexions et les calendriers européens.

Le danger serait de croire que l'Europe viendra naturellement chercher l'hydrogène marocain parce qu'il est disponible et proche. Les infrastructures énergétiques ne se construisent pas spontanément. Elles se négocient longtemps, se financent difficilement, s'inscrivent dans des régulations complexes et créent des dépendances pour plusieurs décennies. Celui qui n'est pas dans le réseau au moment où il se dessine risque de rester à la périphérie lorsqu'il sera opérationnel.

L'histoire du gaz l'a montré : les pipelines ne sont jamais seulement des tuyaux. Ce sont des instruments de puissance. Ils créent des relations durables entre fournisseurs, transitaires et clients. Ils façonnent les dépendances, les alliances et les marges de manœuvre. Dans l'hydrogène vert, il en ira de même. Le pays qui contrôle ou alimente un corridor stratégique vers l'Europe ne vendra pas seulement une molécule. Il vendra une sécurité d'approvisionnement.



Le Maroc doit donc penser l'hydrogène comme une bataille d'infrastructure avant de le penser comme une bataille de production. La vraie question n'est pas seulement : combien de tonnes pouvons-nous produire ? Elle est : à quel coût pouvons-nous les livrer, à qui, par quel corridor, avec quel contrat et dans quel délai ?

C'est pourquoi le pipeline pourrait valoir plus que le soleil. Le soleil donne l'avantage de départ. Le pipeline transforme cet avantage en marché. Sans pipeline, le Maroc restera un producteur potentiel parmi d'autres. Avec un pipeline, il peut devenir un fournisseur stratégique.

Dans l'hydrogène vert, la carte gagnante du Maroc ne sera donc pas seulement dessinée dans le désert ou sur les côtes atlantiques. Elle sera dessinée sous la mer, entre le Maroc et l'Europe. Et peut-être qu'un jour, le détroit de Gibraltar ne sera plus seulement un passage maritime. Il deviendra l'un des couloirs énergétiques les plus décisifs du XXI^e siècle.

EUROPEAN HYDROGEN BACKBONE : LE TRAIN EUROPÉEN EST-IL DÉJÀ EN GARE ?

L'Europe dessine à grande vitesse sa future carte de l'hydrogène. Pour le Maroc, l'enjeu n'est plus seulement de produire : il faut être connecté avant que les corridors ne se verrouillent.

Dans les grandes batailles industrielles, il y a des moments où tout semble encore ouvert. Les cartes ne sont pas définitives, les alliances ne sont pas figées, les financements ne sont pas totalement distribués. Puis, presque sans bruit, une architecture se met en place. Les corridors sont choisis, les normes adoptées, les opérateurs désignés, les financements fléchés. Ceux qui sont dans la carte deviennent des acteurs. Ceux qui restent en dehors deviennent des promesses.

C'est exactement le moment que traverse aujourd'hui l'hydrogène vert en Europe.

Le continent européen ne cherche plus seulement à produire de l'hydrogène propre. Il cherche à organiser son futur marché : où produire, où importer, par quels pipelines, avec quels pays partenaires, quels terminaux, quels réseaux de stockage et quels industriels consommateurs. L'hydrogène vert entre dans une phase d'infrastructure. Et cette phase est beaucoup plus décisive que les discours sur le potentiel.

Tous les analystes insistent sur ce point : l'Europe construit son réseau à travers le European Hydrogen Backbone, un projet de réseau continental estimé à 53 000 kilomètres d'ici 2040. Une grande partie de ce réseau reposerait sur la reconversion de gazoducs existants, ce qui permettrait de réduire fortement les coûts par rapport à des constructions entièrement nouvelles.

Cette information est capitale pour le Maroc. Car dans l'hydrogène, l'avantage ne reviendra pas seulement aux pays capables de produire à bas coût. Il reviendra aux pays capables d'atteindre les clients finaux au meilleur coût livré. Un hydrogène produit loin, transporté par bateau, transformé en ammoniac, stocké puis reconverti peut perdre une partie de son intérêt économique. À l'inverse, un hydrogène livré par pipeline, de manière stable et régulière, peut devenir une véritable arme de compétitivité.

C'est pourquoi le Maroc doit regarder l'Europe non comme un simple client futur, mais comme une architecture en construction.

Le Royaume peut posséder du soleil, du vent, des terrains et des ports. Mais si son hydrogène ne trouve pas sa place dans les futurs corridors européens, son avantage restera incomplet.

Le corridor H2Med illustre parfaitement cette dynamique. Il vise à connecter la péninsule Ibérique au reste de l'Europe, notamment à travers les projets CelZa entre le Portugal et l'Espagne, puis BarMar entre Barcelone et Marseille. ce corridor a obtenu le statut de Projet d'Intérêt Commun européen en 2024, avec une mise en service commerciale prévue en 2032.

Cette date peut sembler lointaine. Elle ne l'est pas. Dans les infrastructures énergétiques, 2032, c'est presque demain. Les études, les régulations, les engagements financiers, les garanties publiques et les contrats de réservation de capacité se préparent des années à l'avance. Un pays qui attend la fin de la décennie pour se positionner risque d'arriver lorsque la table sera déjà dressée, les places attribuées et les règles écrites par d'autres.

Le Maroc est pourtant naturellement concerné. Sa proximité avec l'Espagne en fait un candidat logique au corridor sud de l'hydrogène européen. Le détroit de Gibraltar pourrait devenir le point de passage d'une nouvelle géographie énergétique entre l'Afrique et l'Europe. Mais cette évidence géographique ne suffit pas. Le Maroc n'est pas encore formellement intégré dans l'architecture opérationnelle du European Hydrogen Backbone. Des partenariats ont été évoqués, notamment avec l'Égypte et le Maroc, mais ils restent encore au stade déclaratoire.



C'est là que se situe le risque. Dans la diplomatie énergétique, être mentionné n'est pas être intégré. Être salué n'est pas être financé. Être proche n'est pas être connecté. Le Maroc doit transformer son statut de partenaire potentiel en statut d'acteur inscrit dans les plans, les cartes, les études techniques et les mécanismes financiers européens.

L'objectif devrait être clair : obtenir l'intégration formelle d'un corridor Maroc-Espagne dans l'architecture hydrogène européenne, avec une éligibilité aux financements européens, notamment dans le cadre du Partenariat Vert Maroc-Union européenne. Il ne s'agit pas d'un détail technique, mais d'un enjeu de souveraineté économique.

Car si le Maroc n'entre pas dans cette architecture, d'autres pays occuperont l'espace. L'Europe multiplie déjà les accords avec plusieurs fournisseurs potentiels : en Afrique du Nord, au Moyen-Orient, en Afrique australe, en Amérique latine. L'Allemagne, en particulier, a signé des accords avec des pays éloignés comme la Namibie ou l'Afrique du Sud. Mais ces options, souvent fondées sur des chaînes maritimes et des dérivés comme l'ammoniac, pourraient être économiquement moins compétitives qu'un hydrogène marocain livré par pipeline.

Encore faut-il que le pipeline existe.

Le Maroc a donc une bataille diplomatique, industrielle et financière à mener simultanément. Diplomatique, parce qu'il faut convaincre Bruxelles, Madrid, Paris et Berlin que le corridor marocain est un élément naturel de la sécurité énergétique européenne. Industrielle, parce qu'il faut associer les grands opérateurs de transport, les producteurs, les acheteurs et les industriels. Financière, parce qu'aucun hydrogénéoduc d'envergure ne se construira sans garanties, engagements de volume et participation d'institutions européennes.

Les analystes proposent d'ailleurs d'adosser l'hydrogénéoduc au tracé du gazoduc Nigeria-Maroc. Cette idée mérite d'être prise au sérieux. Un tracé commun permettrait de mutualiser une partie des études, de réduire certains coûts et de créer un grand corridor énergétique intégré reliant l'Afrique de l'Ouest, le Maroc et l'Europe.

Un tel projet donnerait au Royaume une profondeur stratégique nouvelle. Le Maroc ne serait plus seulement un producteur d'énergie verte. Il deviendrait un nœud énergétique continental, à la croisée de l'Afrique et de l'Europe. C'est précisément ce type de positionnement qui peut transformer un avantage naturel en puissance géoéconomique.

Mais tout dépend du calendrier. Le train européen de l'hydrogène est en gare. Il n'est pas encore parti, mais les portes commencent déjà à se fermer. Les pays qui seront connectés aux premiers corridors disposeront d'un avantage durable. Les autres devront vendre plus cher, plus loin, avec plus d'incertitudes.



Pour le Maroc, la priorité n'est donc pas seulement d'annoncer des capacités de production. Elle est de se battre pour sa place dans la carte européenne. Car demain, dans l'hydrogène vert, le pouvoir ne se mesurera pas uniquement en gigawatts installés. Il se mesurera en kilomètres de pipelines, en contrats signés et en accès direct aux industriels européens.

Le Royaume a la géographie avec lui. Il doit maintenant obtenir la carte.

QUI PILOTE RÉELLEMENT L'HYDROGÈNE MAROCAIN ?

Le Maroc dispose d'un potentiel exceptionnel dans l'hydrogène vert. Mais la réussite de cette filière dépendra moins du soleil que de la capacité de l'État à parler d'une seule voix.

