

ECO

By Lodj

18
Mai
26

www.lodj.ma

BUSINESS

PME

TPE

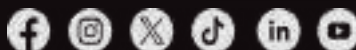
STARTUP

PACTE TPME 2026-2030

LE MAROC PROMET UNE RÉVOLUTION DE
PROXIMITÉ POUR SES PETITES ENTREPRISES



@lodjmaroc



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

SOMMAIRE

EDITO

PACTE TPME 2026-2030 :

le Maroc promet une révolution de proximité pour ses petites entreprises

- **PACTE TPME : le Maroc veut-il enfin sortir les petites entreprises de l'angle mort ?**
- **4.000 TPME, 54.000 emplois : promesse réaliste ou objectif politique ?**
- **Maroc PME change de logiciel : du guichet centralisé à l'accompagnement de proximité**
- **PACT'Scale Up : les "gazelles" marocaines auront-elles enfin leur rampe de lancement ?**
- **Décarbonation et eau : les TPME face au nouveau ticket d'entrée des marchés internationaux**
- **Transmission d'entreprise : le tabou économique que le PACTE TPME tente d'ouvrir**
- **TPME en difficulté : restructurer avant la faillite, le pari du PACT'Restructuration**
- **IA, digitalisation, marketing digital : les petites entreprises marocaines prêtes pour le saut ?**
- **Commande publique, financement, marchés : le vrai test du PACTE TPME sera l'accès, pas l'annonce**

ECO
BUSINESS

By Ladj



Imprimerie Arrissala

18

MAI | 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 Lady

BILAN SOCIAL MEDIA

1 ER 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.**

PACTE TPME 2026-2030 : LE MAROC PROMET UNE RÉVOLUTION DE PROXIMITÉ POUR SES PETITES ENTREPRISES

PACTE TPME 2026-2030 : Maroc PME promet une révolution de proximité pour ses petites entreprises

Le Maroc tente une nouvelle fois de remettre les très petites, petites et moyennes entreprises au centre de son agenda économique. Mais cette fois, le discours change de ton. Moins technocratique, plus territorial. Moins centré sur les dispositifs dispersés, davantage orienté vers un accompagnement intégré. Présenté à Rabat le 29 avril 2026, le nouveau Plan d'Accélération de la Croissance et de la Transformation des TPME, baptisé « PACTE TPME », ambitionne de transformer profondément la relation entre l'État et les petites entreprises marocaines.

Derrière ce programme porté par Maroc PME, un constat devenu impossible à ignorer :

les TPME représentent l'écrasante majorité du tissu économique national, mais continuent de souffrir d'un accès difficile au financement, à la commande publique, à l'innovation et parfois même à l'information administrative. Le paradoxe est connu depuis des années. Le nouveau plan affirme vouloir le corriger à travers une logique plus pragmatique, fondée sur la proximité territoriale et la personnalisation de l'accompagnement. Le plan présenté évoque clairement un « changement de paradigme ». Jusqu'ici, les dispositifs d'appui étaient souvent jugés trop centralisés, concentrés sur l'axe atlantique et majoritairement orientés vers l'industrie. Désormais, Maroc PME promet une ouverture à l'ensemble des secteurs productifs, avec des offres modulaires adaptées au niveau de maturité des entreprises.

Le cœur de cette nouvelle architecture repose sur un système de « one stop shop », autrement dit un interlocuteur unique capable d'orienter l'entreprise selon ses besoins réels : restructuration,

croissance, transition énergétique, transmission, digitalisation ou amélioration de la qualité. Sur le papier, l'approche paraît cohérente. Elle répond à une critique récurrente des entrepreneurs marocains : la fragmentation des programmes publics et la difficulté à naviguer entre administrations, agences et dispositifs multiples.

Autre évolution majeure : la territorialisation. Maroc PME annonce une présence renforcée au sein des Centres Régionaux d'Investissement afin d'assurer un accompagnement de proximité dans les régions. Ce point est loin d'être anecdotique. Pendant longtemps, de nombreuses TPME hors Casablanca-Rabat dénonçaient une forme de marginalisation silencieuse. Le PACTE TPME reconnaît implicitement cette fracture territoriale.

Le programme s'articule autour de huit dispositifs spécialisés. Certains ciblent les entreprises à fort potentiel, comme « PACT'Scale Up », destiné aux « gazelles » capables de devenir de futurs locomotives économiques. D'autres visent des sujets devenus stratégiques sous pression internationale : décarbonation, gestion de l'eau, certification qualité ou transformation digitale.

Le dispositif « PACT'Décarbonation/Eau » illustre particulièrement bien le changement d'époque. Longtemps perçues comme des préoccupations réservées aux grands groupes, les contraintes environnementales deviennent désormais un enjeu direct pour les petites entreprises marocaines, notamment celles tournées vers l'export. Entre bilan carbone, recyclage industriel, optimisation énergétique et pression réglementaire européenne, le Maroc anticipe une mutation profonde des standards économiques mondiaux.



Le volet digital n'est pas absent. Le plan évoque explicitement l'intégration de l'intelligence artificielle dans les pratiques de gestion des TPME. Là encore, le discours tranche avec les approches classiques de modernisation administrative. Le numérique n'est plus présenté comme un simple outil de communication, mais comme un levier de compétitivité et d'organisation interne.

Mais derrière l'ambition affichée, plusieurs questions demeurent ouvertes.

La première concerne la capacité réelle d'exécution. Le Maroc a déjà lancé de nombreuses stratégies économiques ambitieuses ces quinze dernières années. Certaines ont produit des résultats tangibles, d'autres ont souffert d'un déficit de coordination ou d'une lenteur opérationnelle. Le succès du PACTE TPME dépendra moins de la qualité des présentations PowerPoint que de la rapidité concrète des réponses apportées aux entrepreneurs.

Deuxième interrogation : la question du financement. Le programme prévoit des niveaux de soutien pouvant atteindre 80 % ou 90 % de certains coûts d'accompagnement selon les dispositifs. Mais dans un contexte budgétaire sous pression, la soutenabilité financière du modèle sera scrutée de près.

Enfin, le défi culturel reste immense. Une partie des TPME marocaines évolue encore dans des logiques de gestion très informelles. Modernisation organisationnelle, gouvernance, digitalisation, normes ESG ou transmission structurée nécessitent bien plus qu'une aide financière : elles exigent un changement de culture entrepreneuriale.

