

ECO

By Lodj

30
Mar
26

www.lodj.ma

BUSINESS

PME

TPE

STARTUP



TPE AU MAROC

L'ÉCONOMIE RÉELLE DEMANDE
ENFIN SA RECONNAISSANCE



@lodjmaroc



EDITO

TPE AU MAROC : L'ÉCONOMIE RÉELLE DEMANDE ENFIN SA RECONNAISSANCE

- Préparez-vous à une économie de guerre : économisez de l'argent
- Économie : le FMI prévoit une croissance de 4,4 % pour le Maroc en 2026
- Créances en souffrance : BAM structure un marché secondaire pour réamorcer le crédit
- Le FMI maintient la ligne de crédit flexible du Maroc
- Adenia lève 180 millions de dollars pour accélérer les PME africaines
- OCP muscle sa présence en France et en Inde pour doper sa croissance
- BMCI-BNP Paribas acte sa sortie, Holmarcom en position de reprise
- Maroc-Royaume-Uni : un nouveau souffle pour le commerce et l'investissement
- Maroc-France : l'industrie au cœur du co-investissement
- Maroc-Royaume-Uni : un nouveau souffle pour le commerce et l'investissement
- Maroc Telecom : le titre reste à conserver selon AGR
- Engrais : le Maroc au cœur de la sécurité alimentaire
- FRMF et ONDA scellent un partenariat pour faciliter les déplacements des sélections nationales
- Fès-Meknès : lancement de 11 projets touristiques pour dynamiser la région
- 33 MDH pour créer deux zones d'activités à Chefchaouen et Targuist
- Africa Feed Food lève 850 millions de dirhams auprès de RMBV et Proparco
- Le Maroc décroche l'or de la Revue biennale de Malabo
- 4^e Forum des Énergies : le Maroc fait des renouvelables un levier industriel
- Or et Argent : le paradoxe d'une chute en pleine crise mondiale
- Wall Street : le sale secret des marchés que personne n'ose révéler

ECO
BUSINESS

By Lodi



Imprimerie Arrissala

BO

MAR | 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 BELLACHEN

L'ODJ Média - Groupe de presse Arrissala SA

Retrouver tous nos anciens numéros sur :

www.pressplus.ma

By Lodj

ويب
راديو

R212

مغاربة العالم



WWW.LODJ.MA

TPE AU MAROC : L'ÉCONOMIE RÉELLE DEMANDE ENFIN SA RECONNAISSANCE

À force de regarder l'économie marocaine par le haut, à travers les grands groupes, les mégaprojets et les indicateurs macroéconomiques, on finit par oublier l'évidence la plus massive : le Maroc repose d'abord sur ses très petites entreprises.

Les premiers résultats de l'étude préparatoire aux Premières Assises des TPE le rappellent avec une brutalité statistique presque embarrassante.

Sur 4 185 580 entreprises recensées dans le pays, 4 060 000 sont des TPE, soit 97% du tissu entrepreneurial national. C'est donc là, et non à la marge, que se trouve le vrai socle de l'économie marocaine.

Le plus frappant, dans ces chiffres, n'est pas seulement l'écrasante domination numérique des TPE. C'est le paradoxe qu'ils révèlent. Alors qu'elles constituent l'ossature de l'activité productive, elles restent insuffisamment représentées dans les instances

de décision et peinent toujours à accéder au financement, aux marchés publics et aux dispositifs d'appui institutionnel. On peut le dire sans détour : il existe une asymétrie profonde entre leur poids réel dans l'économie et la place qui leur est accordée dans les politiques publiques. Autrement dit, le Maroc vit largement de ses TPE, mais continue trop souvent à penser sans elles.

Cette situation n'est pas un détail administratif. Elle touche au cœur même du modèle de développement. Les TPE emploient 83% de la population active du secteur privé. Cela signifie qu'elles sont au centre de la création de revenus, de la circulation de la demande, de la stabilité sociale et du dynamisme territorial. Dans les quartiers, les petites villes, les espaces périurbains comme dans le monde rural, ce sont elles qui maintiennent une activité, créent des emplois, assurent des services, tiennent des ateliers, font vivre des familles. Elles sont souvent individuelles, familiales, modestes en capital, mais décisives dans la vie quotidienne des Marocains.

Pourtant, derrière la puissance du nombre se cache une autre réalité, plus inconfortable encore : celle de l'informalité. Sur les 4 060 000 TPE recensées, 2 360 000 sont formelles, tandis que 1 700 000 évoluent dans l'informel. Cette seule donnée résume une grande partie du défi marocain. Le pays ne souffre pas d'un manque d'initiative économique. Il souffre d'une difficulté persistante à transformer cette énergie entrepreneuriale en activité durable, protégée, financée, traçable et productive à long terme. La TPE marocaine existe, travaille, produit, vend, survit souvent. Mais une part considérable d'entre elle le fait encore en dehors des circuits les plus structurés de l'économie.

C'est pourquoi les Premières Assises des TPE, prévues les 27 et 28 juin 2026, ne peuvent pas être un simple rendez-vous de communication. Elles arrivent à un moment où le pays a besoin d'arbitrages clairs.

Soit le Maroc continue à considérer les TPE comme une catégorie secondaire qu'on évoque à intervalles réguliers dans les discours sur l'inclusion économique. Soit il admet enfin qu'elles constituent le cœur de l'économie réelle et qu'à ce titre elles méritent une doctrine publique complète : simplification administrative, fiscalité adaptée, accès au crédit, formation, accompagnement à la formalisation, accès à la commande publique et représentation structurée dans les lieux où se décident les règles.

Premières Assises Nationales des TPE les 27 et 28 juin 2026



Le document préparatoire, consulté par la rédaction, a au moins le mérite de poser les bons mots. Il parle d'une priorité nationale. Il insiste sur la nécessité d'une stratégie cohérente. Il affirme aussi que la relation entre l'État et les TPE doit sortir de la logique d'assistanat pour aller vers un partenariat réel. L'intention est juste.

Encore faut-il donner à cette idée un contenu concret. Une TPE n'attend pas qu'on la célèbre symboliquement ; elle attend qu'on lui épargne des procédures inutiles, qu'on ne la noie pas sous des normes conçues pour d'autres tailles d'entreprise, qu'on lui ouvre un accès plus lisible au financement et qu'on lui permette de grandir sans être punie par la complexité.

Il faut aussi saluer un autre point important : la volonté d'aboutir à un Livre Blanc des TPE, puis à une Charte nationale des TPE, et même à la mise en place d'un premier Groupement d'Intérêt Économique national des TPE. Sur le plan institutionnel, la démarche est intéressante. Elle suggère enfin une tentative de structuration de ce monde fragmenté, dispersé, souvent isolé. Mais là encore, le danger est connu. Le Maroc sait produire des diagnostics, des feuilles de route et des textes de référence. Il réussit moins souvent à transformer ces intentions en mécanismes simples, lisibles et rapides pour les acteurs de terrain. La réussite des Assises se mesurera donc moins à la qualité des discours qu'à la capacité d'en sortir avec quelques mesures opérationnelles immédiatement applicables.

Le message central de cette étude est finalement limpide : les TPE ne sont pas un sujet social qu'on traiterait par compassion, ni un petit dossier sectoriel destiné à occuper une case dans l'agenda économique. Elles sont le centre de gravité de l'économie nationale. Le fait qu'il n'existe que 580 grandes entreprises,

contre 125 000 PME et plus de 4 millions de TPE, devrait suffire à remettre de l'ordre dans les priorités.

L'enjeu n'est pas d'opposer les grandes structures aux petites. Il est de reconnaître que la croissance marocaine, si elle veut être plus inclusive, plus territorialisée et plus résiliente, devra cesser de sous-estimer ceux qui la portent déjà au quotidien.

En somme, ce que révèlent ces premiers résultats de cette étude, c'est moins une surprise qu'un aveu tardif : le Maroc s'appuie depuis longtemps sur un géant économique qu'il a trop peu écouté. Les TPE sont partout, emploient massivement, irriguent les territoires et absorbent une large part des tensions sociales. Elles demandent aujourd'hui moins de compassion que de considération stratégique.

Si les Assises des 27 et 28 juin 2026 parviennent à faire passer ce basculement, elles auront été utiles. Sinon, elles ne seront qu'un exercice de plus dans un pays qui connaît parfaitement ses fragilités, mais tarde encore à leur donner une réponse à la hauteur.



PRÉPAREZ-VOUS À UNE ÉCONOMIE DE GUERRE : ÉCONOMISEZ DE L'ARGENT

Le monde change. Rapidement. Et la vérité, c'est que nous ne sommes plus dans une économie normale.

Il fut un temps, pas si lointain, où investir était une affaire presque ennuyeuse. On achetait un fonds indicel américain, on attendait, on encaissait. Dix, quinze pour cent de rendement annuel, tranquillement, comme une rente. Ce temps est révolu. Ce qui remplace cette époque dorée est moins confortable à regarder en face : une économie mondiale qui ressemble de plus en plus à une économie de guerre. Pas forcément de bombes — même si les bombes sont aussi de retour — mais une guerre économique, une guerre technologique, une guerre des monnaies et des ressources. Et dans ce nouveau monde, les vieilles règles ne protègent plus personne.

Quand la géopolitique devient la nouvelle bourse : ce que tout investisseur marocain doit comprendre avant qu'il ne soit trop tard

Pour un Marocain qui épargne, qui tente de faire fructifier ses économies, qui regarde avec méfiance le dirham et avec espoir les marchés étrangers, la question n'est plus « comment gagner plus ? » Elle devient : « comment ne pas tout perdre quand le système risque de basculer ? »

Le point de départ de cette mutation, c'est la rivalité entre les États-Unis et la Chine. Deux blocs. Deux visions du monde. Deux systèmes qui se découlent lentement, douloureusement, à coups de tarifs douaniers, de restrictions technologiques et de contrôles d'exportation. Depuis des décennies, le système fonctionnait sur un principe simple : les Américains imprimaient des dollars, achetaient des biens chinois, et la Chine recyclait ces dollars en bons du Trésor américains. Un circuit quasi parfait, une mondialisation heureuse où tout le monde trouvait son intérêt. Le déficit commercial américain atteignait 800 milliards de dollars par an, mais le dollar restait fort parce que le monde entier en avait besoin pour commercer

le pétrole, l'or, les matières premières, tout se libelle en dollars. C'est ce que les économistes appellent le « privilège exorbitant » : la capacité d'imprimer sa propre monnaie et d'en exporter l'inflation vers les autres.

Mais ce privilège crée des rancœurs. Et la Russie, exclue du système Swift, ses avoirs gelés en 2022, a offert au reste du monde une démonstration grandeur nature de ce que signifie dépendre d'une monnaie que d'autres contrôlent. Des pays ont pris note. La diversification des réserves s'accélère. Le dollar reste dominant — il le restera longtemps — mais sa domination absolue se fissure, lentement.