Dans les grands dossiers stratégiques, le danger ne vient pas toujours de l'absence d'ambition. Il vient parfois de l'excès d'acteurs. Chacun veut contribuer, chacun revendique une part de légitimité, chacun voit le sujet depuis son propre angle. À première vue, cela peut donner l'image d'une mobilisation nationale. Mais dans les faits, cela peut aussi produire de la confusion, ralentir les décisions et inquiéter les investisseurs.

L'hydrogène vert marocain se trouve précisément à ce carrefour.

Le Royaume possède des atouts considérables : un potentiel solaire et éolien de rang mondial, une proximité unique avec l'Europe, des ports performants, une expérience déjà ancienne dans les énergies renouvelables et un grand programme d'investissement annoncé autour de l'Offre Maroc. Mais ces avantages naturels et économiques ne suffiront pas si le pilotage institutionnel demeure éclaté.

Le potentiel marocain est tellement important que tout le monde s'en empare. L'OCP voit dans l'hydrogène un levier pour produire de l'ammoniac vert et décarboner la chaîne phosphatière. Le ministère de l'Industrie y voit un outil de transformation industrielle. Le ministère de l'Énergie le considère comme une nouvelle matière première exportable. MASEN coordonne l'Offre Maroc. L'IRESEN intervient sur la recherche et l'innovation. L'ANRE a vu ses compétences élargies à l'hydrogène.

Sur le papier, cette pluralité peut sembler logique. L'hydrogène est un sujet transversal. Il touche à l'énergie, à l'industrie, à l'export, à la recherche, au foncier, à l'eau, aux infrastructures, aux normes, aux ports, aux investissements étrangers et à la diplomatie économique. Aucun acteur ne peut, seul, en couvrir toutes les dimensions.

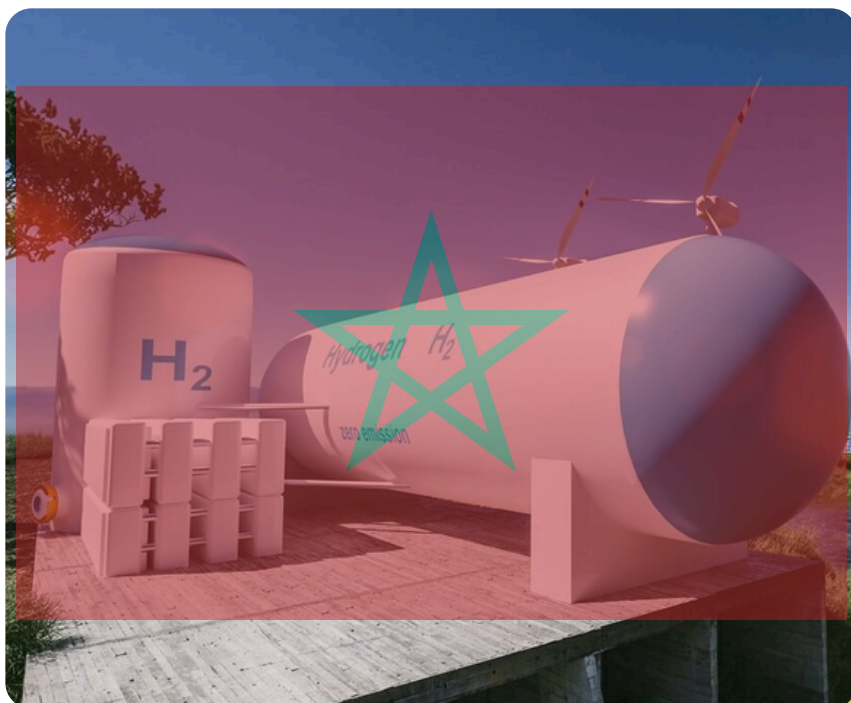
Mais une filière stratégique ne se construit pas par addition spontanée d'intérêts institutionnels. Elle se construit par hiérarchie, arbitrage et coordination. Or c'est précisément là que se situe aujourd'hui le risque.

Un investisseur international qui examine un projet hydrogène au Maroc n'a pas seulement besoin de soleil, de vent et de foncier. Il a besoin de règles claires. Qui délivre les autorisations ? Qui arbitre entre production pour le marché local et production pour l'export ? Qui fixe les normes ? Qui garantit l'accès au réseau ? Qui décide de l'allocation foncière ? Qui négocie avec les partenaires européens ? Qui tranche en cas de conflit entre plusieurs usages de l'électricité verte ?

Si les réponses sont dispersées entre plusieurs administrations, agences et opérateurs publics, la bancabilité des projets peut en souffrir. Le capital international n'aime pas le flou. Il peut accepter le risque technologique, le risque commercial ou le risque de prix. Mais il supporte beaucoup moins l'incertitude institutionnelle, surtout lorsqu'il s'agit d'investissements lourds, de long terme, dont la rentabilité dépend de contrats sur vingt ou trente ans.

Les analystes parlent d'un « brouillard stratégique » susceptible de nuire directement à la bancabilité des projets. L'expression est sévère, mais elle touche un point central. Dans la compétition mondiale de l'hydrogène, les pays ne sont pas seulement évalués sur leur potentiel naturel. Ils sont évalués sur leur capacité à offrir une trajectoire lisible.

Cette lisibilité est d'autant plus importante que le marché mondial de l'hydrogène traverse une phase de correction. Les investisseurs ne financent plus les grands récits sans clients, sans contrats et sans infrastructures. Ils cherchent des projets solides, modulaires, adossés à une demande réelle et encadrés par une gouvernance crédible.



Le Maroc ne peut donc pas se permettre d'ajouter de l'incertitude institutionnelle à l'incertitude naturelle d'un marché encore émergent.

Le problème n'est pas de savoir si MASEN, l'OCP, l'ANRE, l'IRESEN ou les ministères ont chacun une légitimité. Ils en ont une. Le problème est de savoir qui arbitre. Une stratégie nationale ne peut pas être une juxtaposition de stratégies sectorielles. Si l'OCP veut sécuriser de l'ammoniac vert, si le ministère de l'Énergie veut exporter, si l'industrie veut attirer des usines décarbonées, si le réseau national a besoin d'électricité renouvelable, il faudra forcément choisir des priorités, des calendriers et des ratios.

Prenons un exemple simple : l'électricité verte. Les électrolyseurs nécessaires à la production d'hydrogène consommeront beaucoup d'électricité renouvelable. Mais cette électricité pourrait aussi alimenter le réseau national, réduire les importations énergétiques, soutenir l'industrie locale ou accompagner le dessalement. Tant que le Maroc importe encore l'essentiel de son énergie primaire, chaque mégawatt vert doit être pensé comme une ressource stratégique. La question n'est donc pas seulement technique. Elle est politique.

Faut-il d'abord décarboner l'économie nationale ? Faut-il privilégier les exportations vers l'Europe ? Faut-il réserver une part à l'OCP ? Faut-il soutenir en priorité les zones industrielles ? Aucun de ces choix n'est absurde. Mais tous ne peuvent pas être prioritaires en même temps.

C'est pourquoi la création d'un véritable mandat d'arbitrage apparaît indispensable. Il ne s'agit pas nécessairement de créer une nouvelle agence de plus. Le Maroc n'a pas besoin d'ajouter une institution à la liste existante. Il a besoin d'un centre de décision clairement identifié, capable de coordonner, prioriser et engager l'État.

Il faut une autorité unique de l'hydrogène, ou à tout le moins une structure de pilotage disposant d'un pouvoir réel et d'un accès direct au Chef de gouvernement. Cette proposition mérite débat, mais elle pose la bonne question : dans une filière aussi stratégique, la coordination ne peut pas être informelle.

Le Maroc a déjà réussi, dans d'autres domaines, lorsqu'il a su construire un pilotage fort. Tanger Med n'aurait jamais atteint son niveau actuel sans vision intégrée. L'automobile marocaine n'aurait pas connu son essor sans alignement entre infrastructure, formation, fiscalité, logistique et investisseurs. L'hydrogène vert demande la même discipline stratégique, mais avec une complexité encore plus grande.

Le risque, sinon, est de transformer une opportunité historique en compétition administrative. Chacun avancera son projet, son agenda, son périmètre, sa communication. Le pays annoncera beaucoup. Mais les décisions critiques tarderont : les contrats, les pipelines, les arbitrages énergétiques, les normes et les engagements européens.

Dans l'hydrogène vert, le temps perdu coûte cher. Les corridors européens se dessinent maintenant. Les industriels choisissent leurs futurs fournisseurs maintenant. Les financements se structurent maintenant. Le Maroc ne peut pas répondre à une compétition mondiale avec une gouvernance hésitante.



Le soleil est là. Le vent est là. Les investisseurs regardent. L'Europe cherche. Les industriels attendent.

Mais avant de vendre l'hydrogène marocain au monde, il faut répondre à une question simple : qui tient réellement le volant ?

HYDROGÈNE OU ÉLECTRICITÉ : LE DÉBAT QUE PERSONNE N'OSE OUVRIR

Le Maroc veut produire de l'hydrogène vert pour l'industrie et l'export. Mais chaque mégawatt renouvelable utilisé par un électrolyseur est aussi un mégawatt qui ne va pas directement au réseau national.