Le PACTE TPME semble néanmoins envoyer un signal clair : le Maroc commence à considérer ses petites entreprises non plus comme un simple segment économique fragile, mais comme un enjeu stratégique de souveraineté, d'emploi et de stabilité sociale.



L'objectif annoncé est d'accompagner environ 4.000 TPME d'ici 2030 et de contribuer à la création ou à la préservation de plus de 54.000 emplois. Reste désormais la question essentielle : le terrain suivra-t-il enfin les intentions ?

**PAR
LA RÉDACTION**

PACTE TPME : LE MAROC VEUT-IL ENFIN SORTIR LES PETITES ENTREPRISES DE L'ANGLE MORT ?

Les très petites, petites et moyennes entreprises sont souvent présentées comme le cœur battant de l'économie marocaine. Mais pendant longtemps, ce cœur a battu dans une forme de solitude administrative, financière et territoriale. Le lancement du PACTE TPME 2026-2030, présenté à Rabat le 29 avril 2026, vient donc poser une question essentielle : le Maroc veut-il enfin traiter les TPME comme un pilier stratégique, et non comme une catégorie économique à accompagner par intermittence ?

Le constat est connu. Les TPME représentent l'immense majorité du tissu économique national, mais restent confrontées à plusieurs freins structurels : accès limité au financement, difficultés à décrocher des marchés publics, faible accompagnement dans les régions, manque de structuration interne, retard digital, exposition croissante aux normes environnementales et faible capacité à exporter. Autrement dit, elles portent une part importante de l'économie réelle, mais ne disposent pas toujours des outils nécessaires pour grandir.

Le PACTE TPME tente de répondre à cette contradiction. Son ambition est de passer d'une logique d'appui partiel à une logique d'accompagnement global. Le document parle d'un changement de paradigme : ouverture sectorielle, territorialisation renforcée, offre modulaire et personnalisée, présence accrue au sein des CRI, et approche dite de "one stop shop". L'idée est simple : éviter que l'entrepreneur se perde entre plusieurs administrations, dispositifs et procédures.

Sur le papier, cette orientation est pertinente. Elle répond à l'un des reproches les plus fréquents des chefs d'entreprise : l'État annonce beaucoup, mais l'accès réel aux programmes reste parfois complexe, lent ou mal expliqué. En installant Maroc PME dans une logique de proximité, notamment à travers les Centres Régionaux d'Investissement, le plan reconnaît implicitement que Rabat et Casablanca ne peuvent plus être les seuls points de gravité de l'accompagnement économique.

La nouveauté réside aussi dans la diversité des dispositifs. Le programme ne s'adresse pas uniquement aux entreprises déjà performantes. Il vise aussi les TPME en difficulté, celles qui cherchent à se structurer, celles qui veulent améliorer leur qualité, celles qui doivent réussir leur transmission ou encore celles qui souhaitent intégrer la décarbonation, la gestion de l'eau ou l'intelligence artificielle dans leur modèle. Cette approche par cycle de vie est probablement l'un des apports les plus intéressants du plan.

Mais l'enjeu décisif reste l'exécution. Le Maroc ne manque pas de stratégies, de feuilles de route ni de plans sectoriels. Ce qui manque parfois, c'est la fluidité entre l'annonce politique et le résultat vécu par l'entrepreneur. Une TPME n'a pas le temps d'attendre des mois pour un diagnostic, une validation ou un remboursement. Elle a besoin d'un accompagnement rapide, clair, mesurable et réellement accessible.

L'objectif annoncé est ambitieux : accompagner 4.000 TPME, soit environ 800 par an, et contribuer à la création ou à la préservation de plus de 54.000 emplois à l'horizon 2030. Ces chiffres donnent une direction, mais ils imposent aussi une obligation de résultats. Car une politique publique ne se juge pas seulement à son architecture. Elle se juge à sa capacité à transformer le quotidien des entreprises.

Le PACTE TPME ouvre donc une fenêtre intéressante. Il peut devenir un outil puissant de modernisation économique, à condition de ne pas se perdre dans la bureaucratie qu'il prétend dépasser. La vraie révolution ne sera pas dans les intitulés des dispositifs, mais dans leur simplicité d'accès.

Le Maroc a souvent affirmé que ses petites entreprises étaient essentielles. Il doit désormais leur prouver qu'elles ne sont plus dans l'angle mort.



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.

W W W . L O D J . M A

4.000 TPME, 54.000 EMPLOIS : PROMESSE RÉALISTE OU OBJECTIF POLITIQUE ?

Le PACTE TPME 2026-2030 affiche une ambition nette : accompagner 4.000 très petites, petites et moyennes entreprises, soit environ 800 TPME par an, et contribuer à la création ou à la préservation de plus de 54.000 emplois à l'horizon 2030. Sur le papier, le cap est clair. Mais ces chiffres, aussi séduisants soient-ils, appellent une lecture plus exigeante : s'agit-il d'un objectif réaliste ou d'une promesse politique de plus ?

Le Maroc n'a pas tort de miser sur les TPME. Elles constituent l'essentiel du tissu économique national et jouent un rôle crucial dans l'emploi, l'activité locale, la sous-traitance, les services, le commerce, l'industrie légère et les chaînes de valeur régionales. Leur fragilité n'est donc pas seulement un problème d'entreprise. C'est un enjeu de stabilité sociale, de souveraineté économique et de développement territorial.

L'objectif de 4.000 TPME accompagnées peut sembler modeste au regard du nombre global d'entreprises concernées. Mais il prend une autre dimension si l'accompagnement est réellement profond. Le plan ne promet pas une simple formation ou une session de sensibilisation. Il parle de diagnostic, de transformation, de restructuration, de décarbonation, de qualité, de transmission, de performance et de montée en gamme. Autrement dit, il s'agit de traiter moins d'entreprises, mais mieux.

La vraie question concerne donc l'intensité de l'impact. Une TPME bien accompagnée peut préserver des dizaines d'emplois, intégrer de nouveaux marchés, améliorer sa productivité ou éviter la faillite. Dans cette logique, l'objectif de 54.000 emplois n'est pas impossible. Il suppose toutefois que les dispositifs ciblent les bonnes entreprises : celles qui ont un potentiel réel, une viabilité économique, une capacité d'absorption et un effet d'entraînement sur leur environnement. C'est précisément là que le risque apparaît. Si la sélection devient trop administrative, le plan pourrait accompagner des entreprises qui savent bien remplir les dossiers, mais pas forcément celles qui ont le plus besoin d'un appui stratégique. À l'inverse, si les critères sont trop exigeants,

beaucoup de TPME fragiles resteront à l'écart. Le succès du PACTE TPME dépendra donc d'un équilibre fin entre rigueur, inclusion et pragmatisme.