Face à cette pression, Washington a engagé quelque chose qu'on peut comparer, toutes proportions gardées, à ce qui s'était passé avec le Japon dans les années 1980. En 1985, l'accord du Plaza avait forcé Tokyo à apprécier le yen, rendant ses exportations non compétitives et plongeant l'économie japonaise dans deux décennies de stagnation. Les États-Unis tentent quelque chose d'analogue avec la Chine aujourd'hui — pression sur la monnaie, restrictions technologiques, guerre tarifaire. Mais la Chine n'est pas le Japon. Elle ne dépend pas de Washington pour sa sécurité militaire. Le Parti communiste contrôle fermement l'économie, peut résister aux pressions extérieures, manipuler les flux de capitaux et surtout — c'est là que ça devient vraiment sérieux — elle domine les ressources critiques que le monde entier va avoir besoin dans les prochaines décennies.



La Chine produit environ 60 % des terres rares mondiales, mais en traite 85 à 90 %. Le néodyme, le dysprosium, le terbium — des noms qui sonnent comme de la science-fiction, mais qui sont au cœur des aimants permanents utilisés dans les moteurs électriques, les éoliennes et les missiles guidés. Elle domine la chaîne d'approvisionnement des batteries au lithium-cobalt. Elle produit 80 % des panneaux solaires mondiaux.

Découpler de la Chine, comme l'espèrent les Américains, c'est donc une affaire de décennies et de milliers de milliards de dollars. En attendant, les chaînes d'approvisionnement se perturbent, les coûts augmentent, l'inflation s'installe. C'est le prix du découplage. Et c'est nous, consommateurs et épargnants du monde entier, qui le payons.

Dans ce contexte, les marchés financiers ne réagissent plus comme avant. Auparavant, une action montait parce que l'entreprise gagnait de l'argent. Aujourd'hui, une action de semi-conducteurs s'effondre parce que Washington a publié de nouvelles règles sur les exportations vers la Chine. Une entreprise énergétique bondit non pas parce que l'offre baisse, mais parce que des missiles ont été tirés près du détroit d'Ormuz. Nvidia n'est plus simplement un fabricant de puces graphiques : c'est un actif stratégique national américain. Sa valorisation est liée à la géopolitique autant qu'à ses résultats trimestriels. « Vous devez penser comme un analyste géopolitique, pas seulement comme un analyste financier », résume cette nouvelle réalité avec une brutalité qui devrait faire réfléchir tout gestionnaire de patrimoine.

L'intelligence artificielle est au cœur de cette guerre.

Pas comme gadget technologique, mais comme enjeu de puissance. Celui qui domine l'IA contrôlera demain l'économie, la défense, la médecine, les transports. Les États-Unis sont en tête — OpenAI, Google, Anthropic, Meta, tous américains — mais la Chine investit massivement et développe ses propres alternatives aux puces Nvidia que Washington lui interdit d'importer. C'est une course dont l'issue est incertaine, et les marchés la vivent comme telle : des valorisations élevées, parfois déconnectées des bénéfices réels, mais portées par la conviction que l'enjeu dépasse la simple rentabilité. Pour un investisseur, allouer entre 10 et 30 % de son portefeuille à ce secteur

Selon son appétit pour le risque — devient une position stratégique, pas seulement spéculative. Mais les yeux ouverts : la réglementation peut s'emballer, la concurrence chinoise peut surprendre, et les valorisations actuelles intègrent déjà beaucoup d'optimisme.

Vos économies à l'épreuve de la géopolitique — et personne ne vous avait prévus

Face à tout cela, la diversification géographique n'est plus un conseil de sage — c'est une nécessité de survie. Mettre 100 % de ses économies en actifs d'un seul pays, fût-ce les États-Unis, c'est s'exposer à un risque systémique que personne ne peut prévoir ni contrôler. L'allocation suggérée par les stratèges les plus sérieux : 50 à 60 % en actifs américains, 20 à 30 % sur les marchés développés — Europe, Japon, Canada — et 10 à 15 % sur des marchés émergents sélectifs. Le Vietnam, l'Indonésie, le Brésil dans certaines conditions. L'Inde, malgré son attrait démographique évident, mérite prudence : elle importe 80 à 85 % de son pétrole et dépend fortement de chaînes d'approvisionnement que la guerre commerciale peut perturber. Une petite allocation, pas plus de 5 %, et des yeux grand ouverts.

Une mention particulière mérite d'être faite sur les Émirats arabes unis, un cas intéressant pour les investisseurs marocains qui cherchent une exposition au Moyen-Orient. Dubaï et Abu Dhabi ont su se positionner comme des zones neutres dans cette guerre géopolitique : ils commercent avec l'Occident et l'Orient, attirent les capitaux russes fuyant les sanctions, les capitaux chinois cherchant une diversification, les capitaux européens cherchant une fiscalité plus légère. Stables politiquement, riches en revenus pétroliers réinvestis intelligemment, ils constituent une poche de relative sécurité dans une région turbulente.

L'or, lui, revient en force dans les conversations sérieuses. Pas comme investissement de croissance — l'or ne produit rien, ne verse pas de dividendes — mais comme assurance. En 2008, il est passé de 800 à 1 900 dollars l'once. En 2020, il a franchi les 2 000. Aujourd'hui, autour de 2 600 à 2 700 dollars, avec des estimations à 3 000 ou 3 500 si les tensions géopolitiques s'aggravent. La logique est simple : quand les gouvernements impriment, quand les monnaies se dévaluent, quand le risque systémique monte, les gens achètent ce qu'on ne peut pas imprimer. 5 à 10 % du portefeuille en or — physique ou via des fonds cotés — c'est la dose raisonnable. Ni plus, car l'or ne croît pas avec l'économie. Ni moins, car il protège quand tout le reste vacille.



Enfin — et c'est peut-être le conseil le moins glamour mais le plus important — garder des liquidités. Pas mettre tout en oeuvre pour être « pleinement investi » comme on l'enseignait dans les années 2010. Dans une économie de guerre, la liquidité n'est pas de l'argent qui dort : c'est la capacité d'acheter quand les marchés s'effondrent, de pivoter quand la situation change, de survivre quand les banques traversent des turbulences. 10 à 20 % du portefeuille en cash ou équivalents — bons du Trésor à court terme, comptes rémunérés — c'est le coût de l'optionnalité. Et dans un monde aussi incertain, l'optionnalité vaut plus que le rendement marginal qu'on sacrifie.

Ce que tout cela signifie concrètement pour un Marocain ? Que les règles du jeu mondiales qui façonnaient discrètement son pouvoir d'achat, les taux d'intérêt de ses crédits immobiliers, les prix des matières premières importées, l'attractivité du dirham — ces règles sont en train de changer profondément. Le Maroc, dont l'économie reste sensible aux prix de l'énergie, aux transferts des MRE, et aux flux touristiques, n'est pas à l'abri des chocs que cette recomposition géopolitique peut provoquer. La question qui mérite d'être posée sérieusement, par chaque épargnant et chaque décideur économique : est-on en train de se préparer à ce monde-là, ou d'attendre que le choc arrive pour improviser ?

L'or, lui, revient en force dans les conversations sérieuses. Pas comme investissement de croissance — l'or ne produit rien, ne verse pas de dividendes — mais comme assurance. En 2008, il est passé de 800 à 1 900 dollars l'once. En 2020, il a franchi les 2 000. Aujourd'hui, autour de 2 600 à 2 700 dollars, avec des estimations à 3 000 ou 3 500 si les tensions géopolitiques s'aggravent. La logique est simple : quand les gouvernements impriment, quand les monnaies se dévaluent, quand le risque systémique monte, les gens achètent ce qu'on ne peut pas imprimer. 5 à 10 % du portefeuille en or — physique ou via des fonds cotés — c'est la dose raisonnable. Ni plus, car l'or ne croît pas avec l'économie. Ni moins, car il protège quand tout le reste vacille.

L'EFFONDREMENT DE L'ORDRE MONDIAL

1918

Changement de Paradigme
Vente Massive
Public: Grece
Bull Trap
Panique
Panique
Il-off
ge Hausier
Pense
Il-off: Pense: Marche de
Dammage

1945



1991



2026?



By Lodi WEB TV



100% digitale
100% Made in Morocco



WWW.LODJ.MA

ÉCONOMIE : LE FMI PRÉVOIT UNE CROISSANCE DE 4,4 % POUR LE MAROC EN 2026

Le Fonds monétaire international (FMI) anticipe une croissance de 4,4 % de l'économie marocaine en 2026, confirmant la résilience du Royaume dans un contexte international incertain.

Une économie jugée résiliente par le FMI

Dans ses dernières conclusions issues des consultations au titre de l'article IV, le FMI souligne que l'économie marocaine continue de faire preuve d'une grande résilience, soutenue par les investissements publics et privés dans les infrastructures et des fondamentaux macroéconomiques solides. L'institution estime que la dynamique de croissance devrait rester robuste dans les prochaines années.

Des perspectives de croissance stables à moyen terme

Selon les projections du FMI, le produit intérieur brut (PIB) réel du Maroc devrait progresser de 4,4 % en 2026, de 4,5 % en 2027, avant de se stabiliser autour de 4 % à moyen terme. Cette trajectoire repose notamment sur une normalisation de la production agricole et la poursuite des grands chantiers d'investissement, avec une participation accrue du secteur privé.

Inflation et équilibre macroéconomique

Le FMI prévoit une hausse temporaire de l'inflation en 2026, principalement liée à l'augmentation des prix de l'énergie, avant un retour vers un niveau proche de 2 % à moyen terme. L'institution souligne également que les réserves internationales du Maroc devraient rester à un niveau confortable, soutenant la stabilité financière du pays.

Une dette sous contrôle et des fondamentaux solides

Le rapport indique que les déficits budgétaires restent compatibles avec une réduction progressive du ratio dette/PIB, qui devrait atteindre environ 60,5 % d'ici 2031.

Le FMI met en avant la solidité des politiques macroéconomiques marocaines ainsi que la robustesse des cadres institutionnels du Royaume.

Un soutien renouvelé du FMI

Le directeur général adjoint du FMI a réaffirmé que le Maroc continue de remplir les conditions d'accès à la ligne de crédit modulable, confirmant la confiance de l'institution dans la gestion économique du pays.

Le FMI insiste toutefois sur la nécessité de maintenir des politiques prudentes face aux tensions géopolitiques et aux incertitudes économiques mondiales. L'accent doit être mis sur les réformes structurelles, l'investissement dans le capital humain et la création d'emplois. La capacité du Maroc à maintenir ce rythme de croissance dépendra de la stabilité des prix de l'énergie, de la dynamique agricole et de la poursuite des réformes structurelles engagées.



By Lodj

LODJ24

LA
WEB TV

100% digitale
100% Made in Morocco



WWW.LODJ.MA

À Rabat, Bank Al-Maghrib met les bouchées doubles pour traiter un point de tension discret mais lourd : plus de 100 milliards de dirhams de créances en souffrance. En ligne de mire, un marché secondaire capable de libérer des marges de manœuvre aux banques et de redonner de l'élan au financement de l'économie.