Dans les grands récits de transition énergétique, l'hydrogène vert apparaît souvent comme une promesse presque parfaite. Il permettrait de valoriser le soleil et le vent, de décarboner l'industrie, d'attirer les investisseurs, d'exporter de l'énergie propre vers l'Europe et de transformer le Maroc en puissance énergétique du XXI^e siècle. Le récit est séduisant. Il n'est pas faux. Mais il oublie parfois une question essentielle : avec quelle électricité ?

L'hydrogène vert n'est pas une source d'énergie primaire. C'est un vecteur énergétique. Pour le produire, il faut de l'électricité renouvelable et de l'eau. Cette électricité alimente des électrolyseurs qui séparent l'hydrogène de l'oxygène. Autrement dit, derrière chaque kilo d'hydrogène vert, il y a des mégawatts solaires ou éoliens qui auraient pu être utilisés autrement.

C'est là que commence le débat que le Maroc doit impérativement ouvrir.

Le Royaume dispose d'un potentiel renouvelable considérable. Il a engagé depuis plus d'une décennie une stratégie solaire et éolienne ambitieuse. Il veut aujourd'hui franchir une nouvelle étape avec l'hydrogène vert. Mais le pays reste encore fortement dépendant des importations d'énergie primaire. Le Maroc importe encore environ 90 % de son énergie primaire.

Ce chiffre change la nature du débat. Un pays déjà autosuffisant en énergie peut consacrer une partie de ses ressources renouvelables à l'export avec une certaine aisance. Un pays dépendant doit arbitrer avec plus de prudence. Chaque mégawatt renouvelable devient une ressource stratégique. Doit-il d'abord alimenter les ménages ? Réduire la facture énergétique nationale ? Décarboner l'industrie locale ? Produire de l'hydrogène pour l'OCP ? Soutenir le dessalement ? Ou être converti en hydrogène destiné à l'exportation ?

La réponse ne peut pas être implicite. Elle doit être assumée.

Car le risque est réel : produire de l'hydrogène vert pour exporter vers l'Europe tout en maintenant une forte dépendance énergétique nationale. Dans ce scénario, le Maroc deviendrait fournisseur d'énergie propre pour d'autres, sans avoir suffisamment sécurisé sa propre souveraineté énergétique. Ce serait politiquement difficile à défendre et économiquement discutable.

L'enjeu n'est pas de s'opposer à l'hydrogène vert. Il est de le hiérarchiser intelligemment.

L'électricité renouvelable doit d'abord servir une stratégie nationale complète. Le premier objectif devrait rester la réduction de la dépendance énergétique du Royaume. Moins importer d'énergie fossile, c'est améliorer la balance commerciale, réduire l'exposition aux chocs internationaux et renforcer la résilience économique. Dans un monde instable, cette souveraineté énergétique vaut presque autant qu'une rente d'exportation.

Le deuxième objectif devrait être la décarbonation de l'industrie marocaine. L'hydrogène vert peut jouer un rôle clé dans les secteurs difficiles à électrifier. L'OCP, avec l'ammoniac vert, constitue un débouché naturel. D'autres secteurs, comme la sidérurgie, la chimie, le ciment ou certains usages liés au dessalement, peuvent également devenir des clients captifs. Ce modèle est plus solide que l'exportation pure, car il crée de la valeur localement et sécurise une demande industrielle réelle.



By Lodj

**L'ODJ MÉDIA N'EST
PAS UNE PHARMACIE,
MAIS ELLE SOIGNE L'OVERDOSE D'ACTUALITÉS.**

Trop, trop vite, trop anxiogène...
Mettez vos infos sous surveillance médicale.

WWW.LODJ.MA

Le troisième objectif peut être l'export. Mais un export intelligent, fondé sur des contrats de long terme, des infrastructures crédibles et un coût livré compétitif. Exporter pour exporter n'a aucun sens. Exporter lorsqu'un client européen signe un contrat de vingt ans et contribue à la rentabilité d'un corridor énergétique devient une stratégie.

Le problème est que ces priorités ne sont pas encore formulées de manière suffisamment claire. Toutes les études consultées insistent sur la nécessité de formaliser l'arbitrage entre électricité et hydrogène. Elle propose un ordre de priorité : réseau d'abord, industrie locale ensuite, export enfin, avec un ratio d'allocation dynamique ajusté chaque année selon la capacité installée.

Cette proposition mérite d'être mise au cœur du débat public. Elle permettrait d'éviter deux excès. Le premier serait de sacrifier l'hydrogène au nom d'une prudence excessive. Ce serait une erreur, car le Maroc dispose d'une opportunité historique. Le second serait de sacrifier les besoins énergétiques nationaux au nom d'une course à l'export. Ce serait une autre erreur.

La bonne stratégie consiste à faire de l'hydrogène un accélérateur de souveraineté, non un concurrent du réseau national.

Cela suppose aussi de penser les infrastructures ensemble. Les projets d'hydrogène doivent être articulés avec les besoins en dessalement, en stockage, en transport électrique, en zones industrielles et en ports. Produire de l'hydrogène dans une région où l'électricité, l'eau, le foncier, le client industriel et l'export sont pensés séparément serait une faiblesse. Les projets les plus solides seront ceux qui associent production renouvelable, usage local, logistique et demande contractée.

Le Maroc doit donc éviter une vision trop simple : produire beaucoup d'hydrogène vert et le vendre à l'Europe. Cette vision peut séduire, mais elle risque de reproduire une logique ancienne : exporter une matière première, au lieu de construire une chaîne de valeur. L'hydrogène vert n'a de sens stratégique que s'il aide le Royaume à monter en gamme industriellement.

La vraie question n'est donc pas : hydrogène ou électricité ? Elle est : dans quel ordre, pour quels usages et au service de quel modèle économique ?

Si le Maroc utilise l'électricité renouvelable pour renforcer son réseau, décarboner son industrie, attirer des investissements productifs et exporter l'excédent dans des conditions avantageuses, alors l'hydrogène deviendra un outil de puissance. Si, au contraire, il se contente de convertir une partie de son potentiel renouvelable en produit d'export sans arbitrage clair, il risque de transformer une opportunité industrielle en dépendance nouvelle.

La transition énergétique n'est pas une affaire de slogans. C'est une affaire de priorités.

Et pour le Maroc, la première priorité est simple : que chaque mégawatt vert serve d'abord une stratégie nationale, avant de devenir une promesse pour les autres.



By Lodj

L'ODJ MÉDIA N'EST PAS UN FILTRE,

mais elle
enlève
le superflu.



LODJ



Moins de bruit.
Plus de sens. Plus de réel.

WWW.LODJ.MA

L'EAU, LA VARIABLE OUBLIÉE DE L'HYDROGÈNE VERT

Le Maroc veut produire de l'hydrogène propre à grande échelle. Mais dans un pays soumis au stress hydrique, la question de l'eau ne peut pas rester en bas de page.

L'hydrogène vert a souvent une image presque immatérielle. On parle de soleil, de vent, d'électrolyseurs, de pipelines, d'Europe, d'industrie décarbonée. Le vocabulaire est moderne, technologique, presque futuriste. Pourtant, derrière cette promesse énergétique se cache une ressource beaucoup plus ancienne, beaucoup plus sensible et beaucoup plus politique : l'eau.

Produire de l'hydrogène vert suppose de l'électricité renouvelable, mais aussi de l'eau. Par électrolyse, l'eau est séparée en oxygène et en hydrogène. À première vue, les volumes nécessaires peuvent sembler maîtrisables au regard des grands usages agricoles ou urbains. Mais dans un pays comme le Maroc, où le stress hydrique est devenu une contrainte structurelle, aucune stratégie énergétique sérieuse ne peut traiter l'eau comme un simple intrant technique.

C'est l'un des angles qui méritent d'être davantage approfondis dans le débat national. Le débat insiste surtout sur le potentiel solaire et éolien, la proximité avec l'Europe, les pipelines et le risque de gouvernance fragmentée. Elle rappelle aussi que les électrolyseurs sont énergivores et que leur développement pose un problème d'équilibre pour le système électrique national. Mais la question hydrique, elle, doit devenir un chapitre central de la doctrine marocaine de l'hydrogène.

Car le Maroc ne part pas d'une situation neutre. Le pays connaît depuis plusieurs années une pression croissante sur ses ressources en eau. Sécheresses répétées, baisse du niveau des barrages, surexploitation des nappes, besoins agricoles, urbanisation, tourisme, industrie, dessalement : l'eau est déjà au cœur des arbitrages publics. Ajouter une nouvelle filière industrielle consommatrice d'eau oblige donc à clarifier les priorités.

La bonne nouvelle est que l'hydrogène vert marocain n'a pas vocation à puiser directement dans les ressources continentales déjà sous tension. Dans un scénario responsable, il doit être adossé au dessalement de l'eau de mer,

surtout dans les zones côtières à fort potentiel éolien et solaire. Le Maroc possède un avantage géographique majeur : ses meilleurs territoires énergétiques sont souvent proches du littoral. Cela permet d'imaginer des projets intégrés combinant énergie renouvelable, dessalement, électrolyse, stockage et usage industriel.