Autre point sensible : la territorialisation. Le plan prévoit une présence renforcée au niveau des CRI afin de rapprocher l'accompagnement des entreprises dans les régions. C'est une avancée importante, mais elle ne produira des résultats que si les équipes locales disposent de moyens, d'expertise et de délais de traitement compatibles avec la réalité entrepreneuriale. Une petite entreprise n'a pas le luxe d'attendre indéfiniment.

L'autre défi est financier. Certains dispositifs prévoient des prises en charge importantes, parfois jusqu'à 80 % ou 90 % des coûts d'accompagnement, avec des plafonds pouvant atteindre plusieurs millions de dirhams selon les cas. Cette générosité apparente peut être utile, mais elle exige une gouvernance irréprochable : suivi, contrôle, évaluation annuelle, transparence et mesure réelle des résultats.

Le PACTE TPME prévoit justement un dispositif de suivi et d'évaluation de l'impact. C'est indispensable. Mais là encore, tout dépendra des indicateurs retenus. Comptera-t-on seulement le nombre d'entreprises accompagnées ? Ou mesurera-t-on réellement la croissance du chiffre d'affaires, la création nette d'emplois, la survie des entreprises, l'accès aux marchés, l'export, la productivité et la qualité des emplois préservés ?

En définitive, les chiffres du PACTE TPME ne sont ni irréalistes ni automatiquement crédibles. Ils sont conditionnels. Ils deviendront solides si le plan échappe à trois pièges : la bureaucratie, la dispersion et l'affichage.

Le Maroc a besoin d'un programme qui transforme vraiment ses TPME, pas d'un nouveau catalogue de dispositifs. L'ambition est posée. La preuve, elle, devra venir du terrain.



7ÈME SENS AVEC ANOUAR ALAOUI ISMAILI : PACTE TPME / À QUI VA-T-IL PROFITER ?



MAROC PME CHANGE DE LOGICIEL : DU GUICHET CENTRALISÉ À L'ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ

Pendant longtemps, l'accompagnement des entreprises au Maroc a souffert d'un paradoxe : beaucoup de dispositifs existaient, mais beaucoup d'entrepreneurs ne savaient pas toujours où frapper, comment candidater, ni à quel moment espérer une réponse claire. Le PACTE TPME 2026-2030 tente précisément de corriger cette faiblesse ancienne en faisant évoluer Maroc PME vers une logique plus territoriale, plus lisible et plus proche du terrain.

Le changement annoncé n'est pas seulement administratif. Il touche à la philosophie même de l'action publique. Il ne s'agit plus uniquement de concevoir des programmes depuis Rabat, puis d'attendre que les entreprises s'y adaptent. Le nouveau modèle veut partir des besoins réels des TPME, les diagnostiquer, les orienter, puis les accompagner selon leur niveau de maturité, leur secteur, leur région et leur trajectoire.

Cette évolution répond à une critique récurrente : l'appui public aux entreprises marocaines est souvent perçu comme dispersé, centralisé et parfois difficile à décoder. Entre les programmes sectoriels, les banques, les CRI, les agences, les appels à projets et les procédures numériques, une petite entreprise peut vite se retrouver face à une mécanique complexe.

Or, une TPME n'a pas toujours les ressources humaines pour suivre cette ingénierie administrative.

Le PACTE TPME introduit donc une logique de "one stop shop", avec un interlocuteur privilégié chargé de simplifier le parcours. L'entreprise doit pouvoir passer par un pré-diagnostic, une autoévaluation, une analyse de son profil, puis une orientation vers le dispositif le plus adapté : croissance, compétitivité, structuration ou résilience.

La présence renforcée au sein des Centres Régionaux d'Investissement constitue l'un des points les plus importants du plan. Elle marque une reconnaissance implicite : l'économie marocaine ne peut plus être accompagnée uniquement depuis l'axe Rabat-Casablanca. Les besoins d'une TPME industrielle à Tanger, d'une entreprise touristique à Ouarzazate, d'un prestataire de services à Fès ou d'une unité agroalimentaire à Souss-Massa ne sont pas identiques.

Cette territorialisation peut devenir un levier puissant, à condition qu'elle ne reste pas symbolique. Installer des points de contact régionaux ne suffit pas. Il faut des équipes formées, des délais courts, une capacité de décision réelle et une coordination fluide avec les administrations, les banques, les experts et les partenaires privés. Sans cela, le guichet unique risque de devenir un guichet de plus.

Le document insiste aussi sur la digitalisation et l'intelligence artificielle comme leviers de transformation de l'agence elle-même. C'est une piste prometteuse. Une plateforme numérique bien conçue peut réduire l'opacité, suivre les dossiers, mesurer les délais, automatiser certaines étapes et offrir aux entrepreneurs une visibilité permanente sur l'état d'avancement de leurs demandes.

Mais le numérique ne doit pas devenir une nouvelle barrière. Beaucoup de TPME, notamment les moins structurées, ont encore besoin d'accompagnement humain. La digitalisation ne réussira que si elle simplifie vraiment, au lieu de déplacer la complexité vers des formulaires en ligne mal compris.

Le pari de Maroc PME est donc double : devenir plus proche géographiquement et plus intelligente opérationnellement. Ce repositionnement arrive à un moment crucial, où les petites entreprises doivent faire face à la hausse des exigences de qualité, à la transition énergétique, à la pression fiscale, à la concurrence internationale et à la transformation digitale.

Le PACTE TPME peut ainsi marquer un vrai tournant. Mais son succès dépendra d'un critère simple : l'entrepreneur marocain sentira-t-il réellement la différence ? Moins de délais, moins de flou, moins de dispersion, plus de conseil utile et plus d'accès aux marchés.

La réforme sera crédible le jour où une TPME de région n'aura plus besoin de connaître quelqu'un, de comprendre tous les rouages ou de multiplier les déplacements pour bénéficier d'un accompagnement public efficace. C'est là que Maroc PME changera vraiment de logiciel.



PACT'SCALE UP : LES "GAZELLES" MAROCAINES AURONT-ELLES ENFIN LEUR RAMPE DE LANCEMENT ?