Les créances en souffrance pèsent. À fin 2025, leur taux atteint 8,2% dans le secteur bancaire marocain, pour un encours dépassant les 100 milliards de dirhams. Un niveau que le Wali de Bank Al-Maghrib, Abdellatif Jouahri, juge élevé au regard des standards internationaux. Derrière ce chiffre, une réalité simple : des ressources immobilisées, et autant de crédits qui tardent à irriguer l'économie réelle.

Ce n'est pas la première fois que le sujet revient sur la table. Mais cette fois, le ton change. L'urgence est plus palpable. « Tant que ces créances restent dans les bilans, elles limitent la capacité des banques à financer davantage », a-t-il insisté lors d'un séminaire organisé avec le ministère de la Justice. Dans un contexte où les entreprises cherchent de l'oxygène et où l'investissement doit repartir, chaque dirham compte.

Un marché secondaire pour desserrer l'étau

La réponse s'organise autour d'un levier encore peu exploité au Maroc : un marché secondaire des créances en souffrance. L'idée est connue ailleurs. Elle consiste à permettre aux banques de céder ces actifs à des tiers, souvent spécialisés, afin d'assainir leurs bilans et de récupérer rapidement de la liquidité.

CRÉANCES EN SOUFFRANCE : BAM STRUCTURE UN MARCHÉ SECONDAIRE POUR RÉAMORCER LE CRÉDIT

Le chantier avance. Un projet de loi est en préparation pour encadrer ces opérations. Élaboré avec l'appui de la Société financière internationale (IFC), il prévoit de simplifier les procédures de cession, tout en assurant le transfert automatique des garanties associées. Un point sensible. Car céder une créance, ce n'est pas seulement transférer une dette, c'est aussi transmettre un ensemble de droits, parfois complexes.

Le texte insiste également sur la protection des débiteurs, notamment en matière de données personnelles. Un équilibre délicat à trouver, entre efficacité économique et respect des droits. Sur ce point, les autorités semblent vouloir éviter les dérives observées dans d'autres marchés.

Réformes juridiques et virage numérique

En parallèle, Bank Al-Maghrib a déjà ajusté son dispositif. En décembre 2025, la circulaire sur la classification des créances a été revue. Une nouvelle catégorie, dite « sensible », a été introduite. Les conditions de restructuration ont été durcies, et la définition du défaut élargie. Objectif : renforcer la discipline et améliorer la transparence dans la gestion du risque de crédit.



Sur le terrain judiciaire, les défis restent nombreux. Le secrétaire général du Conseil supérieur du pouvoir judiciaire, Mounir Mountassir Bilah, a dressé un tableau sans fard : difficultés à établir le montant exact des dettes, débats sur la valeur des relevés bancaires, complexité des calculs d'intérêts et des garanties. Autant de points de friction qui ralentissent les procédures.

Le numérique pourrait changer la donne. Des plateformes de ventes aux enchères en ligne sont à l'étude. Des outils de calcul des intérêts destinés aux juges et experts commencent à émerger. Même le paiement des frais judiciaires se digitalise progressivement. Des avancées techniques, certes, mais qui peuvent faire gagner un temps précieux.

Vers une culture du règlement amiable

Autre évolution notable : l'adoption d'un code déontologique par les banques, sous l'égide de Bank Al-Maghrib. Il met l'accent sur la transparence dans le recouvrement, avant toute action judiciaire. Et surtout, il privilégie les solutions amiables. Un changement de culture, discret mais significatif.

Car derrière les chiffres, il y a aussi des trajectoires d'entreprises, parfois fragiles, et des ménages sous pression. Le traitement des créances en souffrance ne peut pas être uniquement technique. Il touche à la confiance, ce ciment invisible du système financier.

Le chantier est vaste, et rien ne garantit des résultats immédiats. Mais une chose est claire : en s'attaquant à ces 100 milliards de dirhams immobilisés, Bank Al-Maghrib ne cherche pas seulement à assainir les bilans. Elle tente de rouvrir un canal essentiel celui du crédit au moment où l'économie marocaine en a le plus besoin.



ADENIA LÈVE 180 MILLIONS DE DOLLARS POUR ACCÉLÉRER LES PME AFRICAINES

Bouclé en moins d'un an, le fonds Adenia Entrepreneurial Fund I atteint 180 millions de dollars, au-delà de son objectif initial. Une levée rapide qui confirme l'intérêt croissant pour les PME africaines et place le Maroc, avec Maymana, au cœur de cette nouvelle dynamique d'investissement.

Il y a des levées de fonds qui passent presque inaperçues. Et puis il y a celles qui racontent quelque chose de plus profond. Celle d'Adenia Partners appartient clairement à la seconde catégorie.

Avec 180 millions de dollars réunis pour son fonds Adenia Entrepreneurial Fund I (AEF), la société de capital-investissement dépasse son objectif initial fixé à 150 millions. Le tout en moins d'un an. Un tempo soutenu, révélateur d'un climat : les investisseurs ne regardent plus l'Afrique avec hésitation, mais avec méthode.

Ce n'est pas un hasard si, dans la foulée, le capital total levé par Adenia franchit le cap du milliard de dollars. Derrière ce seuil symbolique, il y a une montée en puissance progressive, presque silencieuse, d'un modèle d'investissement centré sur les PME africaines.

Car c'est bien là que se joue l'essentiel. Sur le terrain, ces entreprises souvent familiales, parfois peu visibles structurent l'économie réelle. Elles emploient, innovent, s'adaptent. Mais elles restent encore, dans bien des cas, sous-financées.

Adenia a fait de ce segment son terrain d'action. Et le choix de Maymana comme premier investissement du fonds en dit long. Au Maroc, la marque s'est imposée dans le secteur culinaire avec constance. Pas d'effet de mode, mais une progression régulière, portée par la qualité et une identité bien ancrée.

« Nous constatons un vivier important d'entreprises fondées par leurs créateurs, prêtes à franchir un cap grâce à des capitaux institutionnels », explique Stéphane Bacquaert, associé gérant. Le constat est partagé par de nombreux investisseurs : l'Afrique ne manque pas d'entrepreneurs, mais de financements adaptés à leur croissance.



Dans cette optique, le fonds AEF ne se limite pas à injecter du capital. Il s'inscrit dans une logique plus large. Création d'emplois de qualité, modernisation des outils industriels, promotion de l'inclusion notamment en matière de genre et réduction de l'intensité carbone figurent parmi les axes prioritaires.

Ces engagements ne relèvent plus seulement du discours. Ils répondent à des exigences concrètes des investisseurs institutionnels, largement présents dans cette levée. Institutions de financement du développement, family offices européens, fonds multirégionaux ou encore gestionnaires d'actifs africains : le tour de table est diversifié, presque stratégique.

Ce mélange d'acteurs traduit une évolution du regard porté sur le continent. Moins spéculatif, plus ancré dans l'économie réelle. On ne cherche plus seulement des rendements rapides, mais des trajectoires durables.

Dans ce contexte, le Maroc apparaît comme un point d'ancrage naturel.

Sa stabilité, la structuration de son tissu économique et son ouverture internationale en font un terrain propice. L'investissement dans Maymana s'inscrit dans cette logique : soutenir une entreprise locale capable, à terme, de rayonner au-delà du marché national.

Reste que le défi est réel. Transformer ces PME en champions régionaux exige du temps, de l'accompagnement et une lecture fine des marchés. Le capital seul ne suffit pas. Mais il constitue, sans conteste, le déclencheur.

Au fond, cette levée de 180 millions de dollars ne se résume pas à un montant. Elle marque une étape. Celle d'un capital-investissement qui s'ancre davantage dans les réalités africaines, en misant sur ce qui fait souvent la différence : des entrepreneurs, des savoir-faire et une vision de long terme.



OCP MUSCLE SA PRÉSENCE EN FRANCE ET EN INDE POUR DOPER SA CROISSANCE

Le groupe OCP accélère son internationalisation en consolidant ses positions en France et en Inde, deux marchés clés pour la nutrition des sols. Entre partenariats industriels, logistique optimisée et solutions agronomiques adaptées aux cultures locales, le leader mondial des phosphates cherche à soutenir sa croissance dans les engrais, tout en accompagnant la transition vers des pratiques agricoles plus durables.

Cap sur la valeur : du phosphate à la ferme

L'extension des activités d'OCP en France et en Inde s'inscrit dans une stratégie globale de proximité commerciale et technique. En France, l'écosystème agricole, diversifié et fortement régulé, privilégie la qualité des intrants et la performance agronomique. OCP y renforce ses relations avec les distributeurs et coopératives, développe des formulations à teneurs variables en phosphore et en oligo-éléments, et investit dans l'accompagnement agronomique, avec des essais de terrain et des outils d'aide à la décision. L'objectif est d'optimiser l'efficacité d'utilisation du phosphore, de limiter les pertes et d'assurer la conformité environnementale, enjeu central pour les bassins versants.

En Inde, où la demande en nutriments reste structurellement élevée, la stratégie combine sécurisation des volumes, adaptation aux politiques de subventions et montée en gamme des produits. OCP intensifie ses partenariats avec des acteurs publics et privés, diversifie ses grades (DAP, NPK, SSP) et déploie des programmes de formation des agriculteurs sur le bon dosage des engrais. La logistique maritime, adossée à des contrats long terme et à une planification souple, réduit les coûts et améliore la fiabilité des livraisons lors des saisons de semis. L'entreprise met aussi l'accent sur les engrais spécialisés et les solutions solubles pour l'horticulture et l'irrigation.

Cette stratégie s'accompagne d'un effort R&D visant des produits à plus forte efficacité agronomique (enrobages, inhibiteurs, mélange microgranulé) et d'une empreinte carbone maîtrisée, grâce aux énergies renouvelables déployées au Maroc et à l'optimisation des chaînes de valeur. En consolidant ses positions commerciales et techniques en France et en Inde, OCP espère capter davantage de valeur sur des marchés exigeants, tout en soutenant une fertilisation raisonnée.

In fine, l'enjeu sera de conjuguer volume et durabilité : répondre à la demande croissante en nutriments tout en diminuant l'intensité environnementale par tonne d'engrais appliquée. La proximité avec les agriculteurs et les distributeurs, pivot des deux marchés, sera déterminante pour fidéliser et différencier l'offre.



BMCI-BNP PARIBAS ACTE SA SORTIE, HOLMARCOM EN POSITION DE REPRISE

Derrière une écriture comptable en apparence anodine, un mouvement stratégique majeur se dessine. En isolant les actifs de la BMCI, BNP Paribas envoie un signal clair : la page marocaine est en train de se tourner, au profit d'un acteur national déjà bien installé.

BNP Paribas franchit un cap décisif dans son désengagement du Maroc. Le groupe a reclassé les actifs et passifs de la BMCI dans ses comptes consolidés, en application de la norme IFRS 5. Une opération technique en apparence, mais qui confirme clairement l'avancement du processus de cession.