Mais cette solution n'efface pas tous les problèmes. Le dessalement nécessite lui-même de l'énergie, des infrastructures, des investissements, une gestion environnementale rigoureuse et une planification territoriale fine. Il faut aussi traiter la question des rejets de saumure, de l'impact sur les écosystèmes marins, de la concurrence entre besoins industriels, agricoles et urbains, ainsi que de la gouvernance locale des projets.

Autrement dit, l'eau ne doit pas être pensée après l'hydrogène. Elle doit être pensée avec lui.

Le risque serait de répéter une erreur fréquente dans les grandes politiques publiques : annoncer d'abord les ambitions industrielles, puis découvrir ensuite les contraintes physiques. Dans l'hydrogène, cette méthode serait dangereuse. Une filière verte qui créerait des tensions hydriques locales perdrait rapidement sa légitimité sociale et environnementale. Le Maroc ne peut pas vendre au monde une énergie propre si sa production est perçue localement comme une nouvelle pression sur une ressource déjà rare.



C'est pourquoi chaque projet hydrogène devrait être soumis à une règle simple : pas d'électrolyse sans stratégie hydrique intégrée. Cela signifie que le projet doit préciser l'origine de l'eau, le mode de dessalement, l'énergie utilisée, le traitement des rejets, l'impact territorial, la répartition entre usages et les mécanismes de contrôle.

Cette exigence est d'autant plus importante que l'hydrogène vert est appelé à servir plusieurs ambitions à la fois. Il pourrait alimenter l'OCP en ammoniac vert, attirer des industries européennes, soutenir le dessalement lui-même, produire pour l'export et accompagner la décarbonation locale. Ces usages sont légitimes. Mais ils ne doivent pas créer une compétition invisible avec l'eau destinée aux populations, à l'agriculture ou aux écosystèmes.

Le débat doit donc être formulé clairement : l'hydrogène vert ne peut être accepté socialement que s'il repose sur de l'eau nouvelle, sécurisée et durable. Pas sur une captation silencieuse de ressources existantes.

Il y a ici une opportunité stratégique. Le Maroc pourrait devenir non seulement un pays producteur d'hydrogène vert, mais aussi un laboratoire mondial du triptyque renouvelables-dessalement-industrie.

Dans un monde où beaucoup de pays ensoleillés sont aussi des pays exposés au stress hydrique, cette compétence pourrait devenir exportable. Le Royaume ne vendrait pas seulement de l'hydrogène. Il vendrait un modèle d'intégration entre énergie propre et gestion de l'eau.

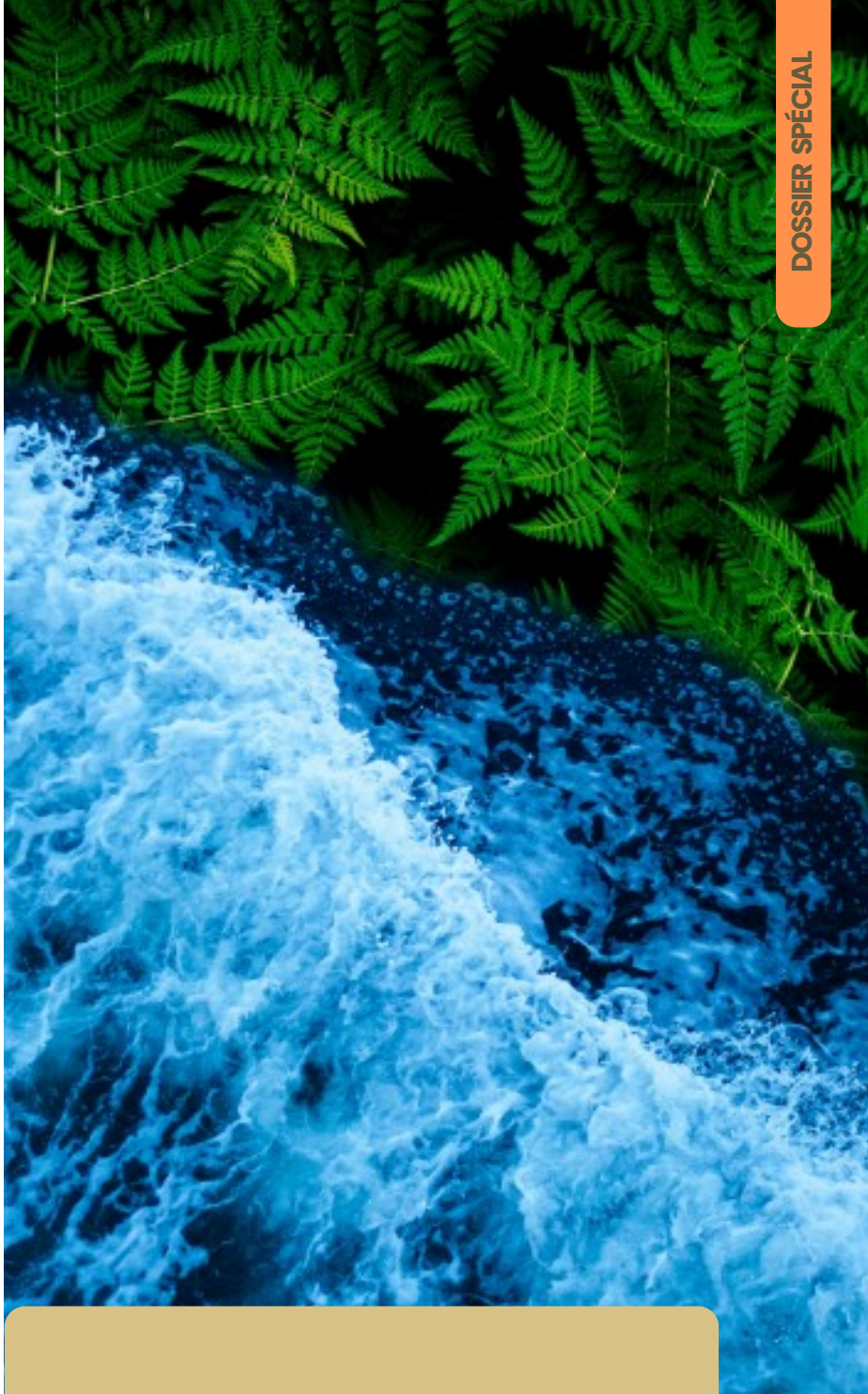
Encore faut-il que cette ambition soit assumée dans la gouvernance. La question de l'eau ne relève pas seulement des énergéticiens. Elle implique les agences de bassin, les collectivités, les industriels, les opérateurs de dessalement, les autorités environnementales et les populations locales. Là encore, le risque de fragmentation institutionnelle existe. Si chaque projet règle seul sa question hydrique, le pays perdra la vision d'ensemble.

Le Maroc a donc besoin d'une doctrine : l'hydrogène vert ne doit jamais aggraver la vulnérabilité hydrique nationale. Il doit, au contraire, contribuer à financer et accélérer des infrastructures de dessalement utiles à l'industrie, aux territoires et, lorsque c'est possible, aux populations.

C'est à cette condition que l'hydrogène vert gardera son sens politique. Sinon, il deviendra une contradiction : produire l'énergie du futur en fragilisant la ressource la plus vitale du présent.

Le soleil et le vent peuvent donner au Maroc une place dans la nouvelle économie mondiale. Mais l'eau décidera de la solidité, de l'acceptabilité et de la durabilité de cette ambition.

Dans un pays hydriquement vulnérable, il n'y aura pas d'hydrogène vraiment vert sans une eau réellement sécurisée.



L'OCP PEUT-IL DEVENIR LE CHAMPION MONDIAL DE L'AMMONIAC VERT ?

Avec l'hydrogène vert, le géant marocain des phosphates peut transformer une contrainte carbone en avantage industriel. Mais cette mutation exigera des contrats, des infrastructures et une stratégie énergétique parfaitement alignée.

Dans l'histoire économique du Maroc moderne, rares sont les entreprises qui occupent une place aussi centrale que l'OCP. Le groupe n'est pas seulement un acteur industriel. Il est un pilier de la balance commerciale, un instrument de souveraineté alimentaire mondiale, un moteur d'investissement et un symbole de la capacité du Royaume à transformer une ressource naturelle en puissance économique.

Avec l'hydrogène vert, l'OCP pourrait entrer dans une nouvelle étape de son histoire : celle de l'ammoniac vert.

L'enjeu est considérable. Les engrais reposent en grande partie sur l'ammoniac, aujourd'hui produit principalement à partir de gaz naturel. Cette dépendance pose un double problème : elle expose les chaînes de production aux fluctuations des prix du gaz et elle alourdit l'empreinte carbone des fertilisants. Dans un monde où l'agriculture, l'industrie et le commerce international seront de plus en plus soumis aux exigences climatiques, l'ammoniac vert peut devenir un avantage stratégique majeur.

Les analystes soulignent que l'OCP voit dans l'hydrogène vert un levier pour produire de l'ammoniac vert et décarboner sa chaîne de valeur phosphatière. Ce point est essentiel. Il signifie que le Maroc ne doit pas penser l'hydrogène uniquement comme un produit à exporter vers l'Europe, mais comme un intrant capable de renforcer ses propres champions industriels.

C'est là que le modèle marocain peut se distinguer. Beaucoup de pays veulent produire de l'hydrogène vert pour l'export. Le Maroc, lui, dispose déjà d'un grand utilisateur industriel potentiel. Cette demande captive est un atout décisif. Dans un marché mondial où de nombreux projets échouent faute de clients sécurisés, l'existence d'un acheteur national solide peut donner aux premiers projets marocains une base économique plus crédible.