Dans l'économie marocaine, toutes les TPME ne se ressemblent pas. Certaines luttent pour survivre, d'autres cherchent à se structurer, mais une catégorie particulière attire désormais l'attention des pouvoirs publics : les entreprises à fort potentiel, souvent appelées "gazelles". Ce sont ces TPME capables de croître rapidement, d'innover, de conquérir de nouveaux marchés et, parfois, de devenir les futures locomotives de leur secteur.

Le dispositif PACT'Scale Up, intégré au PACTE TPME 2026-2030, cible précisément cette population. Son objectif est clair : accélérer la croissance des TPME à forte valeur ajoutée afin de favoriser l'émergence de nouvelles entreprises championnes.

L'idée est pertinente. Le Maroc ne peut pas se contenter de soutenir les entreprises en difficulté ou de maintenir sous perfusion les structures fragiles. Il doit aussi miser sur celles qui peuvent changer d'échelle, exporter, créer des emplois qualifiés, intégrer l'innovation et tirer vers le haut des chaînes de valeur entières. Une politique économique moderne ne se limite pas à sauver. Elle doit aussi faire grandir.

PACT'Scale Up prévoit un accompagnement sélectif et sur mesure. Il repose sur un diagnostic approfondi à 360 degrés, suivi d'un plan d'accélération personnalisé. L'appui peut couvrir jusqu'à 80 % du coût du diagnostic et de la mise en œuvre du plan, avec un plafond de 2 millions de dirhams par bénéficiaire.

Ce niveau de soutien traduit une ambition sérieuse. Il ne s'agit pas d'un simple accompagnement cosmétique, mais d'un appui potentiellement structurant : accès au financement, accès aux marchés, technologie, innovation, expertise et talents. Autrement dit, le dispositif tente de répondre aux principaux verrous qui empêchent une PME prometteuse de devenir une entreprise de taille intermédiaire.



Le Maroc a besoin de ce type de mécanisme. Beaucoup d'entreprises locales disposent d'un savoir-faire, d'un produit ou d'un positionnement intéressant, mais restent bloquées à un palier. Elles manquent de gouvernance, de stratégie commerciale, de capacité d'export, de structuration financière ou d'accès à des compétences rares. Résultat : elles grandissent moins vite que leur potentiel réel. Mais le succès de PACT'Scale Up dépendra d'un point décisif : la qualité de la sélection. Identifier une "gazelle" ne peut pas se réduire à lire un chiffre d'affaires ou un taux de croissance passé. Il faut évaluer la solidité du modèle économique, la capacité du management, la profondeur du marché, l'avantage compétitif et la possibilité réelle de changer d'échelle.

Le risque serait de favoriser les entreprises déjà bien connectées, visibles ou capables de monter de beaux dossiers, au détriment d'acteurs plus discrets mais plus prometteurs. Les vraies gazelles ne sont pas toujours celles qui maîtrisent le mieux le langage institutionnel. Certaines sont dans les régions, dans des niches industrielles, dans l'agroalimentaire, le digital, les services, la logistique ou les métiers verts.

Autre enjeu : l'accompagnement doit être rapide. Une entreprise en croissance ne peut pas attendre un cycle administratif long. Elle a besoin de décisions, de partenaires et de financements au bon moment. Dans le monde économique, une opportunité ratée peut coûter plusieurs années.

PACT'Scale Up porte donc une promesse forte : aider les meilleures TPME marocaines à franchir un cap. Mais pour réussir, il devra éviter deux pièges. Le premier serait de devenir un programme élitiste fermé, réservé à quelques entreprises déjà installées. Le second serait de distribuer l'appui sans exigence stratégique suffisante.

Le Maroc cherche depuis longtemps à faire émerger davantage de champions nationaux capables de s'imposer au-delà du marché local. Avec PACT'Scale Up, il dispose peut-être d'un outil utile. Encore faut-il que la rampe de lancement soit solide, accessible et orientée vers les vrais potentiels.

Car une gazelle mal accompagnée reste une promesse. Une gazelle bien soutenue peut devenir une locomotive.

By Lodj

L'ODJ MÉDIA

N'EST PAS UN SERVICE DE LIVRAISON,

mais elle vous dépose
l'essentiel **à domicile.**



L'information utile,
sans détour, sans emballage inutile.

WWW.LODJ.MA

DÉCARBONATION ET EAU : LES TPME FACE AU NOUVEAU TICKET D'ENTRÉE DES MARCHÉS INTERNATIONAUX

Pendant longtemps, la transition environnementale a été perçue par de nombreuses petites entreprises comme une contrainte lointaine, réservée aux grands groupes, aux multinationales ou aux secteurs fortement exportateurs. Cette époque touche à sa fin. Avec le PACTE TPME 2026-2030, la décarbonation et la gestion de l'eau deviennent désormais des enjeux centraux pour les très petites, petites et moyennes entreprises marocaines.

Le dispositif PACT'Décarbonation/Eau traduit ce basculement. Il vise à accompagner les TPME dans leur adaptation aux nouvelles exigences environnementales, qu'elles soient réglementaires, industrielles ou commerciales. L'appui peut couvrir jusqu'à 80 % du coût des actions de conseil et d'expertise technique, avec un plafond de 1 million de dirhams par bénéficiaire.

Ce n'est pas un détail. Les marchés internationaux, notamment européens, imposent progressivement des standards plus stricts en matière d'empreinte carbone, de consommation énergétique, d'utilisation de l'eau et de traçabilité environnementale. Pour une TPME marocaine qui exporte, sous-traite ou travaille avec de grands donneurs d'ordre, ne pas s'adapter peut signifier perdre des marchés.

Le programme prévoit plusieurs types d'intervention : diagnostics eau, énergie et environnement, intégration de systèmes digitaux de surveillance des consommations, optimisation des procédés de fabrication, recyclage des eaux industrielles, gestion des déchets, transition énergétique, changement de ressources ou de technologies, bilan carbone et plan de décarbonation.

L'enjeu est particulièrement sensible au Maroc, pays déjà confronté à une pression hydrique structurelle. Pour les entreprises, l'eau n'est plus seulement une charge d'exploitation. Elle devient un facteur de compétitivité, de résilience et parfois même de survie. Les secteurs agroalimentaires, textiles, industriels, touristiques ou chimiques savent déjà que la raréfaction de la ressource peut fragiliser tout un modèle économique.