Dans le détail, 7,8 milliards d'euros d'actifs et 6,1 milliards d'euros de dettes ont été isolés du bilan courant pour être présentés comme destinés à la cession. Les prêts à la clientèle ont, eux, reculé de 5,5 milliards d'euros. Quant aux créances en souffrance, elles atteignent 811 millions d'euros, couvertes à hauteur de 556 millions. Des chiffres lourds, précis, qui traduisent une opération déjà bien engagée.

Ce reclassement n'est pas qu'un jeu d'écriture. Il repose sur une hypothèse forte : la perte de contrôle de la BMCI est désormais jugée « hautement probable » dans un délai d'un an. En langage financier, cela signifie que la transaction pourrait être finalisée d'ici fin 2026, un an après l'ouverture des discussions exclusives avec Holmarcom en décembre 2025.

L'opération porte sur 67 % du capital de la BMCI. Une participation stratégique, qui ferait basculer l'une des banques historiques du Royaume sous contrôle majoritairement marocain. Car Holmarcom n'est pas un nouveau venu : présent dans la finance, l'assurance et l'industrie, le groupe est déjà actionnaire de la banque depuis près de trois décennies.

Ce mouvement s'inscrit dans une dynamique plus large. Depuis quelques années, le paysage bancaire marocain se recompose en profondeur.

Après le Crédit du Maroc, déjà passé sous pavillon national, la BMCI pourrait suivre le même chemin. Une évolution qui reflète, en creux, la montée en puissance des groupes marocains dans des secteurs longtemps dominés par des acteurs étrangers.

Pour BNP Paribas, il ne s'agit pas d'un repli subi. Le groupe, fort de ses performances financières solides à l'échelle internationale, procède à une réallocation ciblée de ses ressources. Le Maroc, malgré son potentiel, ne figure visiblement plus parmi ses priorités stratégiques. Un choix assumé, dans un contexte où les grandes banques européennes rationalisent leur présence à l'international.

Et pourtant, le paradoxe est là. Au moment même où la sortie se précise, la BMCI continue d'afficher des signaux positifs. Distinctions RH, initiatives en finance verte, engagement opérationnel... la banque n'a rien d'un actif en difficulté. Au contraire, elle reste un acteur structurant du système bancaire national, héritier d'une longue histoire entamée dès les années 1940.

Côté marocain, l'enjeu dépasse la simple reprise. Pour Holmarcom, il s'agit de consolider un pôle financier capable de rivaliser à l'échelle régionale. L'intégration de la BMCI pourrait renforcer cette ambition, à condition de réussir la transition sans rupture un défi autant humain que stratégique. Reste désormais l'étape réglementaire. Comme toute opération de cette ampleur, la transaction devra obtenir les autorisations nécessaires. Mais dans les cercles financiers, peu doutent de son aboutissement. Les signaux sont trop convergents pour laisser place à l'incertitude.

Au fond, ce dossier dépasse la seule BMCI. Il raconte une mutation plus profonde : celle d'un capitalisme marocain qui s'affirme, prend confiance et, progressivement, reprend la main sur ses actifs stratégiques. Sans bruit. Mais avec méthode.



MAROC-ROYAUME-UNI : UN NOUVEAU SOUFFLE POUR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT

Entre Rabat et Londres, l'heure n'est plus aux promesses, mais à la mise en mouvement. Le partenariat renforcé signé en 2025 prend corps avec une volonté affichée et désormais plus tangible de faire bouger les lignes du commerce, des investissements et des grands projets structurants.

Ce qui pouvait passer pour une simple déclaration diplomatique prend un tout autre relief lorsqu'on regarde de près. Le 23 mars, à la Chambre des Communes de Londres, Chris Bryant, ministre d'État britannique chargé du Commerce, a remis sous les projecteurs le Partenariat stratégique renforcé entre le Maroc et le Royaume-Uni, signé en juin 2025 à Rabat lors d'un dialogue stratégique marquant une nouvelle étape dans leur coopération économique.

Ce qui, de prime abord, peut ressembler à une formule bien rodée prend une nuance différente à l'aune des engagements récents : les deux pays entendent désormais traduire ce partenariat en actions concrètes dans des secteurs clefs comme les infrastructures, l'agriculture, les marchés publics, ainsi que dans la mobilisation d'opportunités d'investissement des deux côtés de la Méditerranée.

Lors de son intervention devant les députés britanniques, Bryant a rappelé l'importance de ces domaines prioritaires. Mais il a surtout insisté sur l'intention commune d'aller au-delà des simples intentions politiques. Une quête de résultats mesurables qui s'est déjà matérialisée, en novembre dernier à Londres, lors de la troisième session du Conseil d'association Royaume-Uni/Maroc. Les deux parties y ont convenu de s'appuyer sur le dialogue stratégique pour concentrer leurs efforts sur des « avancées concrètes » une expression qui, dans le vocabulaire diplomatique, marque souvent une inflexion vers l'opérationnel.

stratégique prend forme. Pour le Maroc, qui poursuit une agenda ambitieux de développement économique et d'attraction d'investissements étrangers, la consolidation des liens avec le Royaume-Uni apparaît comme un levier pertinent pour soutenir notamment ses projets d'infrastructures et ses filières agricoles.

Pour Londres, dans un contexte post-Brexit, renforcer les liens avec des économies dynamiques du pourtour méditerranéen permet de diversifier ses relations commerciales et de sécuriser de nouvelles chaînes d'approvisionnement.

Sur le terrain, cela pourrait se traduire par une présence accrue des entreprises britanniques dans les appels d'offres publics marocains, une collaboration plus soutenue dans des projets d'innovation agricole, ou encore par des facilités nouvelles pour les investisseurs marocains souhaitant explorer des opportunités au Royaume-Uni.

Ce changement de ton vers plus de concret n'est pas anodin. Il traduit, selon plusieurs analystes, une prise de conscience partagée : le commerce bilatéral ne se construira pas uniquement autour de discours, mais par des partenariats d'entreprise à entreprise, des projets cofinancés, et des engagements mesurables.

Et si le défi reste considérable entre coordination institutionnelle, adaptation réglementaire et concurrence internationale l'important aujourd'hui est que le cadre stratégique ne soit plus une fin en soi, mais le point de départ d'une dynamique d'échanges plus riche et plus équilibrée.

Ainsi, plus qu'un simple signal politique, le partenariat Maroc-Royaume-Uni s'affirme progressivement comme un moteur de coopération économique tangible, appelant à des résultats qui, pour la première fois, semblent à portée de main.



LODJ

 **WEB RADIO** *By Lodj*

R212

La web
Radio
des
marocains
du monde



WWW.LODJ.MA

MAROC-FRANCE : L'INDUSTRIE AU CŒUR DU CO-INVESTISSEMENT

Le 31 mars, à Maldières près de Nancy, un forum économique France-Maroc mettra en lumière les opportunités d'investissement industriel et les logiques de co-développement. Un rendez-vous discret, mais stratégique, à l'heure où les chaînes de valeur se redessinent.

Le 31 mars à Maldières, le cinquième Forum économique CCE Grand-Est mettra le Maroc au cœur des échanges. Discret, mais stratégique, ce rendez-vous reflète l'importance croissante de la coopération industrielle entre les deux pays.

Organisé par le comité Lorraine des Conseillers du Commerce Extérieur de la France, en partenariat avec le Consulat général du Royaume à Strasbourg, ce rendez-vous vise clair : rapprocher concrètement entreprises françaises et marocaines. Pas dans les discours, mais dans les projets. Implantations industrielles, co-investissement, structuration de filières... le vocabulaire est technique, mais l'enjeu, lui, est très concret : produire ensemble, et mieux.

Dans ce genre de forum, l'essentiel ne se joue pas toujours à la tribune. Entre deux sessions, les échanges s'accroissent, les cartes de visite circulent, et certaines discussions prennent une tournure plus concrète. C'est souvent dans ces moments informels que naissent les collaborations les plus durables. Les organisateurs, visiblement, misent aussi sur cette dynamique.

Le programme s'articule autour de deux tables rondes. La première, centrée sur les compétences territoriales et les chaînes de valeur, interrogera les complémentarités entre la région française du Grand-Est et le Maroc. Une approche pragmatique : qui sait faire quoi, et comment articuler ces savoir-faire dans une logique de co-développement à l'horizon 2030-2040.

Les échanges porteront notamment sur des secteurs clés : l'eau, les infrastructures hydrauliques, l'économie circulaire et le développement durable.

Des domaines où le Maroc, confronté à des défis structurels mais aussi riche d'expériences récentes, peut jouer un rôle de terrain d'innovation. Et où la coopération internationale devient presque une nécessité.

La seconde table ronde adoptera un angle plus opérationnel. Elle s'intéressera aux outils d'accompagnement à l'international : financement, stratégie, appui commercial. Là encore, le discours se veut concret. Des entreprises déjà engagées au Maroc partageront leurs retours d'expérience. Succès, mais aussi obstacles. Car derrière les chiffres, il y a toujours une réalité plus nuancée.

Ce forum réunira une palette d'acteurs assez large : responsables institutionnels, décideurs économiques, représentants d'organisations professionnelles et d'institutions financières.