La leçon du marché mondial est claire : les projets hydrogène qui survivent sont ceux qui reposent sur des contrats d'achat, une montée en puissance progressive et un usage industriel identifié

. L'OCP peut donc jouer le rôle de premier ancrage. Il peut sécuriser une partie de la demande, faciliter la bancabilité des projets et offrir au Maroc une voie de déploiement moins spéculative que les mégaprojets exportateurs sans client signé.

Mais l'ammoniac vert n'est pas seulement une affaire d'environnement. C'est une affaire de compétitivité. Si le Maroc parvient à produire des engrais à faible empreinte carbone, il pourra renforcer sa position sur des marchés de plus en plus sensibles aux normes climatiques. Les agriculteurs, les États importateurs, les institutions financières et les régulateurs accorderont progressivement davantage de valeur aux chaînes bas carbone. Ceux qui anticipent cette mutation peuvent gagner des parts de marché. Ceux qui la subissent risquent de perdre leur avantage.

L'OCP dispose ici d'un levier rare : il maîtrise déjà une partie majeure de la chaîne de valeur. Le phosphate est marocain. Le savoir-faire industriel existe. Les marchés internationaux sont établis. Ce qui manque encore, c'est la brique énergétique verte permettant de réduire la dépendance aux intrants carbonés. L'hydrogène vert peut fournir cette brique.

Mais cette transformation ne sera pas automatique. Elle impose plusieurs conditions.

La première est l'accès à une électricité renouvelable compétitive et disponible. Produire de l'hydrogène vert exige de grandes quantités d'électricité. Or le Maroc doit aussi alimenter son réseau national, réduire sa dépendance énergétique et soutenir d'autres industries. L'arbitrage entre réseau, industrie locale et export devra être clairement défini. Si l'OCP devient un utilisateur prioritaire de l'hydrogène vert, cela doit s'inscrire dans une doctrine nationale transparente.



La deuxième condition est l'eau. L'électrolyse nécessite une ressource hydrique sécurisée. Dans un pays soumis au stress hydrique, l'ammoniac vert ne pourra être durablement accepté que s'il repose sur du dessalement maîtrisé, proprement alimenté en énergie renouvelable et encadré environnementalement. L'OCP a déjà engagé des efforts dans le dessalement et la gestion de l'eau, mais l'industrialisation massive de l'hydrogène exigera une intégration encore plus poussée entre eau, énergie et production chimique.

La troisième condition est l'infrastructure. Produire de l'ammoniac vert suppose des unités adaptées, des capacités de stockage, des ports, des connexions logistiques et des normes de sécurité strictes. Le Maroc possède des atouts portuaires majeurs, mais la montée en puissance devra être planifiée avec précision. Dans cette industrie, les retards de raccordement, de permis ou de normes peuvent coûter très cher.

La quatrième condition est le prix. L'ammoniac vert ne s'imposera pas seulement parce qu'il est propre. Il devra être compétitif ou bénéficier d'une prime carbone suffisamment claire sur les marchés internationaux. C'est ici que la réglementation européenne, notamment le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières, peut jouer un rôle indirect. Plus le carbone sera pénalisé, plus les produits bas carbone gagneront en attractivité.

Pour le Maroc, la stratégie la plus intelligente serait donc de ne pas isoler l'OCP du reste de la politique hydrogène. Le groupe peut être un moteur, mais il ne doit pas être le seul horizon. L'ammoniac vert peut servir de premier pilier, puis ouvrir la voie à d'autres usages industriels : acier vert, chimie verte, carburants synthétiques, matériaux bas carbone.

C'est cette logique de chaîne de valeur qui peut faire la différence entre une économie d'exportation primaire et une puissance industrielle. Exporter de l'hydrogène brut rapporte une valeur. Transformer cet hydrogène en engrais, en acier ou en produits chimiques bas carbone en rapporte davantage.

L'OCP peut donc devenir l'un des premiers grands bénéficiaires marocains de l'hydrogène vert. Mais il peut surtout devenir la preuve que le Royaume a choisi la bonne voie : utiliser ses ressources renouvelables non seulement pour vendre de l'énergie, mais pour renforcer ses industries stratégiques.

Si cette mutation réussit, le Maroc ne vendra pas seulement du phosphate. Il vendra une agriculture mondiale moins carbonée. Il ne vendra pas seulement de l'hydrogène. Il vendra une solution industrielle complète.

Et dans ce scénario, l'ammoniac vert pourrait devenir pour l'OCP ce que les phosphates ont été pour le Maroc : une ressource transformée en puissance.



ACIER VERT, CIMENT VERT, CHIMIE VERTE : LE NOUVEL ELDORADO INDUSTRIEL MAROCAIN

Et si le vrai enjeu de l'hydrogène vert n'était pas d'exporter une molécule, mais d'attirer au Maroc les industries européennes sous pression carbone ?

Le Maroc parle beaucoup d'hydrogène vert comme d'une future énergie d'exportation. C'est logique. Le Royaume dispose de soleil, de vent, de foncier, de ports et d'une proximité exceptionnelle avec l'Europe. Mais cette lecture reste incomplète. Car l'hydrogène vert n'est pas seulement une marchandise énergétique. Il peut devenir un levier de transformation industrielle.

La question stratégique est donc simple : faut-il exporter l'hydrogène vers l'Europe, ou faire venir au Maroc les industries européennes qui auront besoin de cet hydrogène ?

Cette alternative mérite d'être posée clairement. Le Maroc pourrait combiner deux modèles économiques longtemps séparés : devenir un exportateur d'énergie propre, tout en se positionnant comme plateforme industrielle décarbonée pour servir l'Europe et l'Afrique.

Cette idée est décisive. Dans l'ancienne économie fossile, les pays producteurs exportaient du pétrole ou du gaz, tandis que les pays industrialisés transformaient cette énergie en produits à forte valeur ajoutée. Dans la nouvelle économie verte, le Maroc peut éviter ce piège. Il peut utiliser son énergie propre sur place pour produire de l'acier, du ciment, du verre, de la chimie, des engrais ou des matériaux à faible empreinte carbone.

L'Europe est aujourd'hui sous double pression. D'un côté, le coût de l'énergie reste une contrainte pour ses industries lourdes. De l'autre, les règles climatiques deviennent plus strictes, notamment avec le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières. Les industries carbonées devront payer plus cher, se transformer ou perdre en compétitivité.

C'est ici que le Maroc peut proposer une équation nouvelle : énergie propre, coûts compétitifs, proximité géographique, accès maritime, main-d'œuvre disponible et capacité d'export vers deux marchés, européen et africain.

Les secteurs concernés sont lourds, mais stratégiques : sidérurgie, ciment, verre, chimie, engrais. Ce sont des industries difficiles à décarboner uniquement par électrification directe. Elles auront besoin d'hydrogène, de chaleur propre, d'électricité renouvelable et de nouvelles chaînes logistiques.

Le Maroc peut donc construire non pas seulement des sites de production d'hydrogène, mais de véritables zones d'industrie lourde décarbonée. Il faut d'ailleurs explicitement la création d'une telle zone, destinée à attirer les entreprises européennes confrontées au coût du GNL et à la pression carbone.

Ce serait un changement de doctrine. Au lieu de penser l'hydrogène comme une matière première à exporter, le Royaume le penserait comme une infrastructure de compétitivité. Autrement dit : l'hydrogène ne serait pas la fin de la stratégie, mais son carburant.

L'exemple de l'acier est parlant. L'Europe veut produire de l'acier moins carboné. Mais cette transition coûte cher. Si une partie de cette production peut être réalisée dans un pays proche, stable, alimenté en énergie renouvelable compétitive et connecté aux ports européens, le calcul industriel change. Le Maroc pourrait devenir un site de production ou de pré-transformation pour des chaînes de valeur bas carbone.



Le même raisonnement vaut pour le ciment, la chimie ou le verre. Ces industries sont énergivores. Elles subissent la hausse des contraintes environnementales. Elles cherchent des localisations capables de réduire leurs coûts sans perdre l'accès aux marchés. Le Maroc, s'il agit vite, peut devenir une réponse crédible.

Mais cette ambition suppose de dépasser une vision trop administrative de l'investissement. Attirer l'industrie lourde européenne ne se fera pas seulement avec du foncier ou des incitations fiscales. Il faudra garantir l'accès à une énergie verte compétitive, à l'eau dessalée, aux ports, aux normes, aux contrats long terme et à une gouvernance claire.

Il faudra aussi éviter une erreur classique : créer des zones industrielles sans demande suffisamment structurée. Une zone décarbonée ne doit pas être une vitrine. Elle doit être bâtie autour d'industriels identifiés, de besoins réels et de chaînes logistiques précises.

La logique devrait être progressive. Commencer avec des acteurs nationaux capables de tester le modèle : OCP pour l'ammoniac vert, Sonasid pour l'acier, Managem pour certaines activités minières et métallurgiques. Puis élargir aux partenaires européens une fois la preuve industrielle établie. La note évoque d'ailleurs cette approche : démontrer d'abord la viabilité avec des acteurs nationaux, puis attirer les industriels européens.