La décarbonation pose un autre défi. Beaucoup de TPME n'ont ni les compétences internes, ni les outils de mesure, ni les moyens financiers pour engager seules une transition profonde. Réduire l'empreinte carbone suppose de comprendre ses consommations, ses procédés, ses fournisseurs, ses flux logistiques et ses choix énergétiques. C'est un chantier technique, mais aussi culturel.

Le mérite du PACTE TPME est de traiter cette transition non pas comme un supplément d'image, mais comme un levier de compétitivité. Une entreprise qui consomme moins d'énergie, réduit ses pertes, recycle mieux ses ressources et répond aux normes internationales devient plus solide. Elle protège ses marges, améliore son accès aux marchés et renforce sa crédibilité auprès des partenaires.

Mais la réussite du dispositif dépendra de sa capacité à éviter une approche trop théorique. Les TPME n'ont pas besoin de rapports volumineux qui finissent dans des tiroirs. Elles ont besoin de diagnostics utiles, de solutions concrètes, de prestataires sérieux, de délais raisonnables et de résultats mesurables : baisse de consommation, réduction des coûts, amélioration de la conformité, accès à de nouveaux clients.

Le risque existe aussi de voir la transition environnementale réservée aux entreprises déjà organisées, capables de mobiliser les dossiers, les audits et les consultants. Or, les TPME les plus vulnérables sont souvent celles qui ont le plus besoin d'appui. Le dispositif devra donc être simple, pédagogique et réellement accessible.

La question environnementale n'est plus périphérique. Elle entre dans le cœur du modèle économique. Pour les TPME marocaines, la décarbonation et l'eau ne sont plus seulement des sujets de responsabilité sociale. Elles deviennent un nouveau ticket d'entrée dans les chaînes de valeur nationales et internationales.

Le PACTE TPME ouvre ici un chantier stratégique. S'il est bien exécuté, il peut aider les petites entreprises marocaines à ne pas subir la transition, mais à l'utiliser comme un avantage compétitif. Dans le cas contraire, beaucoup risquent de découvrir trop tard que les marchés de demain ne se gagneront plus avec les standards d'hier



TRANSMISSION D'ENTREPRISE : LE TABOU ÉCONOMIQUE QUE LE PACTE TPME TENTE D'OUVRIR

Au Maroc, la transmission d'entreprise reste l'un des angles morts les plus sensibles du tissu économique. Beaucoup de TPME sont nées autour d'un fondateur, d'une famille, d'un savoir-faire personnel ou d'un réseau commercial construit sur des années. Mais lorsque vient le moment de passer le relais, la mécanique se grippe souvent : absence de gouvernance, conflits familiaux, flou juridique, fragilité financière, dépendance excessive au dirigeant historique.

Le PACTE TPME 2026-2030 consacre un dispositif spécifique à cette question : PACT'Transmission. Son objectif est de fluidifier la transmission des entreprises en facilitant leur transition, tout en préservant la continuité de leurs activités. L'appui peut couvrir jusqu'à 90 % du coût de mise en place et de déploiement du plan de transmission, avec un plafond de 1 million de dirhams par bénéficiaire.

Ce choix est important, car la transmission n'est pas seulement une affaire privée. Lorsqu'une entreprise disparaît faute de succession organisée, ce sont des emplois, des clients, des fournisseurs, des compétences et parfois tout un écosystème local qui se trouvent fragilisés. Dans certains territoires, une seule PME peut faire vivre plusieurs dizaines de familles.

Le dispositif prévoit un diagnostic approfondi, puis un accompagnement adapté selon les enjeux : organisation, gouvernance, aspects juridiques, fiscaux, humains ou financiers. Il prévoit aussi l'intervention d'experts spécialisés, selon les besoins de chaque entreprise.

Sur le papier, l'approche est juste. La transmission ne peut pas être traitée comme une simple formalité administrative. Elle touche au pouvoir, à la confiance, à la culture familiale, à la valorisation de l'entreprise et à la capacité du repreneur à maintenir l'activité. Elle exige du temps, de la méthode et parfois un regard extérieur.

Le sujet est d'autant plus urgent que de nombreuses entreprises marocaines fondées dans les décennies précédentes arrivent aujourd'hui à un moment charnière. Beaucoup de dirigeants ont construit leur activité avec intuition, courage et expérience, mais sans toujours préparer la génération suivante. Or, une entreprise qui n'organise pas sa succession devient vulnérable. Le risque majeur, c'est la confusion entre propriété et gestion. Hériter d'une entreprise ne signifie pas forcément savoir la diriger. À l'inverse, certains repreneurs compétents ne disposent pas toujours des moyens financiers ou de la légitimité familiale pour prendre le relais. Le PACT'Transmission peut aider à objectiver ces situations et à construire des scénarios réalistes.

Mais pour réussir, il faudra dépasser un obstacle culturel. Parler de transmission revient souvent à parler de fin de cycle, de vieillissement du dirigeant, voire de retrait. Beaucoup de fondateurs repoussent cette discussion, par peur de perdre le contrôle ou de fragiliser leur autorité. Pourtant, préparer la transmission n'est pas annoncer son départ. C'est protéger ce qui a été construit.

Ce dispositif peut également ouvrir la voie à des reprises externes, à des partenariats, à des rapprochements ou à l'entrée de nouveaux investisseurs. Dans une économie qui cherche à préserver l'emploi et à consolider ses chaînes de valeur, mieux vaut transmettre une entreprise viable que la laisser s'éteindre faute d'anticipation.

L'enjeu sera donc d'installer une pédagogie. Les TPME doivent comprendre que la transmission n'est pas un problème de dernière minute, mais une stratégie de continuité. Elle concerne la gouvernance, les talents, les finances, les statuts, la fiscalité, les clients et l'image de l'entreprise.

Le PACTE TPME a le mérite d'ouvrir ce dossier délicat. Il reconnaît que la croissance économique ne dépend pas seulement de la création de nouvelles entreprises, mais aussi de la capacité à préserver celles qui existent déjà.

Dans un pays où l'entreprise reste souvent liée à une histoire personnelle, la transmission est un test de maturité économique. Le Maroc ne peut plus se permettre de perdre des PME viables simplement parce que le passage de relais n'a pas été préparé.