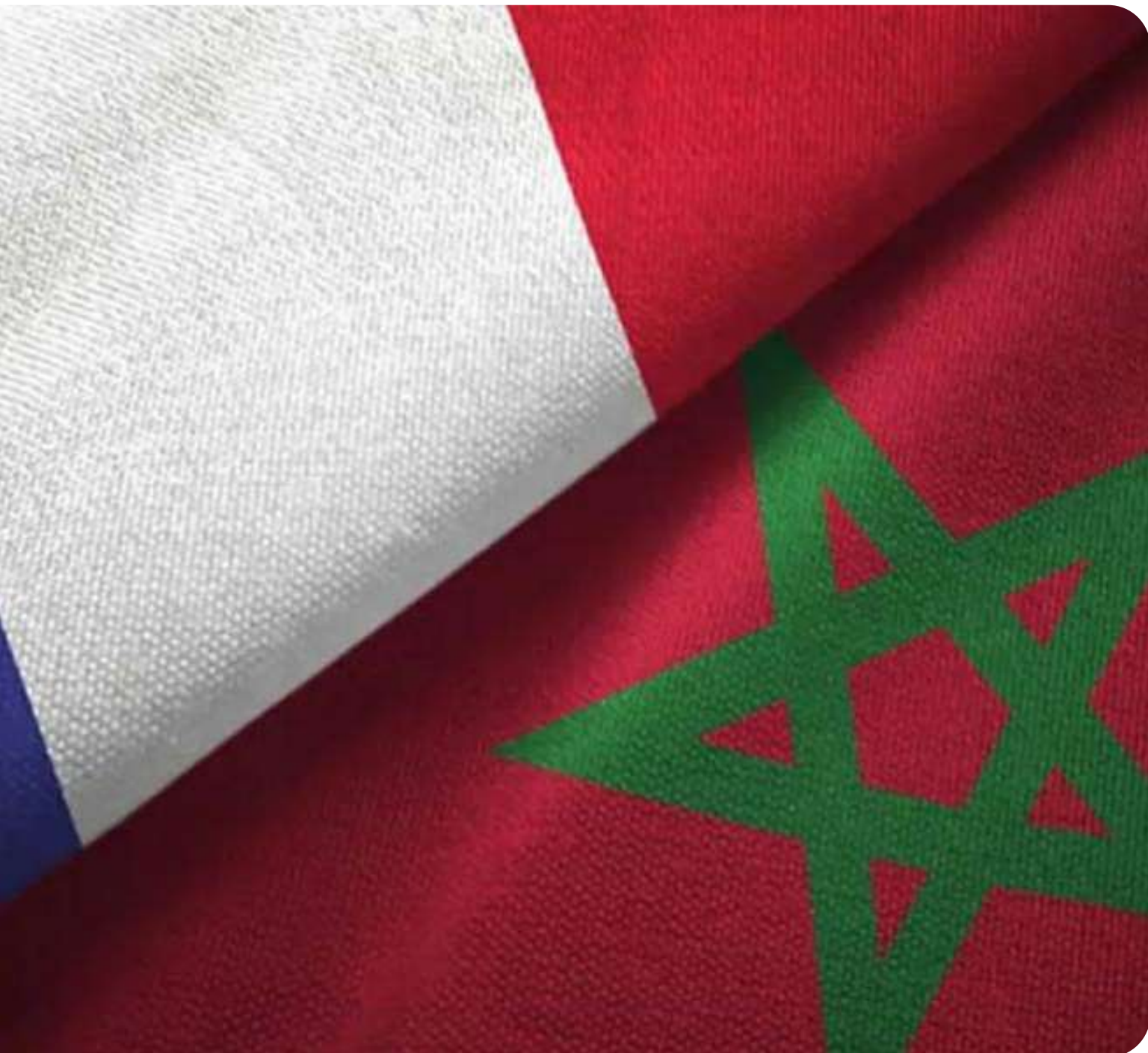


Un écosystème complet, en somme, capable de transformer une intention en projet structuré.

Ce qui se joue ici dépasse largement un simple événement régional. À l'heure où les chaînes d'approvisionnement mondiales se reconfigurent, le Maroc apparaît de plus en plus comme une plateforme industrielle crédible aux portes de l'Europe. La proximité géographique, les accords commerciaux et la montée en compétence de son tissu industriel en font un partenaire recherché.

Reste une question, presque en filigrane : ces échanges déboucheront-ils sur des projets concrets, ou resteront-ils au stade des bonnes intentions ? L'expérience montre que tout dépend de la capacité à transformer l'intérêt en engagement. Et sur ce point, le Maroc, ces dernières années, a plutôt su convaincre.

À Maidières, il ne sera pas question de promesses spectaculaires. Mais peut-être, plus discrètement, de décisions qui compteront dans les années à venir.



MAROC TELECOM : LE TITRE RESTE À CONSERVER SELON AGR

Attijari Global Research maintient son avis de conservation sur Maroc Telecom. Derrière cette position, une réalité plus nuancée : le groupe reste solide, mais entre dans une phase où l'investissement, la data et la gestion du rendement deviennent des arbitrages structurants.

Maroc Telecom avance, oui, mais sur une ligne de crête plus étroite. L'institution maintient son avis de conservation. Un choix qui, en langage de marché, traduit moins un manque d'intérêt qu'un appel à la mesure.

L'exercice 2025 en est l'illustration la plus concrète. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 36,68 milliards de dirhams, globalement stable par rapport à 2024. L'EBITDA s'établit à 18,49 milliards, en recul de 3,6%, pour une marge de 50,4%. Quant au résultat net part du groupe récurrent, il atteint 5,65 milliards de dirhams, en baisse de 4,9%. Des niveaux encore élevés, mais légèrement en dessous des attentes initiales d'AGR.

C'est peut-être sur le dividende que le décalage se fait le plus sentir. Fixé à 4 dirhams par action, il reste en retrait par rapport aux 4,81 dirhams anticipés. Dans un marché où le rendement compte, ce type d'ajustement n'est jamais anodin. D'ailleurs, le titre a reculé de 14,6% sur douze mois à la mi-mars 2026, à contre-courant d'un MASI en progression de 2,3%.

Mais réduire l'analyse à cette contre-performance serait passer à côté de l'essentiel. Car Maroc Telecom est engagé dans un cycle d'investissement structurant. Fibre, 5G, infrastructures data... autant de chantiers indispensables pour accompagner les ambitions du Maroc, notamment à travers la stratégie Digital Morocco 2030 et les échéances internationales à venir.

Ce virage se lit déjà dans les comptes. L'augmentation des amortissements, conséquence directe des investissements, pèse sur la rentabilité à court terme. Le taux de distribution s'établit à 50% sur le résultat publié et à 62% sur une base récurrente, en deçà des 70% précédemment anticipés par AGR. Le message est clair : il faut financer la croissance de demain, quitte à modérer la générosité immédiate.

Sur le marché domestique, les tensions persistent. Les revenus au Maroc reculent de 2,4% à 18,69 milliards de dirhams. Le mobile, en particulier, enregistre une baisse de 4,7%, dans un environnement marqué par une régulation stricte, une concurrence accrue et la transformation des usages. La voix décline, la data s'impose.

Et c'est précisément là que se dessine une issue. La data mobile progresse de 5,1%, tandis que la data fixe augmente de 4,4%, portée par une croissance de 35% du parc FTTH. Lentement mais sûrement, Maroc Telecom réoriente son modèle. Moins dépendant des usages traditionnels, plus ancré dans les services numériques.



À l'international, le groupe continue de s'appuyer sur ses filiales africaines, qui génèrent 19,15 milliards de dirhams de revenus en 2025, en hausse de 2,4%. Dans un contexte parfois contraignant, ces marchés offrent des relais de croissance appréciables, notamment grâce au mobile money et à l'essor de l'internet.

Ce double ancrage Maroc et Afrique permet au groupe de préserver des marges solides.

Avec une marge d'EBE de 50,4%, Maroc Telecom reste au-dessus du seuil symbolique des 50%, malgré un léger retrait par rapport à sa moyenne historique.

Pour les années à venir, AGR ajuste ses projections. Le ratio capex devrait atteindre en moyenne 23% du chiffre d'affaires sur 2026 et 2027. La marge d'EBE est attendue autour de 50%, et le taux de distribution autour de 65%. Une nouvelle équation s'installe : investir davantage, accepter une rentabilité légèrement inférieure, maintenir un rendement équilibré.

Les prévisions tablent sur un chiffre d'affaires de 37,19 milliards de dirhams en 2026, puis 38,21 milliards en 2027. Le résultat net récurrent remonterait à 6,04 puis 6,11 milliards de dirhams. Le dividende, lui, évoluerait progressivement à 4,46 dirhams puis 4,60 dirhams, soit un rendement moyen proche de 4,8%.

The image shows the Maroc Telecom logo, which consists of the words "Maroc Telecom" in white sans-serif font on a dark blue background. To the right of the text is a stylized orange and white graphic element resembling a satellite or a signal tower.

Au fond, Maroc Telecom ne décroche pas. Il se transforme. Et dans cette phase charnière, le marché ne cherche plus une promesse de croissance rapide, mais une trajectoire crédible. C'est sans doute pour cela qu'AGR reste à l'équilibre : ni euphorique, ni inquiet. Simply lucide.



ENGRAIS : LE MAROC AU CŒUR DE LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

Alors que la guerre au Moyen-Orient perturbe la navigation dans le détroit d'Ormuz, le Maroc se positionne comme un acteur stratégique sur le marché mondial des engrais, en particulier sur le segment des engrais phosphatés. Les tensions internationales relancent les inquiétudes sur l'approvisionnement mondial en engrais azotés, essentiels à l'agriculture.

Une dépendance mondiale aux engrais azotés

Les pays du Golfe et l'Iran assurent plus d'un tiers des exportations mondiales d'urée et environ un quart du commerce de l'ammoniac, deux composants indispensables pour la production agricole. Tout blocage dans cette zone pourrait impacter directement les flux mondiaux, notamment à l'approche des saisons de culture dans l'hémisphère nord. Selon David Laborde, économiste à la FAO, « les engrais azotés sont les plus sensibles aux fluctuations géopolitiques », en raison de leur dépendance au gaz naturel, concentré dans un nombre limité de pays.

Le Maroc, pilier du phosphate

Le Maroc, via le groupe OCP, détient près de 70 % des réserves mondiales de phosphate et produit chaque année 35 millions de tonnes de roche phosphatée et plus de 12 millions de tonnes d'engrais phosphatés, exportés vers plus de 160 pays. Cette position confère au Royaume un rôle central dans la sécurité alimentaire mondiale, en complément des engrais azotés et potassiques.

Vers une recomposition des flux commerciaux

Si les tensions perdurent, le Maroc pourrait bénéficier d'un rééquilibrage des flux mondiaux. Selon Laborde, le risque d'une pénurie immédiate reste limité, mais des perturbations de prix et des modifications des sources d'approvisionnement sont possibles. Les marchés restent également contraints par des politiques nationales, comme celles de la Chine, qui limite ses exportations pour sécuriser son marché intérieur.

Les crises successives : Pandémie, guerre en Ukraine, conflit au Moyen-Orient ont déjà mis sous pression de nombreuses économies dépendantes des importations d'engrais, notamment en Asie du Sud, au Moyen-Orient et en Afrique de l'Est.



FRMF ET ONDA SCellent UN PARTENARIAT POUR FACILITER LES DÉPLACEMENTS DES SÉLECTIONS NATIONALES

ECO BUSINESS

Mercredi 25 mars 2026 à l'aéroport de Rabat-Salé, un accord officiel a été signé entre la Fédération royale marocaine de football (FRMF) et l'Office national des aéroports (ONDA). L'objectif: faire de la mobilité des sélections nationales un atout logistique réel, tout en renforçant la réputation du Royaume comme plateforme sportive continentale reconnue.

Ce partenariat entre la FRMF et l'ONDA, concrétisé par la signature de Fouzi Lekjaa, président de la FRMF, et d'Adel El Fakir, directeur général de l'ONDA institution désormais connue sous le nom Airports of Morocco s'inscrit dans un contexte marqué par la forte croissance du trafic aérien du Royaume. En 2025, les aéroports marocains ont accueilli quelque 36,6 millions de passagers, soit une hausse d'environ 11% par rapport à l'année précédente, avec une progression particulièrement notable à Rabat-Salé (+26%); chiffres rendus publics récemment par l'ONDA.