Cette méthode aurait un autre avantage : elle éviterait au Maroc de dépendre entièrement d'une demande européenne encore incertaine. En s'appuyant d'abord sur des usages locaux, le Royaume sécuriserait les premiers volumes, renforcerait la bancabilité des projets et construirait une crédibilité industrielle.

Le vrai enjeu est donc la valeur ajoutée. Exporter de l'hydrogène peut rapporter. Mais exporter des produits fabriqués grâce à l'hydrogène peut rapporter davantage. Un pays qui vend une molécule reste fournisseur. Un pays qui vend de l'acier vert, des engrais verts ou des matériaux bas carbone devient industriel.

C'est ce saut que le Maroc doit viser.

L'hydrogène vert ne doit pas être traité comme une simple rente future. Il doit devenir le socle d'un nouveau pacte industriel. Un pacte qui relie énergie, climat, export, emploi, formation, logistique et souveraineté.

La fenêtre est réelle, mais elle ne restera pas ouverte indéfiniment. D'autres pays cherchent déjà à attirer les mêmes industries. L'Europe elle-même tentera de maintenir une partie de ses capacités sur son territoire. Les concurrents du Maroc proposeront aussi du solaire, du vent et du foncier.

La différence se fera donc sur la précision stratégique.

Si le Royaume parvient à offrir une énergie propre, des infrastructures prêtes, un cadre stable et des clients industriels bien ciblés, il peut devenir l'un des grands pôles industriels verts du bassin méditerranéen.

Mais s'il se contente d'exporter une matière première énergétique, il risque de reproduire un vieux modèle : laisser partir la ressource et importer la valeur ajoutée.

L'hydrogène vert peut être une chance historique. À condition de comprendre que la vraie richesse n'est peut-être pas dans le gaz que l'on vend, mais dans les usines que l'on attire.



LE CORRIDOR NIGERIA-MAROC : DE GAZODUC AFRICAIN À AUTOROUTE MONDIALE DE L'HYDROGÈNE

Pensé d'abord comme un grand projet gazier africain, le corridor Nigeria-Maroc pourrait devenir demain l'ossature d'un axe énergétique stratégique reliant l'Afrique de l'Ouest, le Maroc et l'Europe.

Il y a des projets qui dépassent leur fonction initiale. Ils naissent pour répondre à un besoin précis, puis le contexte mondial change et leur portée devient beaucoup plus large. Le gazoduc Nigeria-Maroc appartient peut-être à cette catégorie. Conçu comme une infrastructure majeure de transport du gaz africain vers le Maroc et potentiellement vers l'Europe, il pourrait demain devenir bien davantage : le support d'un corridor énergétique intégré, combinant gaz, hydrogène et industries vertes.

À première vue, l'idée peut sembler ambitieuse. Mais elle répond à une logique stratégique profonde. Le Maroc ne veut pas seulement produire de l'hydrogène vert. Il veut devenir un nœud énergétique entre l'Afrique et l'Europe. Or un pays ne devient pas un nœud énergétique par déclaration. Il le devient par les infrastructures.

Les analystes recommandent explicitement d'adosser le futur hydrogénoduc au tracé du gazoduc Nigeria-Maroc. L'objectif serait de mutualiser une partie des études, de réduire les coûts liés à la topographie, à l'impact environnemental et aux analyses de faisabilité, tout en créant un grand corridor énergétique reliant l'Afrique de l'Ouest à l'Europe via le Royaume.

Cette proposition mérite d'être prise très au sérieux. Dans l'économie de l'hydrogène, les infrastructures de transport seront décisives. Les pays qui disposeront de corridors crédibles vers les grands marchés consommateurs bénéficieront d'un avantage durable. Les autres resteront producteurs potentiels, mais dépendants de solutions plus coûteuses ou plus incertaines.

Le gazoduc Nigeria-Maroc pourrait donc servir de matrice. Il permettrait de penser la circulation de l'énergie à l'échelle continentale, et non plus seulement nationale. Gaz aujourd'hui, hydrogène demain, dérivés verts après-demain : l'infrastructure pourrait évoluer avec les besoins de la transition énergétique.

Ce changement de perspective est important. Pendant longtemps, l'Afrique a été pensée comme un continent de ressources à exporter. Pétrole, gaz, minerais, phosphate, métaux :

les flux partaient souvent vers le Nord ou vers l'Asie, sans que les chaînes de valeur locales soient pleinement structurées. Le corridor Nigeria-Maroc pourrait ouvrir une autre logique : celle d'une intégration énergétique africaine organisée autour d'infrastructures communes, de marchés régionaux et de complémentarités industrielles.

Pour le Maroc, l'intérêt est évident. Le Royaume renforcerait son positionnement comme interface entre l'Afrique de l'Ouest et l'Europe. Il consoliderait sa diplomatie économique africaine. Il créerait un axe énergétique qui compléterait ses ambitions portuaires, logistiques et industrielles. Et surtout, il donnerait à son offre hydrogène une profondeur géographique que peu de concurrents peuvent proposer.



Car la bataille mondiale de l'hydrogène vert ne se jouera pas seulement entre pays producteurs. Elle se jouera entre corridors. L'Europe aura besoin de fournisseurs fiables, proches, connectés et capables d'offrir des volumes sécurisés sur la durée. Un axe Nigeria-Maroc-Europe pourrait répondre à cette logique, à condition d'être pensé dès maintenant comme une infrastructure évolutive.

Le gaz et l'hydrogène ne doivent pas être opposés de manière simpliste. Le gaz reste une énergie de transition pour plusieurs économies africaines. Il peut accompagner l'électrification, remplacer des combustibles plus polluants et soutenir l'industrialisation. L'hydrogène, lui, peut devenir progressivement le vecteur de décarbonation des industries lourdes. Un corridor intégrant les deux dimensions permettrait de gérer la transition plutôt que de la subir.

Mais cette ambition suppose une grande discipline stratégique. Il ne suffit pas d'ajouter le mot hydrogène à un projet gazier pour créer une vision. Il faut anticiper les compatibilités techniques, les tracés, les points de connexion, les usages futurs, les normes de sécurité, les financements et les partenaires. L'hydrogène impose des contraintes spécifiques. Il nécessite des matériaux, des pressions et des conditions de transport adaptées. La planification doit donc être rigoureuse.

L'enjeu financier est également considérable. De telles infrastructures ne pourront être portées uniquement par les États. Elles exigeront des banques de développement, des garanties publiques, des investisseurs privés, des institutions européennes et probablement des accords de long terme avec des acheteurs industriels. C'est pourquoi l'intégration du corridor marocain dans la future architecture européenne de l'hydrogène est essentielle.

Si l'Europe considère le Maroc comme un simple fournisseur potentiel, les financements resteront difficiles. Si elle le considère comme un élément stratégique de sa sécurité énergétique, le projet change d'échelle.

Le corridor Nigeria-Maroc pourrait alors devenir une pièce centrale d'un nouveau pacte énergétique euro-africain. L'Afrique de l'Ouest disposerait d'une infrastructure d'intégration. Le Maroc renforcerait son rôle de hub continental. L'Europe gagnerait un accès à des flux énergétiques diversifiés et potentiellement décarbonés.

Mais il existe aussi un risque : celui du gigantisme sans séquençage. Les grands corridors séduisent parce qu'ils dessinent de belles cartes. Pourtant, la réussite dépend souvent de la capacité à avancer par étapes. Études solides, tronçons prioritaires, clients identifiés, financements sécurisés, usages locaux, puis extension progressive. Dans l'hydrogène comme dans le gaz, la crédibilité se construit par l'exécution.

Le Maroc doit donc éviter de penser le corridor uniquement comme un symbole. Il doit le penser comme un outil industriel concret. Où seront les premiers usages ? Quels volumes ? Quels clients ? Quels raccordements aux zones industrielles ? Quels ports ? Quels liens avec les projets de dessalement, les parcs renouvelables et les futurs pipelines vers l'Europe ?

La vraie puissance d'un corridor n'est pas dans sa longueur. Elle est dans ce qu'il connecte.

Si le gazoduc Nigeria-Maroc devient demain le socle d'une autoroute africaine de l'hydrogène, le Royaume aura réussi un basculement stratégique majeur : transformer une infrastructure énergétique en projet de puissance continentale.

Dans cette hypothèse, le Maroc ne serait plus seulement un pays producteur d'hydrogène vert. Il deviendrait l'architecte d'un axe énergétique reliant le Sud au Nord, l'Afrique à l'Europe, le gaz de transition à l'industrie verte.

Et peut-être que le futur de l'hydrogène marocain ne se jouera pas uniquement dans le désert ou le détroit de Gibraltar, mais tout au long d'un corridor africain encore en construction.



HYDROGÈNE VERT : LES SIX DÉCISIONS QUE LE PROCHAIN GOUVERNEMENT NE POURRA PLUS REPOUSSER

Après les élections législatives de 2026, le futur exécutif devra transformer l'ambition hydrogène du Maroc en doctrine industrielle claire. Le temps des annonces devra céder la place aux arbitrages.

L'hydrogène vert est en train de devenir l'un des grands tests stratégiques du Maroc. Le Royaume possède le potentiel, les ressources renouvelables, la proximité avec l'Europe et une ambition déjà affichée à travers l'Offre Maroc. Mais une ambition, même portée par des investissements annoncés à hauteur de 319 milliards de dirhams, ne suffit pas à construire une filière.