TPME EN DIFFICULTÉ : RESTRUCTURER AVANT LA FAILLITE, LE PARI DU PACT'RESTRUCTURATION

Dans le monde des petites entreprises, la difficulté arrive rarement d'un seul coup. Elle s'installe par étapes : trésorerie tendue, commandes reportées, dettes qui s'accumulent, fournisseurs moins patients, banques plus prudentes, salariés inquiets. Trop souvent, l'entreprise ne demande de l'aide que lorsque la situation est déjà presque irréversible. Le PACTE TPME 2026-2030 tente de changer cette logique avec le dispositif PACT'Restructuration.

L'objectif est clair : soutenir les TPME en difficulté, mais encore économiquement viables. Autrement dit, il ne s'agit pas de sauver artificiellement toutes les structures fragiles, mais d'intervenir avant que des entreprises récupérables ne basculent dans la faillite. Le dispositif prévoit une prise en charge pouvant atteindre 90 % du coût d'élaboration et de déploiement du plan de retournement, avec un plafond de 2,4 millions de dirhams par bénéficiaire.

Cette approche est essentielle. Une faillite de TPME ne détruit pas seulement un bilan comptable. Elle efface des emplois, des savoir-faire, des relations commerciales, des sous-traitants, parfois même un ancrage territorial. Dans certaines chaînes de valeur, la disparition d'une petite entreprise peut provoquer des effets en cascade, surtout lorsqu'elle détient une compétence rare ou une position clé dans un écosystème local.

PACT'Restructuration mise donc sur le diagnostic, la formalisation d'un plan de retournement, la restructuration financière, le repositionnement stratégique et, si nécessaire, le rapprochement avec des investisseurs, partenaires ou repreneurs. C'est une démarche plus mature que la logique habituelle du sauvetage tardif.

Mais le principal défi sera psychologique et culturel. Au Maroc, beaucoup d'entrepreneurs considèrent encore la difficulté comme une honte ou un échec personnel. Ils tardent à parler, à ouvrir leurs comptes, à admettre une perte de vitesse. Or, plus l'alerte est tardive, plus la restructuration coûte cher et moins elle a de chances de réussir.

Le dispositif devra donc créer un climat de confiance. Les dirigeants doivent comprendre qu'une restructuration bien menée n'est pas une sanction, mais une seconde chance organisée. Elle peut permettre de renégocier, de simplifier, de recentrer l'activité, de réduire certaines charges, de préserver les emplois utiles et de retrouver une trajectoire viable.

Reste une question sensible : comment distinguer une entreprise en difficulté passagère d'une entreprise sans avenir économique réel ? C'est là que la qualité de l'analyse sera déterminante. Le dispositif ne doit pas devenir une perfusion publique pour structures condamnées. Mais il ne doit pas non plus abandonner trop vite des entreprises solides temporairement fragilisées.



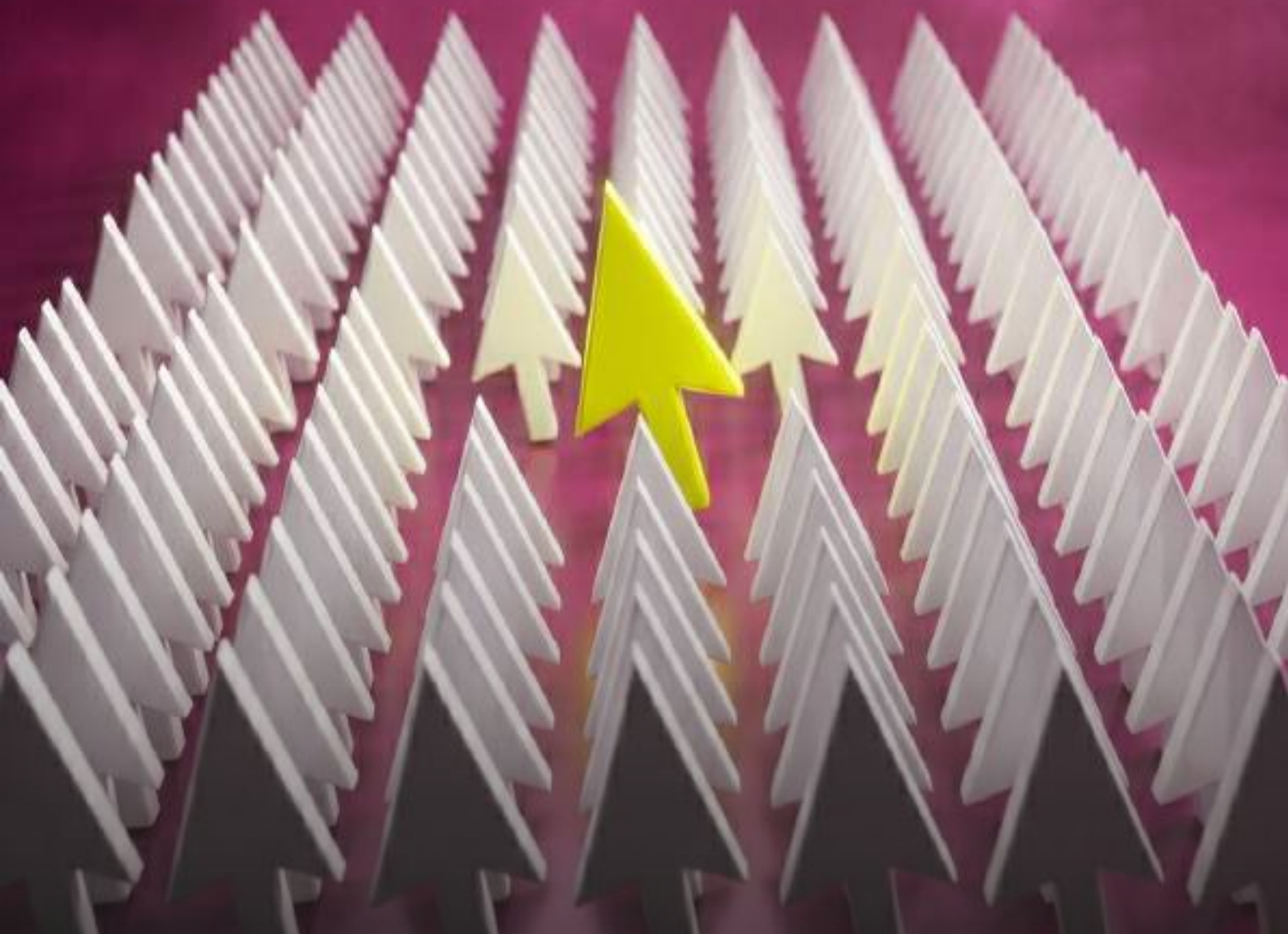
Le PACTE TPME ouvre ici un chantier décisif. Dans une économie exposée aux chocs externes, aux retards de paiement, à la pression fiscale, à la concurrence informelle et aux mutations technologiques, la capacité à restructurer devient aussi importante que la capacité à créer.