En marge de la signature, dans un hall d'accueil encore animé des préparatifs post-Coupe d'Afrique des Nations (CAN) 2025, plusieurs responsables ont évoqué à demi-mot ce que cet accord change dans la vie quotidienne des équipes: moins d'attente, plus de fluidité, et surtout une meilleure coordination avec les calendriers sportifs. «L'accueil commence bien avant les stades», confiait un membre du staff technique d'une sélection, souriant derrière son café, comme s'il racontait une anecdote désormais banale mais significative.

L'accord prévoit des dispositifs logistiques avancés dans les principaux aéroports marocains: espaces d'accueil dédiés aux équipes, canaux de transit simplifiés, coordination renforcée entre services douaniers, sécurité et encadrement technique. Cela concerne non seulement les équipes nationales de football, mais aussi les délégations sportives internationales de passage au Maroc pour des compétitions, des tours amicaux ou des stages.

Au-delà de la mise en place pratique, ce partenariat prend place dans un paysage en pleine transformation: le Maroc développe sa capacité aéroportuaire dans une logique «Airports 2030», qui vise à moderniser les plateformes malgré des besoins croissants, notamment en vue de grands événements sportifs à venir comme la Coupe du Monde de football 2030. Cette stratégie inclut des expansions majeures comme la livraison prochaine d'un nouveau terminal à Rabat-Salé, capable d'accueillir jusqu'à 4 millions de passagers par an, une évolution prévue avant la fin de 2025.

Pour l'ONDA, l'inscription dans ce partenariat avec la FRMF s'inscrit dans une volonté de faire des aéroports un outil au service du rayonnement national, là où le sport devient vecteur d'attractivité, d'ouverture économique et d'intégration internationale. Il ne s'agit plus seulement de transporter des équipes, mais de faire du passage dans les aéroports un moment d'expérience positive, un avant-goût d'accueil qui prolonge l'émotion humaine du sport.

Le partenariat entre la FRMF et l'ONDA change concrètement la donne pour les déplacements des sélections nationales. Il ne s'agit plus seulement de gérer des trajets ou des formalités: chaque passage dans les aéroports devient un processus organisé, fiable et rapide, qui permet aux joueurs et aux staffs de se concentrer pleinement sur leur préparation et leurs performances. Cette coordination améliore non seulement le confort et l'efficacité des équipes, mais elle renforce également la capacité du Maroc à accueillir des compétitions internationales dans des conditions professionnelles. En simplifiant les flux et en anticipant les besoins logistiques, le pays consolide sa position de hub sportif sur le continent, tout en transformant chaque déplacement en un véritable levier pour la performance et l'expérience sportive globale.

En liant le ciel et le sport, la FRMF et l'ONDA déploient une vision commune: faire de chaque arrivée un acte d'accueil national, et de chaque départ une promesse de performance, consolidant ainsi le rôle du Maroc sur la scène sportive africaine et mondiale.



FÈS-MEKNÈS : LANCEMENT DE 11 PROJETS TOURISTIQUES POUR DYNAMISER LA RÉGION

Dans une région qui regorge de potentialités naturelles et culturelles, le Centre Régional d'Investissement (CRI) de Fès-Meknès a lancé un appel à projets ambitieux pour la réalisation de 11 initiatives touristiques sur foncier public. Objectif affiché : renforcer l'attractivité territoriale, stimuler l'investissement privé et générer des emplois durables, tout en structurant une offre touristique marocaine moderne et intégrée.

Ce plan d'investissement, loin d'être une simple opération cosmétique, s'inscrit dans une stratégie plus large de valorisation des atouts locaux et de création de richesses partagées. Il cherche à répondre à une demande croissante d'hébergements et d'activités innovantes, particulièrement depuis que le tourisme national et international reprend de la vigueur.

L'un des projets phares est prévu dans la province de Sefrou : un Hôtel-Club 4 étoiles de 80 chambres. Ce complexe n'est pas un simple établissement d'hébergement. Il doit comprendre des installations récréatives et sportives – piscines, Aqua Parc, terrains multisports, salle de conférences – ainsi que des espaces d'animation variés, selon le communiqué du CRI. L'ambition est claire : offrir une expérience touristique intégrée, capable de retenir les visiteurs plus longtemps et de créer un impact économique direct sur les artisans, les prestataires locaux et les commerces.

Dans la province de Boulemane, l'appel à projets porte sur la création d'un gîte dénommé « Tichoukt » sur un hectare à Enjil, ainsi que d'un écomusée et de lodges sur un hectare à El Orjane. Ces initiatives visent à valoriser le patrimoine naturel et culturel, tout en attirant un tourisme plus sensible aux expériences authentiques, loin des circuits traditionnels.

La province de Taounate n'est pas en reste : un projet de maison d'hôtes associé à un parc de loisirs à Ourtzagh, ainsi qu'une résidence de tourisme 3 étoiles à Al Kissane, sont au programme. Ces projets sont conçus pour compléter l'offre existante et répondre à des segments de clientèle variés – familles, jeunes voyageurs, tourisme de proximité.

La ville de Taza accueillera plusieurs projets répartis dans différentes communes.

À Bab Boudir, un gîte touristique et un Hôtel-Club sont prévus ; à Smia, un gîte ; à Matmata, un Hôtel 3 étoiles ; et enfin à Bouchfaa, un gîte associé à un centre d'interprétation en lien avec le Parc National de Tazzeka, point d'intérêt naturel majeur de la région.

Quant à la province d'El Hajeb, elle doit voir l'émergence d'un Hôtel 3 étoiles au minimum, consolidant ainsi l'offre hôtelière le long d'un corridor stratégique entre Fès et Meknès.

Selon le CRI, ces projets s'établiront sur différents types de foncier public – y compris le Domaine Privé de l'État, les terrains communaux, collectifs et forestiers – offrant un cadre structuré et sécurisé pour les investisseurs. Cette approche, qui combine incitations foncières et accompagnement administratif, est saluée par plusieurs observateurs comme un levier efficace pour attirer des capitaux privés sans grever les finances publiques.

En filigrane, c'est un message plus large qui se dessine : le tourisme n'est plus seulement un secteur saisonnier, il est désormais envisagé comme un moteur de développement régional durable. Pour les jeunes générations marocaines, particulièrement celles de 24 à 54 ans qui aspirent à plus d'emplois et de dynamisme économique, ces projets représentent une opportunité concrète de croissance locale.

À l'heure où le Maroc se repositionne sur la scène touristique mondiale, l'initiative du CRI de Fès-Meknès montre que l'investissement intelligent, ancré dans les réalités territoriales, peut être une réponse tangible aux défis sociaux et économiques. Reste à transformer ces appels en chantiers réels – et à mesurer, dans les années à venir, leur impact réel sur l'emploi et la prospérité régionale.



By Lody



**L'ACTUALITÉ
NE S'ARRÊTE JAMAIS.**

Pour ne rien manquer, branchez-vous sur YouTube, Kick et Twitch.
L'information se vit en direct. Et vous y avez votre place.

www.lody.ma

33 MDH POUR CRÉER DEUX ZONES D'ACTIVITÉS À CHEFCHAOUEN ET TARGUIST

Dans une région souvent citée pour ses grands projets côtiers, l'exécutif régional mise désormais sur l'intérieur. Avec 33 millions de dirhams engagés pour deux zones d'activités économiques à Chefchaouen et Targuist, l'objectif est clair : corriger les déséquilibres territoriaux et offrir enfin du foncier structuré aux entrepreneurs locaux.

Le Conseil de la région Tanger-Tétouan-Al Hoceïma a validé une enveloppe de 33 millions de dirhams pour la création et l'aménagement de deux zones d'activités économiques. Ces projets seront implantés à Chefchaouen et à Targuist, dans la province d'Al Hoceïma, avec en ligne de mire le renforcement de l'investissement local dans des territoires encore peu équipés.

À Chefchaouen, l'effort est massif : 23 millions de dirhams y sont consacrés. La commune prendra en charge le foncier, condition souvent décisive pour débloquer ce type d'investissement. Sur le papier, la future zone se veut polyvalente. Elle combinera 133 ateliers de 60 m², 94 ateliers de 80 m² dédiés à l'artisanat, mais aussi des lots plus vastes 500 et 1.000 m² pour accueillir des activités à plus forte capacité productive.

Ce choix n'est pas anodin. Chefchaouen n'est pas seulement une destination touristique. C'est aussi un vivier d'artisans, du textile à la menuiserie, en passant par la poterie. Jusqu'ici, beaucoup travaillaient dans des conditions précaires, dispersées. La concentration dans un espace aménagé pourrait changer la donne : mutualisation des services, meilleures conditions de production, et, à terme, montée en gamme.

À Targuist, l'approche est plus modeste mais tout aussi stratégique. Sur deux hectares, une enveloppe de 10 millions de dirhams financera une ZAE destinée à combler un manque criant de foncier économique. Ici, le défi est encore plus basique : créer les conditions minimales pour attirer et retenir l'investissement.

Sur le papier, ces ZAE ressemblent à des projets techniques. Sur le terrain, elles pourraient devenir des leviers concrets de dignité économique. À condition, évidemment, qu'elles ne restent pas des zones... d'attente.

Le projet repose sur un partenariat élargi associant notamment le ministère de l'Industrie et du Commerce, les autorités territoriales et les collectivités locales. Une gouvernance partagée, souvent déterminante pour éviter que ces zones ne restent sous-exploitées un risque réel dans plusieurs régions du Royaume.

Car l'enjeu dépasse largement ces deux sites. Il s'agit, au fond, de rééquilibrer une dynamique régionale longtemps tirée par les pôles côtiers. Tanger, ses infrastructures portuaires et industrielles, ont capté l'essentiel des investissements ces dernières années. À l'intérieur, le sentiment de décalage persiste.

« L'objectif est de garantir l'équilibre territorial et la justice spatiale », a résumé le président du Conseil régional, Omar Moro. Une formule institutionnelle, certes, mais qui traduit une attente forte sur le terrain.

Reste une question, plus pragmatique : ces zones seront-elles réellement occupées ? L'histoire récente montre que l'infrastructure seule ne suffit pas. Il faudra accompagner les porteurs de projets, simplifier les procédures, assurer un accès au financement. Sans cela, même les meilleures intentions peuvent se heurter à la réalité.

Les calendriers annoncés 2026-2027 laissent un peu de temps pour affiner cette équation. D'ici là, les étapes clés seront l'acquisition du foncier, le lancement des appels d'offres et la mise en place des mécanismes de gestion.



AFRICA FEED FOOD LÈVE 850 MILLIONS DE DIRHAMS AUPRÈS DE RMBV ET PROPARCO

Le groupe Africa Feed & Food franchit un cap stratégique. Avec une levée de 850 millions de dirhams auprès de RMBV et Proparco, il renforce ses capacités industrielles au Maroc et accélère son expansion en Afrique, tout en préservant son ancrage familial.