Après les élections législatives de 2026, le prochain gouvernement héritera donc d'un dossier à très haute intensité politique, industrielle et géoéconomique. Il ne pourra pas se contenter de reprendre les éléments de langage habituels sur le soleil, le vent et la transition énergétique. Il devra arbitrer. Car l'hydrogène vert n'est pas seulement un projet énergétique. C'est un choix de modèle économique.

La première décision concerne la gouvernance. Aujourd'hui, plusieurs acteurs interviennent dans la filière : MASEN, ministère de l'Énergie, ministère de l'Industrie, OCP, IRESEN, ANRE, opérateurs publics et investisseurs privés. Cette pluralité peut être utile si elle est pilotée. Elle devient dangereuse si elle produit de la confusion. Cette fragmentation institutionnelle nuit directement à la bancabilité des projets.

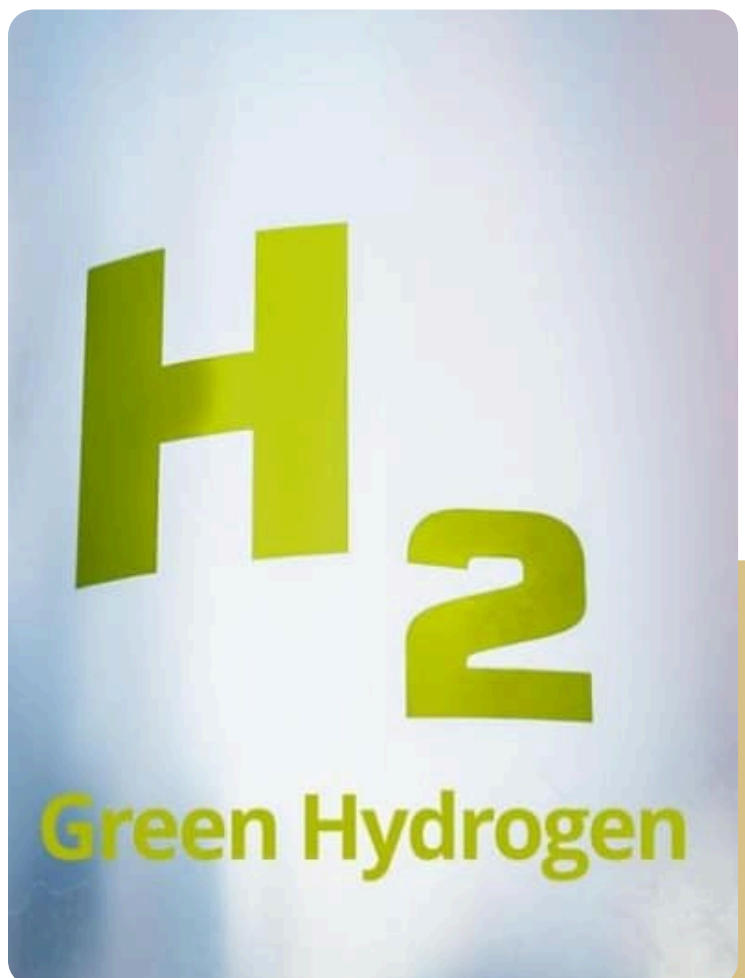
Le prochain gouvernement devra donc désigner un véritable centre d'arbitrage. Il ne s'agit pas forcément de créer une nouvelle agence, mais de donner à une structure clairement identifiée un mandat de coordination, de décision et de négociation. Les investisseurs doivent savoir à qui parler. Les ministères doivent savoir qui tranche. Et le pays doit savoir quelle stratégie prime.

La deuxième décision concerne l'intégration du Maroc dans les corridors européens de l'hydrogène. Le Royaume bénéficie d'un avantage géographique exceptionnel, mais cet avantage ne deviendra réel que s'il est transformé en infrastructure. L'Europe construit son futur réseau hydrogène à travers le European Hydrogen Backbone et des corridors comme H2Med. Le Maroc n'est pas encore formellement intégré dans l'architecture opérationnelle de ce réseau.

C'est une urgence. Le prochain gouvernement devra faire du corridor Maroc-Espagne un objectif diplomatique prioritaire. Il faudra mobiliser Madrid, Bruxelles, Paris, Berlin, les opérateurs de transport et les institutions financières européennes. Être mentionné comme partenaire potentiel ne suffit pas. Il faut être inscrit dans les cartes, les études, les financements et les calendriers.

La troisième décision concerne le modèle économique des projets. Le marché mondial de l'hydrogène a changé. Les projets purement spéculatifs, immenses, sans client identifié, sont de plus en plus fragiles. Les projets qui survivent sont modulaires, progressifs, co-localisés avec un usage industriel et sécurisés par des contrats d'achat à long terme.

Le Maroc devra donc imposer une règle simple : pas de grand projet sans offtake. Autrement dit, pas d'investissement massif sans client solide, contrat signé et usage clairement défini. Cette exigence peut sembler restrictive, mais elle protège le pays contre les effets d'annonce et rassure les financiers. Dans l'hydrogène, le contrat est plus important que la conférence de presse.



La quatrième décision concerne l'arbitrage entre électricité, industrie locale et export. Le Maroc importe encore une part très élevée de son énergie primaire. Dans ce contexte, chaque mégawatt renouvelable doit être pensé comme une ressource stratégique. Faut-il l'envoyer vers le réseau national ? Vers l'OCP pour produire de l'ammoniac vert ? Vers les électrolyseurs destinés à l'export ? Vers les zones industrielles décarbonées ?

Le prochain gouvernement devra formaliser cet ordre de priorité. Une doctrine raisonnable pourrait être : réseau d'abord, industrie locale ensuite, export enfin. Non pour freiner l'hydrogène, mais pour éviter qu'il entre en concurrence avec la souveraineté énergétique nationale. L'hydrogène doit renforcer l'économie marocaine, pas simplement alimenter les besoins européens.

La cinquième décision concerne l'industrialisation. Le Maroc ne doit pas se contenter d'exporter de l'hydrogène comme une matière première verte. Le vrai levier est de l'utiliser pour attirer ou développer des industries à forte valeur ajoutée : ammoniac vert, acier vert, chimie verte, ciment bas carbone, verre, carburants synthétiques. Il faut d'ailleurs la création d'une zone d'industrie lourde décarbonée, destinée aux entreprises européennes confrontées au coût du GNL et à la pression carbone.

Cette orientation peut changer la nature du projet marocain. Un pays qui exporte des molécules reste fournisseur. Un pays qui transforme ces molécules en produits industriels devient puissance productive. C'est là que se joue la vraie valeur ajoutée.

La sixième décision concerne l'eau. Même si elle est moins présente dans les discours officiels, elle sera décisive. L'hydrogène vert nécessite de l'eau, idéalement issue du dessalement. Dans un pays soumis au stress hydrique, aucun projet ne pourra être durablement légitime s'il ne garantit pas une ressource hydrique sécurisée, durable et non concurrente des besoins essentiels. Le prochain gouvernement devra donc imposer une règle : pas d'hydrogène vert sans stratégie eau-énergie intégrée.

Ces six décisions sont liées. Une gouvernance claire permet d'arbitrer l'électricité. Un corridor européen rend l'export crédible. Des contrats d'achat rendent les projets bancables. Une base industrielle locale augmente la valeur ajoutée. Une stratégie hydrique garantit l'acceptabilité sociale. Tout se tient.

Le risque, à l'inverse, serait de traiter chaque sujet séparément : l'énergie d'un côté, l'industrie de l'autre, l'eau ailleurs, l'Europe dans un autre canal, l'OCP encore à part. Cette fragmentation serait coûteuse. Dans l'hydrogène vert, les pays qui réussiront seront ceux qui sauront aligner toutes les pièces du puzzle.

Le prochain gouvernement n'aura donc pas seulement à accompagner une filière émergente. Il devra décider si l'hydrogène vert devient une rente d'exportation, un outil de souveraineté énergétique ou le socle d'une nouvelle politique industrielle.

La meilleure réponse est probablement la plus exigeante : en faire les trois à la fois, mais dans le bon ordre.

Le Maroc a l'occasion de transformer une vulnérabilité énergétique historique en avantage stratégique. Mais cette transformation ne se fera pas avec des slogans. Elle exigera une autorité, une doctrine, des contrats, des pipelines, de l'eau, des usines et du courage politique.

Après 2026, l'hydrogène vert ne devra plus être une promesse. Il devra devenir une politique d'État.



MAROC, NAMIBIE, CHILI, AUSTRALIE : QUI GAGNERA LA COURSE MONDIALE À L'HYDROGÈNE ?

Dans la bataille mondiale de l'hydrogène vert, tous les pays ne jouent pas avec les mêmes cartes. Le Maroc possède un avantage que ses concurrents éloignés ne peuvent pas facilement copier : la proximité avec l'Europe.