Sauver une entreprise viable, c'est parfois créer plus de valeur que financer une nouvelle promesse. Le Maroc doit apprendre à intervenir avant l'accident final. C'est tout le pari du PACT'Restructuration : faire de la prévention économique, pas seulement de la réparation tardive.

By Lady

L'ODJ MÉDIA N'EST PAS UN MOTEUR DE RECHERCHE,

mais elle trouve ce
qui compte vraiment.



Chercher n'est pas comprendre.
Nous allons **à l'essentiel.**

WWW.LODJ.MA

IA, DIGITALISATION, MARKETING DIGITAL : LES PETITES ENTREPRISES MAROCAINES PRÊTES POUR LE SAUT ?

La transformation digitale n'est plus un luxe réservé aux grandes entreprises. Pour les TPME marocaines, elle devient progressivement une condition de survie, de compétitivité et d'accès aux marchés. Le PACTE TPME 2026-2030 l'a bien compris en intégrant explicitement le digital, le marketing numérique et même l'intelligence artificielle dans ses dispositifs d'accompagnement.

Le changement est important. Pendant longtemps, la digitalisation des petites entreprises a été réduite à quelques outils visibles : une page Facebook, un compte WhatsApp Business, un site vitrine ou une présence sur les marketplaces. Mais la vraie transformation est plus profonde. Elle touche la gestion interne, les ventes, la relation client, la logistique, la comptabilité, les ressources humaines, la qualité, la production et la prise de décision.

Le dispositif PACT'Organisation prévoit notamment une mise à niveau des pratiques managériales, organisationnelles et digitales, ainsi que l'intégration de l'IA dans les pratiques de gestion. C'est une orientation pertinente, car beaucoup de TPME marocaines n'ont pas seulement besoin d'outils numériques. Elles ont besoin de méthode.

Le vrai problème n'est pas toujours l'absence de technologie, mais l'absence de processus. Une entreprise mal organisée qui ajoute des logiciels sans revoir ses pratiques risque simplement de digitaliser son désordre. Avant de parler d'IA, il faut parfois clarifier les rôles, structurer les données, formaliser les circuits de validation, organiser les fichiers clients, sécuriser les paiements et mesurer les performances.

L'intelligence artificielle peut pourtant ouvrir des perspectives concrètes : automatisation de tâches administratives, assistance à la rédaction commerciale, analyse des ventes, prévision des stocks, segmentation client, veille concurrentielle, support client, génération de contenus marketing ou optimisation des campagnes publicitaires. Pour une petite entreprise, ces gains peuvent être décisifs.

Mais il faut rester lucide. Toutes les TPME ne sont pas prêtes au même niveau. Certaines peuvent intégrer rapidement des outils IA dans leur gestion quotidienne. D'autres doivent d'abord franchir des étapes basiques : disposer d'une comptabilité fiable, d'une base clients propre, d'une organisation commerciale lisible ou d'un minimum de compétences numériques internes.

Le marketing digital est un autre enjeu central. Dans de nombreux secteurs, la visibilité en ligne détermine déjà une partie du chiffre d'affaires. Pourtant, beaucoup de petites entreprises communiquent encore sans stratégie : publications irrégulières, ciblage flou, absence de storytelling, mauvais suivi des prospects, confusion entre présence et performance. Le PACTE TPME peut aider à professionnaliser cette approche.

Le risque, toutefois, serait de vendre la digitalisation comme une solution magique. L'IA ne remplace pas un bon produit, une bonne organisation ou une relation client sérieuse. Elle amplifie ce qui existe déjà. Une entreprise solide peut gagner en efficacité grâce au numérique. Une entreprise désorganisée peut simplement accélérer ses propres faiblesses.

Le défi est donc pédagogique. Il faut accompagner les dirigeants, pas seulement installer des outils. Former les équipes, expliquer les usages, mesurer le retour sur investissement, protéger les données et éviter les dépendances coûteuses à des solutions mal adaptées.

Le PACTE TPME ouvre une porte intéressante : faire entrer les petites entreprises marocaines dans une digitalisation plus mature, plus utile et moins superficielle. Mais le saut ne sera réussi que si l'accompagnement part du réel.

La question n'est pas de savoir si les TPME doivent aller vers l'IA. Elles y iront, tôt ou tard. La vraie question est de savoir si elles y entreront avec méthode, souveraineté et intelligence économique, ou si elles subiront une nouvelle fracture entre entreprises connectées et entreprises laissées au bord de la route.



COMMANDE PUBLIQUE, FINANCEMENT, MARCHÉS : LE VRAI TEST DU PACTE TPME SERA L'ACCÈS, PAS L'ANNONCE

Le PACTE TPME 2026-2030 arrive avec une promesse forte : simplifier, accompagner, territorialiser et mieux orienter les petites entreprises marocaines. Mais derrière l'architecture du programme, une question demeure centrale : les TPME auront-elles réellement accès aux financements, aux marchés et à la commande publique, ou resteront-elles face à des portes entrouvertes mais difficiles à franchir ?

C'est là que se jouera la crédibilité du plan. Car les entrepreneurs marocains ne manquent pas seulement d'information. Ils manquent souvent d'accès effectif : accès au crédit, accès aux donneurs d'ordre, accès aux marchés publics, accès aux certifications, accès aux réseaux commerciaux et parfois même accès à une réponse administrative claire.

Le document insiste sur plusieurs leviers transverses : financement, marchés, expertise, information et réseautage. Cette approche est logique. Une TPME ne se transforme pas avec un seul diagnostic. Elle a besoin d'un environnement qui lui permet de vendre, d'investir, de recruter, de produire mieux et de grandir.

La commande publique constitue un enjeu particulièrement sensible. L'État et les collectivités peuvent être de puissants moteurs pour les petites entreprises. Encore faut-il que l'accès aux marchés publics ne soit pas réservé, de fait, aux acteurs déjà structurés, habitués aux appels d'offres et capables de supporter les délais de paiement ou la complexité documentaire.