Parfois, un chiffre suffit à révéler un changement de dimension. 850 millions de dirhams : c'est le montant que vient de lever Africa Feed & Food (AFF) auprès de RMBV, via le fonds RNAF III, et de Proparco, bras financier de l'Agence française de développement pour le secteur privé. Derrière cette opération, plus qu'un simple apport de capitaux, se dessine une étape décisive dans la montée en puissance d'un acteur marocain qui assume désormais ses ambitions à plus grande échelle.

Le montage est précis, presque chirurgical : une augmentation de capital, sans cession d'actions existantes. Résultat, le contrôle familial reste intact. Et dans l'écosystème marocain, où la gouvernance est souvent un marqueur de stabilité, ce détail compte.

Au fond, cette opération dit quelque chose de plus large. Elle traduit une volonté d'accélérer, sans renier les fondamentaux. Les fonds mobilisés seront intégralement orientés vers l'investissement productif. Avec, en ligne de mire, trois priorités.

D'abord, consolider le socle marocain. AFF prévoit d'augmenter significativement ses capacités de production dans ses filières historiques. Un choix stratégique à l'heure où les tensions sur les chaînes alimentaires rappellent l'importance de produire localement.

Ensuite, élargir le terrain de jeu. Le groupe entend investir dans de nouveaux segments à fort potentiel, en complément de sa chaîne de valeur agroalimentaire. Une diversification réfléchie, plus que dispersée.

Enfin, accélérer à l'international. Déjà présent au Mali, en Mauritanie et au Sénégal, AFF veut renforcer ses positions en Afrique subsaharienne et explorer de nouveaux marchés. Une dynamique qui s'inscrit dans l'élan continental des entreprises marocaines.

Si RMBV et Proparco ont choisi de s'engager, ce n'est pas un pari aveugle.



C'est la reconnaissance d'un modèle solide : intégration verticale, ancrage territorial et capacité à générer de la valeur sur l'ensemble de la chaîne alimentaire. Dans un secteur exposé aux cycles, cette cohérence rassure.

La finalisation de l'opération reste conditionnée aux autorisations réglementaires, notamment celle du Conseil de la concurrence. Mais, déjà, le signal envoyé au marché est limpide.

Avec 850 MDH en poche, AFF ne change pas de cap. Il accélère. Et confirme, en creux, que l'agro-industrie marocaine reste l'un des terrains les plus stratégiques de la décennie.

À Bab Boudir, un gîte touristique et un Hôtel-Club sont prévus ; à Smia, un gîte ; à Matmata, un Hôtel 3 étoiles ; et enfin à Bouchfaa, un gîte associé à un centre d'interprétation en lien avec le Parc National de Tazzeka, point d'intérêt naturel majeur de la région.

LE MAROC DÉCROCHE L'OR DE LA REVUE BIENNALE DE MALABO

Le Maroc s'impose en tête de la Revue biennale de Malabo avec un score de 8,15 sur 10. Une distinction continentale qui confirme la solidité de sa trajectoire agricole, tout en mettant en lumière les défis structurels qui persistent.

Le chiffre circule déjà dans les milieux spécialisés. 8,15 sur 10. Derrière cette note, il y a plus qu'un classement : une reconnaissance. Lors du 5^e cycle de la Revue biennale du Programme détaillé de développement de l'agriculture africaine (PDDAA), tenu à Windhoek, en Namibie, le Maroc a obtenu le meilleur score global parmi les pays évalués. L'annonce, faite par la Commission de l'Union africaine, confirme une dynamique installée depuis plusieurs années.

Ce résultat n'arrive pas par hasard. Le Royaume s'était déjà distingué lors des précédentes éditions, notamment avec un Prix d'Argent au 4^e cycle. Cette régularité, souvent sous-estimée, dit beaucoup. Elle traduit une certaine continuité dans les politiques publiques agricoles, dans un contexte africain où les performances restent parfois irrégulières.

Au cœur de cette progression, un cadre structurant : la Déclaration de Malabo, adoptée en 2014. Elle engage les pays africains à accélérer la croissance agricole et à transformer leurs systèmes de production. Le Maroc, visiblement, ne s'est pas contenté d'adhérer à ce cadre. Il l'a intégré dans sa stratégie. Modernisation des filières, amélioration des rendements, efforts en matière de sécurité alimentaire... les indicateurs suivis par la Revue biennale traduisent ces évolutions.

En face, la concurrence reste bien présente. L'Égypte se classe avec un score de 7,46 sur 10, décrochant le Prix de Bronze. La Somalie, de son côté, enregistre la plus forte progression avec une amélioration de 105 % de son score. À l'échelle régionale, l'Afrique australe obtient la meilleure performance collective, avec une moyenne de 5,77 sur 10. Autrement dit, le Maroc se distingue dans un environnement compétitif, et non isolé.

Instaurée en 2014, la Revue biennale de Malabo s'est imposée comme le principal outil d'évaluation des politiques agricoles en Afrique. Elle repose sur des critères précis : investissements publics, productivité, résilience face aux chocs climatiques, ou encore sécurité alimentaire. Un dispositif exigeant, qui limite les lectures superficielles.

Mais derrière cette reconnaissance, une réalité plus nuancée subsiste. Sur le terrain, les agriculteurs marocains continuent de faire face à des contraintes importantes. Le stress hydrique, notamment, reste une donnée centrale. À cela s'ajoutent les fluctuations des marchés et les inégalités entre grandes exploitations et petits producteurs. Le classement, aussi flatteur soit-il, ne gomme pas ces défis.

Le PDDAA, lancé en 2003 lors du sommet de Maputo, portait une ambition claire : faire de l'agriculture un moteur de croissance pour les économies africaines. Plus de vingt ans plus tard, le Maroc semble en incarner une traduction concrète. Une trajectoire construite, progressive, mais encore perfectible. Ce Prix d'Or consacre un cap. Il ne le clôt pas. Dans un secteur aussi exposé que l'agriculture, la vraie performance se mesure dans la durée — et dans la capacité à transformer l'essai sur le terrain.



4^e FORUM DES ÉNERGIES : LE MAROC FAIT DES RENOUVELABLES UN LEVIER INDUSTRIEL

La 4^e édition du Forum international des énergies (FIE) a mis en pleine lumière une vérité qui pèse aujourd'hui sur l'économie marocaine: l'énergie n'est plus un simple calcul de coûts, c'est une question de souveraineté et de compétitivité industrielle. Dans un contexte géopolitique tendu et marqué par des ruptures répétées des chaînes d'approvisionnement, les autorités et acteurs clés se sont accordés une injonction ferme: transformer les atouts énergétiques en moteurs durables de croissance.

Sur scène, Hicham Rahioui Idrissi, président du FIE, a posé les jalons d'un discours stratégique nécessaire: le Maroc a déjà parcouru un chemin conséquent dans les renouvelables mais doit maintenant penser industrie, emploi, intégration et valeur ajoutée. Il a rappelé qu'aujourd'hui, la capacité électrique nationale dépasse les 12000MW et que près de 45% de cette capacité provient déjà des sources renouvelables, en progression notable par rapport aux années précédentes.

Cette base solide s'inscrit dans un objectif plus ambitieux: atteindre 52% de part des énergies renouvelables d'ici 2030. Mais Rahioui Idrissi n'a pas masqué la réalité: produire propre ne suffit plus. Il a évoqué la nécessité de faire du Maroc un hub industriel de la transition énergétique, capable de produire localement composants, technologies de stockage et systèmes intelligents pour réseaux électriques. Cette montée en gamme passe par des investissements massifs dans les infrastructures, le renforcement du stockage d'énergie et l'alignement des politiques industrielles avec les politiques énergétiques.

À ses côtés, Hanane Belyagou, directrice des industries stratégiques au ministère de l'Industrie et du Commerce, a approfondi ce fil: la compétitivité de demain est carbone-consciente et ne se résume pas à de vagues objectifs climatiques. Pour elle, la décarbonation est une nécessité économique avant d'être environnementale. C'est dans ce cadre qu'elle a mis en exergue l'importance du cadre réglementaire marocain, notamment la loi 82-21 relative à l'autoproduction d'électricité, qui facilite la production, la consommation et même la revente d'électricité par les entreprises. Ce dispositif devrait réduire les coûts énergétiques, stimuler l'investissement privé et encourager l'apparition de filières locales solides.

L'événement a aussi été l'occasion de rappeler le rôle clé de la formation, de la recherche appliquée et des partenariats public-privé pour accélérer le développement de technologies propres. Les intervenants ont souligné que sans un écosystème d'innovation robuste et des mécanismes de financement adaptés, la transition énergétique risquerait de rester une jolie ambition sur papier. Belyagou a également évoqué les initiatives gouvernementales en faveur de l'hydrogène vert, une filière émergente où le Maroc ambitionne une position compétitive à l'échelle régionale.

En filigrane de ces débats, un message s'est imposé: la sécurité énergétique, désormais intimement liée à l'indépendance industrielle, est un levier de souveraineté nationale. Pour les entreprises marocaines grandes ou petites cette révolution énergétique n'est pas seulement un défi, mais une chance de s'inscrire dans les chaînes de valeur mondiales du climat et du futur industriel.

Plus qu'une conférence, ce FIE a été une prise de conscience collective: si le Maroc veut concrétiser ses ambitions, il lui faudra transformer ses atouts renouvelables en capacités industrielles, humaines et financières robustes. Le Royaume est prêt à franchir ce cap à condition d'accélérer, d'anticiper et de consolider pour que l'énergie, demain, soit aussi synonyme de liberté d'entreprendre et de prospérité durable.



OR ET ARGENT : LE PARADOXE D'UNE CHUTE EN PLEINE CRISE MONDIALE

Grâce à leurs rôles historiques de valeurs refuges, l'or et l'argent sont censés grimper lorsque le monde bascule dans l'incertitude. Pourtant, contre toute attente, leurs cours ont subi une correction sévère depuis le début du conflit au Moyen-Orient, effaçant la majeure partie des gains fulgurants accumulés en début d'année. Une dynamique qui déroute même des investisseurs chevronnés.

Selon les cours actualisés ce matin, l'once d'or s'échange autour de ~4545\$, après être tombée à des niveaux proches de 4100\$ la semaine passée une chute marquée par une série de pertes historiques sur plusieurs jours. Pour sa part, l'argent oscille autour de ~73\$ l'once, loin de ses sommets récents.

Ce reflux miraculeux pourrait sembler paradoxal : après tout, lorsqu'un conflit majeur éclate, surtout autour de zones aussi stratégiques que le Golfe persique et le détroit d'Ormuz, on s'attend classiquement à voir l'or s'envoler. Mais cette fois, le marché joue un scénario différent et instructif.

Ce revirement commence, paradoxalement, par une forte hausse des métaux précieux en février et au début mars, portée par des données record. Au plus fort de la vague acheteuse, l'or avait flirté avec 5434\$ l'once, et l'argent avait dépassé les 97\$ sur certains marchés Comex, signant des niveaux rarement vus.