La course mondiale à l'hydrogène vert ressemble parfois à une nouvelle ruée vers l'or. Partout, des pays annoncent des mégaprojets, mobilisent des investisseurs, promettent des millions de tonnes de production et se présentent comme les futurs champions de l'énergie propre. Le Chili met en avant son désert d'Atacama. L'Australie valorise ses vastes espaces et ses ressources renouvelables. La Namibie ambitionne de devenir un hub africain majeur. Le Maroc, lui, avance avec une carte particulière : il est à la fois solaire, éolien, industriel et proche de l'Europe.

Mais dans cette compétition, il faut éviter un piège : comparer uniquement les ressources naturelles. L'hydrogène vert n'est pas une course au soleil. C'est une course au coût livré, à l'infrastructure, aux contrats et à la crédibilité industrielle. Le pays gagnant ne sera pas forcément celui qui produit le moins cher à la sortie de l'électrolyseur. Ce sera celui qui livre au client final au meilleur prix, avec le moins d'incertitude possible.

C'est précisément ce que rappelle les analystes : dans l'énergie verte, la compétition ne se joue plus comme dans le pétrole. La ressource existe dans plusieurs régions du monde. Ce qui devient décisif, c'est l'infrastructure de livraison, le coût final et la capacité à sécuriser des acheteurs.

Le Chili dispose d'un potentiel solaire exceptionnel, notamment dans l'Atacama. Il peut produire de l'électricité renouvelable à très bas coût. Mais sa distance avec l'Europe constitue un handicap. Pour exporter vers les grands marchés consommateurs, il devra passer par des chaînes maritimes complexes, souvent sous forme d'ammoniac ou d'autres dérivés. Cela ajoute des coûts, des pertes énergétiques et des infrastructures supplémentaires.

L'Australie se trouve dans une situation comparable. Ses espaces sont immenses, son potentiel renouvelable considérable, son cadre institutionnel solide. Mais elle est loin des grands centres européens. Elle peut naturellement viser l'Asie, notamment le Japon, la Corée du Sud ou Singapour. Pour l'Europe, en revanche, son hydrogène risque d'être pénalisé par la distance.

La Namibie, elle, est souvent présentée comme l'un des grands candidats africains à l'hydrogène vert. Son potentiel solaire et éolien est important, sa densité de population faible, ses projets ambitieux. Elle attire déjà l'attention de partenaires européens, notamment allemands. Mais là encore, la question logistique demeure. L'export vers l'Europe passerait principalement par voie maritime, avec les coûts et les incertitudes que cela suppose.



Le Maroc, lui, dispose d'un avantage différent. Il n'est pas seulement producteur potentiel. Il est proche du marché. Cette proximité peut devenir décisive si elle est transformée en pipeline, en corridor, en contrats et en intégration au réseau européen. Chaque 1 000 kilomètres de pipeline bien utilisé n'ajoute que quelques dizaines de centimes d'euros par kilo d'hydrogène, tandis que les chaînes maritimes peuvent ajouter entre un et deux euros par kilo.

Cette différence change la compétition. Un hydrogène australien, chilien ou namibien peut être très compétitif à la production, mais perdre une partie de son avantage au moment du transport. Un hydrogène marocain, livré par pipeline vers l'Espagne puis l'Europe, pourrait offrir un coût final plus attractif pour les industriels européens.

Mais l'avantage marocain n'est pas automatique. Il dépend d'une condition majeure : l'infrastructure. Si le Maroc ne parvient pas à intégrer formellement les futurs corridors européens de l'hydrogène, sa proximité restera un atout théorique. Le Royaume n'est pas encore formellement intégré dans l'architecture opérationnelle du European Hydrogen Backbone, même s'il est mentionné comme partenaire potentiel.

C'est là que se jouera une partie décisive de la compétition. Le Chili, l'Australie et la Namibie devront compenser leur éloignement par des volumes importants, des contrats solides et des chaînes maritimes efficaces. Le Maroc, lui, devra transformer son avantage géographique en avantage infrastructurel. Il doit passer du statut de voisin prometteur à celui de fournisseur connecté.

Il existe aussi un autre critère : la demande locale. Les projets hydrogène les plus solides sont souvent ceux qui disposent d'un acheteur industriel captif. Le Maroc possède ici un avantage majeur avec l'OCP, qui peut utiliser l'hydrogène vert pour produire de l'ammoniac vert et décarboner sa chaîne phosphatière. Cette demande nationale peut servir de socle aux premiers projets, avant même que les exportations massives vers l'Europe ne soient totalement opérationnelles.



Ce point distingue le Maroc de certains concurrents dont les projets reposent davantage sur l'exportation future que sur une consommation industrielle locale déjà structurée. Dans un marché mondial où de nombreux projets sont abandonnés faute d'acheteurs sécurisés, la présence d'un grand client national est un atout de bancabilité.

Le Maroc dispose également d'une connectivité portuaire solide et d'une position logistique reconnue. Le Royaume offre une meilleure combinaison pour servir l'Europe et l'Afrique : énergie compétitive, coûts salariaux relativement bas et connectivité maritime de premier rang. Cette combinaison peut permettre non seulement d'exporter de l'hydrogène, mais aussi d'attirer des industries vertes.

Car la vraie compétition ne se limitera pas à vendre de l'hydrogène. Elle portera aussi sur la localisation des futures industries décarbonées. Le Maroc pourrait attirer de l'acier vert, de la chimie verte, du verre, du ciment ou des engrais bas carbone. Le Chili, l'Australie et la Namibie peuvent également le faire, mais le Maroc bénéficie d'un accès plus direct aux marchés européen et africain.

Au fond, chaque pays a son avantage. L'Australie a l'échelle. Le Chili a le soleil. La Namibie a l'espace et l'ambition africaine. Le Maroc a la proximité, l'industrie et le corridor potentiel vers l'Europe.

Mais l'histoire économique montre que les avantages naturels ne gagnent jamais seuls. Ils doivent être organisés par l'État, sécurisés par des contrats, soutenus par des infrastructures et transformés en valeur ajoutée locale.

Le Maroc peut donc gagner une place importante dans cette course mondiale. Mais il ne la gagnera pas en répétant qu'il a du soleil et du vent. Il la gagnera s'il livre plus vite, plus près, moins cher et avec plus de certitude que ses concurrents.

Dans l'hydrogène vert, la géographie donne une avance. Seule la stratégie transforme cette avance en victoire.

HYDROGÈNE VERT : OPPORTUNITÉ HISTORIQUE OU RENDEZ-VOUS MANQUÉ ?

L'hydrogène vert place le Maroc devant l'un de ces rares moments où une vulnérabilité peut devenir une force. Pendant longtemps, le Royaume a subi sa dépendance énergétique comme une contrainte structurelle. Demain, il pourrait transformer son soleil, son vent, ses ports et sa proximité avec l'Europe en avantage stratégique.

Mais ce dossier l'a montré : le potentiel ne suffit pas.

Le Maroc ne gagnera pas la bataille de l'hydrogène parce qu'il dispose de ressources renouvelables exceptionnelles. D'autres pays en ont aussi. Il la gagnera s'il parvient à livrer au bon prix, au bon moment, avec des contrats solides, des infrastructures crédibles et une gouvernance lisible.

Le premier scénario est celui du succès. Le Royaume sécurise son intégration dans les corridors européens, construit une autorité de pilotage claire, adosse ses projets à des clients industriels réels et développe une industrie verte locale. Dans ce cas, l'hydrogène devient le socle d'un nouveau cycle industriel : ammoniac vert, acier vert, chimie verte, ciment décarboné, dessalement, export énergétique et attractivité pour les entreprises européennes.

Le deuxième scénario est intermédiaire. Le Maroc produit de l'hydrogène, signe quelques projets, attire certains investisseurs, mais reste prisonnier d'une gouvernance fragmentée. Il avance, mais trop lentement. Il devient un acteur régional intéressant, sans devenir un hub stratégique majeur.

Le troisième scénario est celui du rendez-vous manqué. Les annonces se multiplient, les arbitrages tardent, les corridors européens se construisent sans le Maroc et les projets restent dépendants d'une demande incertaine. Le Royaume conserve son potentiel, mais perd l'avantage du timing.

Tout se jouera donc dans les trois à cinq prochaines années.

Quatre lignes rouges devraient guider l'action publique : pas de projet sans client signé, pas d'export massif avant sécurisation des besoins nationaux, pas d'hydrogène sans stratégie hydrique, pas de filière stratégique sans pilote unique.

L'hydrogène vert n'est pas une rente. C'est une industrie. Il ne récompense pas les pays qui rêvent le plus grand. Il récompense ceux qui exécutent le plus vite, le plus clairement et le plus intelligemment.

Le Maroc possède la géographie. Il possède la ressource. Il possède l'ambition.

Il lui reste à prouver qu'il possède aussi la méthode.

Car le XXI^e siècle énergétique ne sera pas gagné par ceux qui auront le plus de soleil, mais par ceux qui sauront transformer la lumière en puissance.



By Lodj

L'ODJ MÉDIA

N'EST PAS UNE ASSURANCE,



Mais elle
vous protège
des **fake news.**

CHAQUE JOUR, NOUS PRÉSERVONS VOS IDÉES
ET VOTRE ESPRIT DES MANIPULATIONS.

WWW.LODJ.MA

By Lodj



LE MONDE EN CHIFFRES

Lisez ECOBUSINESS sur PressPlus et accédez à une analyse approfondie de l'actualité économique marocaine et internationale.

www.pressplus.ma