Le PACTE TPME s'inscrit dans une dynamique nationale qui prévoit une part réservée aux TPME dans les marchés publics. Mais cette orientation ne produira ses effets que si elle devient concrète, contrôlée et lisible. Une part théorique ne suffit pas. Il faut des appels d'offres accessibles, des lots adaptés, moins de barrières administratives et une vraie transparence dans l'attribution.

Le financement est l'autre nerf de la guerre. Beaucoup de TPME marocaines disposent d'un potentiel commercial réel, mais restent freinées par une trésorerie fragile, un accès limité au crédit ou une faible capacité à présenter des garanties. Les dispositifs d'accompagnement peuvent améliorer la qualité des dossiers, mais ils ne remplaceront pas la nécessité d'une relation plus fluide avec les banques, les fonds et les mécanismes publics de garantie.

Le risque serait de créer un beau parcours d'accompagnement qui se bloque au moment décisif : celui du financement ou du marché. Une entreprise peut être diagnostiquée, conseillée, formée et orientée ; si elle ne trouve ni client ni argent pour investir, la transformation restera incomplète.

L'accès aux marchés internationaux pose également un défi. Qualité, certification, décarbonation, traçabilité, normes techniques : les exigences montent rapidement. Les TPME qui veulent exporter ou intégrer des chaînes de valeur doivent être accompagnées non seulement pour se conformer, mais aussi pour trouver des débouchés. Là encore, le réseautage et les partenariats annoncés seront déterminants. Le PACTE TPME a le mérite de comprendre que la compétitivité ne se décrète pas. Elle se construit par un ensemble de passerelles : vers le financement, vers les clients, vers la technologie, vers les talents et vers les standards de demain.

Mais l'épreuve du terrain sera rude. Les entrepreneurs jugeront le programme non pas sur ses intitulés, mais sur des questions simples : ai-je obtenu une réponse ? ai-je accédé à un marché ? ai-je financé mon projet ? ai-je réduit mes délais ? ai-je gagné en chiffre d'affaires ?

C'est pourquoi le vrai test du PACTE TPME ne sera pas l'annonce. Ce sera l'accès. Sans accès réel aux marchés et au financement, le plan restera une promesse bien formulée. Avec cet accès, il peut devenir un levier décisif de transformation économique.



DE RABAT AUX RÉGIONS : MAROC PME PEUT-IL VRAIMENT DEVENIR UNE AGENCE NOUVELLE GÉNÉRATION ?

Le PACTE TPME 2026-2030 ne se contente pas d'annoncer de nouveaux dispositifs d'accompagnement. Il porte une ambition plus profonde : transformer Maroc PME en une agence nouvelle génération, plus proche des territoires, plus agile, plus digitale et plus connectée aux besoins réels des entreprises. L'intention est forte. Mais elle pose une question décisive : l'administration économique marocaine peut-elle réellement changer de rythme ?

Le plan présenté par M. Anouar ALAOUI ISMAILI, Directeur Général de Maroc PME à Rabat le 29 avril 2026 insiste sur plusieurs leviers : ancrage territorial, organisation agile, transformation digitale, recours à l'intelligence artificielle, financement innovant et communication intensive. Cette combinaison traduit une prise de conscience : les TPME n'ont plus besoin d'une agence qui distribue seulement des programmes, mais d'un partenaire capable de comprendre, orienter, connecter et accélérer.

Le premier changement attendu concerne la proximité. Pendant longtemps, beaucoup d'entrepreneurs en région ont eu le sentiment que les grands dispositifs publics étaient pensés depuis le centre et accessibles d'abord à ceux qui maîtrisaient les circuits. En renforçant sa présence au niveau des CRI, Maroc PME veut corriger cette perception et assurer une couverture plus homogène du territoire.

Mais la territorialisation ne doit pas être une simple présence physique. Une agence nouvelle génération doit pouvoir décider vite, répondre clairement et adapter l'accompagnement aux réalités locales. Les besoins d'une TPME touristique à Marrakech, d'une entreprise industrielle à Tanger, d'une unité agroalimentaire dans le Souss ou d'un prestataire numérique à Fès ne sont pas identiques.

Le deuxième chantier est digital. Le PACTE TPME évoque la transformation digitale et l'IA comme leviers internes. C'est essentiel. Une agence moderne doit pouvoir suivre les dossiers en temps réel, mesurer les délais, automatiser certaines étapes, produire des tableaux de bord fiables et rendre l'information lisible pour l'entrepreneur. Sans transparence numérique, la simplification restera partielle.

Mais le numérique ne suffira pas. L'enjeu est aussi culturel. Une agence agile ne se définit pas par ses plateformes, mais par sa capacité à résoudre les problèmes. Elle doit passer d'une logique de procédure à une logique de service. Moins demander à l'entreprise de s'adapter à l'administration ; davantage adapter l'administration au rythme de l'entreprise.

Le troisième défi est la coordination. Maroc PME ne peut pas réussir seule. Le plan repose sur des liens avec les CRI, les ministères, les banques, les experts, les partenaires techniques, les programmes sectoriels et les acteurs régionaux. La qualité de cette coordination fera la différence entre un écosystème vivant et un empilement de guichets.

L'objectif annoncé — accompagner 4.000 TPME et contribuer à créer ou préserver plus de 54.000 emplois d'ici 2030 — donne une mesure de l'ambition. Mais cet objectif ne sera crédible que si l'agence adopte une vraie culture de l'impact. Il faudra mesurer non seulement le nombre d'entreprises accompagnées, mais aussi leur croissance, leur survie, leur accès aux marchés, leur productivité et la qualité des emplois générés.

Maroc PME a donc devant elle un chantier institutionnel aussi important que le chantier économique. Devenir une agence nouvelle génération, ce n'est pas changer de vocabulaire. C'est changer de réflexes.

Le PACTE TPME peut ouvrir cette mutation. À condition que les régions ne soient pas seulement consultées, mais réellement servies. À condition que le digital simplifie au lieu de complexifier. À condition que l'accompagnement devienne concret, rapide et mesurable.

Le Maroc n'a pas seulement besoin de programmes pour ses petites entreprises. Il a besoin d'institutions capables de les écouter, de les comprendre et d'agir avec elles. C'est ce test-là que Maroc PME devra réussir.



By Lady



LE MONDE EN CHIFFRES

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

www.pressplus.ma