Mais ce n'était qu'un sommet technique et ce qui a suivi montre combien les comportements des investisseurs peuvent être contraints par des réalités économiques plus terre à terre. Face à l'incertitude exacerbée par la guerre et la volatilité du pétrole, nombreux sont ceux qui ont préféré liquider leurs positions pour renforcer leur trésorerie, au lieu de poursuivre une stratégie de « refuge » pure.

Ce mouvement de « vente pour cash » s'explique par plusieurs facteurs imbriqués :

- **Des anticipations de politiques monétaires plus strictes**, avec des marchés qui n'écartent plus la possibilité de hausses de taux par la Réserve fédérale américaine et d'autres grandes banques centrales ce qui valorise les actifs à rendement, comme les obligations, au détriment des métaux précieux non productifs.
- **La nécessité pour certains acteurs d'augmenter leur liquidité**, notamment dans un contexte où les marchés des matières premières et de l'énergie restent incertains.

L'industrie elle-même n'est pas épargnée : l'argent, qui sert aussi à fabriquer des composants pour les panneaux solaires, les batteries de véhicules électriques ou encore les data centers liés à l'intelligence artificielle, est particulièrement sensible à un ralentissement industriel global. Si la croissance se tasse, la demande réelle pour ces usages industriels pourrait se refléter dans une pression baissière sur les prix.

Par ailleurs, les perturbations logistiques notamment la mise en pause ou la réduction des transports aériens de métaux précieux via Dubaï, un nœud crucial du commerce mondial ont complexifié le marché physique, restreint certaines chaînes d'approvisionnement et modifié la dynamique du prix.

Cette correction des cours d'or et d'argent n'est pas un effondrement, mais un rappel brutal des lois du marché : même les valeurs refuges sont soumises aux flux de liquidité, aux décisions des banques centrales et aux tensions géopolitiques. Pour les investisseurs marocains, la leçon est claire : l'or et l'argent protègent sur le long terme, mais leurs prix peuvent tanguer fortement à court terme. Comprendre ces cycles, rester informé et diversifier ses placements reste la meilleure stratégie pour traverser l'incertitude sans perdre le cap.



- **La force persistante du dollar américain**, qui rend l'or et l'argent plus coûteux pour les détenteurs de devises étrangères.

LODJ

LE KIOSQUE 2.0 DE L'ODJ MÉDIA



By Lodj

LE KIOSQUE 2.0 DE L'ODJ MÉDIA

Pressplus est le kiosque 100 % digital & augmenté
de L'ODJ Média, groupe de presse Arrissala SA
magazines, hebdomadaires & quotidiens...



www.pressplus.ma

WALL STREET : LE SALE SECRET DES MARCHÉS QUE PERSONNE N'OSE RÉVÉLER

En cinq semaines au début de l'année 2026, les grands fonds d'investissement américains ont empoché 24 milliards de dollars de profits nets en pariant sur la chute du secteur des logiciels — un secteur qui perdait simultanément 1 000 milliards de capitalisation boursière sous l'effet de la disruption par l'intelligence artificielle. Ces chiffres provoquent une indignation instinctive. Mais avant de conclure que ces gains sont immoraux, il faut poser une question plus inconfortable : est-ce que ces fonds ont causé la chute ? Ou ont-ils simplement vu, avant tout le monde, ce que les bilans des entreprises cachaient ?

Ils gagnent 24 milliards quand les marchés s'effondrent — et les marchés ont besoin d'eux pour survivre

La vente à découvert — le short selling — est plus simple à comprendre qu'il n'y paraît. Vous empruntez une action à quelqu'un qui la détient sur le long terme. Vous la vendez immédiatement au prix du marché. Plus tard, si votre analyse s'avère juste et que le cours a chuté, vous rachetez cette même action moins cher, vous la rendez à son propriétaire, et vous empochez la différence — moins les frais d'emprunt. L'image du stylo est éloquent : vous empruntez un stylo vendu 100 euros à un ami convaincu de sa valeur, vous le revendez à ce prix, attendez que le marché le ramène à 20 euros pour le racheter et le rendre. Vous gagnez 80 euros, moins les intérêts convenus. Le mécanisme est vieux comme les marchés eux-mêmes — dès 1609 à Amsterdam, Isaac le Maire pariant contre la VOC, toute première société par actions, utilisait déjà cette technique. Un siècle plus tard, pendant la bulle de la South Sea Company à Londres, les vendeurs à découvert anticipaient déjà l'effondrement — pendant qu'Isaac Newton, l'un des esprits les plus brillants de l'humanité, y perdait une petite fortune.

Ce qui distingue le short de tout autre pari financier, c'est son asymétrie de risque radicale. Quand vous achetez une action, votre perte maximale est limitée à 100% — l'action peut tomber à zéro, vous perdez votre mise, pas plus. Votre gain, lui, est théoriquement illimité. Le short inverse parfaitement cette logique : votre gain maximal est limité à 100% (une entreprise ne peut valoir moins que zéro), mais votre perte est théoriquement infinie — car si l'action monte au lieu de baisser,

vous devez la racheter quel que soit le prix pour la rendre à son propriétaire. C'est ce mécanisme qui produit les fameux short squeezes — spirales infernales où la hausse forcée des prix oblige tous les vendeurs à découvert à racheter simultanément, amplifiant encore la hausse. En 2008, Porsche révèle discrètement contrôler 74% du capital de Volkswagen. Le flottant disponible s'effondre. Les vendeurs à découvert paniquent. En deux jours, l'action passe de 200 à 1 000 euros. Volkswagen devient brièvement la société la plus valorisée au monde. Les hedge funds perdent 30 milliards de dollars. « Ça pique », comme le formule laconiquement l'analyse — et c'est un euphémisme.

Pourtant, malgré ce risque asymétrique considérable, les vendeurs à découvert continuent de jouer ce rôle ingrat. Pourquoi ? Parce que leur profit dépend directement de la vérité — celle que le marché ne veut pas voir. Une étude de Karpoff et Lou publiée en 2010 démontre que les vendeurs à découvert identifient les fraudes comptables en moyenne plusieurs mois avant leur révélation publique. En juillet 2025, les outils d'analyse de flux signalent une explosion des positions vendeuses sur WH Smith, la chaîne britannique de librairies présente dans les aéroports et gares. En août 2025, la société avoue une erreur comptable de 30 millions de livres sterling. Le titre s'effondre de 45% en quelques séances. Les shorts n'ont pas causé l'erreur — ils l'ont débusquée. Même logique pour le groupe Adani en janvier 2023 : le fonds Hindenburg Research publie un rapport de plus de 100 pages documentant manipulation de marché, fraude comptable et réseau offshore.

En quelques jours, 150 milliards de dollars de capitalisation s'évaporent. Enron, Wirecard, Luckin Coffee — dans les trois cas, ce ne sont pas les auditeurs ni les régulateurs qui ont sonné l'alarme, mais des vendeurs à découvert qui avaient fait le travail d'analyse que personne d'autre ne voulait faire.



« Dans tout écosystème, vous avez besoin de prédateurs » — l'analogie avec les loups retirés d'une forêt est juste. Sans eux, les cerfs prolifèrent, surpâturent, et finissent par appauvrir la biodiversité de la forêt entière. En finance, les entreprises zombies jouent ce rôle : des sociétés qui ne gagnent pas assez pour payer les intérêts de leur dette, maintenues sous perfusion par une décennie de taux d'intérêt bas, qui pratiquent des prix artificiellement bas pour survivre et pénalisent ainsi les entreprises réellement performantes.

Et pendant les paniques de marché, quand tout le monde veut vendre, les shorts qui rachètent leurs positions pour encaisser leurs profits deviennent mécaniquement des acheteurs — fournissant la liquidité qui évite que les chutes ne deviennent des effondrements désordonnés.

WH Smith, Adani, Enron : comment les shorts détectent les fraudes avant les régulateurs

Si cette fonction est si vertueuse, pourquoi l'hostilité envers les shorts est-elle si viscérale et si universelle ? La réponse est dans notre psychologie, pas dans l'économie. L'effet de dotation — documenté en économie comportementale — pousse chaque investisseur à s'attacher émotionnellement à ses actifs. Quand un vendeur à découvert parie contre une action que vous détenez, il ne fait pas qu'exprimer une opinion divergente : il s'attaque, dans votre perception, à votre propre richesse. Et l'aversion aux pertes — la douleur de perdre 100 euros est environ deux fois plus intense psychologiquement que le plaisir d'en gagner autant — amplifie cette réaction. Le vendeur à découvert devient le punching ball idéal. Ce biais remonte ensuite toute la chaîne : médias, opinion publique, politiques. À presque chaque crise, le même réflexe réapparaît — interdire les shorts. En 2008, la SEC a interdit les positions vendeuses sur près de 1 000 valeurs.

Résultat : la liquidité s'est évaporée, les écarts entre prix d'achat et de vente ont explosé, et les marchés sont devenus encore plus opaques sur les vraies valeurs. En 2020, l'AMF française et plusieurs régulateurs européens ont suivi la même logique — avec les mêmes effets désastreux sur la transparence des prix. « Vouloir supprimer les shorts, c'est casser le thermomètre pour faire baisser la fièvre. »

Pour autant, le tableau n'est pas uniformément blanc. Le short and distort — prendre une position vendeuse, puis diffuser des informations fausses pour déclencher une panique artificielle et encaisser rapidement les profits — existe et constitue une fraude caractérisée. Le cas d'Andrew Left et Citron Research en est l'illustration : pendant des années figure respectée de l'analyse critique, Left a été visé en 2024 par des poursuites criminelles pour une fraude estimée à 20 millions de dollars. Il publiait des rapports alarmistes sur des actions comme Nvidia ou Shopify, attendait la chute provoquée par ses publications, puis rachetait ses positions en quelques minutes. « Ce n'est plus l'inspecteur du pont qui cherche les fissures — c'est quelqu'un qui crie au feu dans un cinéma bondé pour ramasser les portefeuilles que les gens font tomber en fuyant. » Cette dérive justifie la régulation — pas l'interdiction.

Pour un épargnant marocain qui suit les marchés, cette mécanique mérite d'être comprise même si la Bourse de Casablanca ne dispose pas encore d'un mécanisme officiel de vente à découvert. L'absence de cette force correctrice n'est pas un gage de stabilité — c'est une vulnérabilité. Un marché sans shorts est un marché structurellement optimiste, plus lent à corriger ses erreurs de valorisation, plus favorable à l'accumulation silencieuse d'anomalies que personne n'a intérêt à signaler. Aujourd'hui, Goldman Sachs signale que si le marché américain refuse de baisser malgré le record de positions vendeuses observé depuis 2022, le rachat forcé de ces positions pourrait provoquer un rally mécanique de 2 à 3% sur les indices — soit 25% de la performance annuelle historique du S&P 500 en un seul mouvement. Ce chiffre dit quelque chose d'essentiel : les marchés sont vivants, contradictoires, et leurs équilibres les plus étranges émergent souvent là où personne ne les attendait.



By Lodi



LE MONDE EN CHIFFRES

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

www.pressplus.ma

