ECO By Lodj BUSINESS

16 Novembre 26

www.lodj.ma

PME TPE STARTUP



ÉDITO

LE PRIX D'UNE PLACE DANS L'INDUSTRIE EUROPÉENNE

LE MAROC FACE AU MADE IN EU

Tribune Expert

Made in Europe : au-delà de l'alerte de Ryad Mezzour, le Maroc dispose d'atouts stratégiques pour défendre son industrie

SOMMAIRE

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

DOSSIER SPÉCIAL

LE PRIX D'UNE PLACE DANS L'INDUSTRIE EUROPÉENNE

Le prix d'une place dans l'industrie européenne

Automobile marocaine et Industrial Accelerator Act

Les 80 % de Mezzour à l'épreuve du texte européen

De Tanger à Kénitra où sera assemblé le prochain modèle

Le passeport européen d'une pièce marocaine

Batteries la bataille se joue en amont de l'usine

Acier ciment aluminium le test du bas carbone

Ce que Rabat peut négocier avec Bruxelles

Trois futurs pour l'industrie marocaine à l'horizon 2030

La prochaine place se construit dès maintenant

TRIBUNE EXPERT

Made in Europe, ce que risque l'automobile marocaine

Made in Europe : au-delà de l'alerte de Ryad Mezzour, le Maroc dispose d'atouts stratégiques pour défendre son industrie

ECO BUSINESS

By Lodj

Imprimerie Arrissala

16

NOVEMBRE | 2026

PRÉSIDENT ARRISSALA SA : HASSAN SENTISSI EL IDRISSI
CEO DE L'ODJ MÉDIA : 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


LODJ
MÉDIA
R212
by L'ODJ
LA WEB RADIO
DES MAROCAINS DU MONDE !
PARIS
BRUXELLES
MONTRÉAL
NEW YORK
DUBAÏ
CASABLANCA
...
Le Maroc
toujours avec vous !
R212
D'ICI
OU D'AILLEURS
TOUJOURS
LE 212 !
CHRONIQUE RADIO
Actualité, société et décryptages
LE SALON MAROCAIN
Débats et discussions autour du Maroc
212 MUSIC
Tendances, découvertes et création musicale
LE 8ÈME JOUR
Réflexion et chroniques autrement
iSTUDIO SONG
Talents, enregistrements et productions
ÉCOUTEZ EN DIRECT
24H/24 • 7J/7
Sur notre site
LODJ.ma/radio
Sur tous vos écrans
PC, mobile, tablette
En live et en replay
SUIVEZ-NOUS AUSSI SUR
Facebook
Instagram
Apple Podcasts
Google Podcasts
Spotify
Deezer

EDITO

LE PRIX D'UNE PLACE DANS L'INDUSTRIE EUROPÉENNE

Que vaut une place dans une chaîne industrielle quand les règles de la commande changent ?

Le Maroc a acquis une place dans l'automobile européenne. Le projet de Bruxelles l'oblige à poser une question plus exigeante. Quelle part des technologies, des compétences et des commandes de demain pourra-t-il ancrer sur son territoire ?

Pendant longtemps, le récit de l'automobile marocaine s'est écrit en usines inaugurées, en véhicules expédiés et en fournisseurs recrutés. Chaque étape avait sa logique. Il fallait convaincre un constructeur, livrer au rythme de ses lignes, puis faire venir autour de lui des entreprises capables d'assumer les mêmes exigences. Cette histoire a produit des compétences que l'on oublie facilement derrière la photographie d'une voiture quittant le port. Un site industriel se juge aussi à la capacité de ses équipes à résoudre un défaut, modifier un procédé ou lancer un modèle dans les délais.

La proposition européenne d'accélération industrielle déplace le débat vers l'acheteur. Quand une autorité publique fixe des conditions pour attribuer une commande ou accorder une aide, elle peut modifier le calcul des industriels. Le constructeur compare toujours le coût, la qualité et les délais. Il doit aussi se demander quelle configuration industrielle lui donne accès à ses clients. L'effet est difficile à chiffrer aujourd'hui, car il dépend du texte final et des débouchés de chaque modèle. Il mérite d'être examiné avant le prochain cycle d'investissement.

Les Européens ont leurs raisons. Ils veulent préserver une base manufacturière, réduire des dépendances et donner un débouché à des matériaux dont la fabrication émet moins de carbone. Le Maroc a les siennes.Des entreprises ont investi de part et d'autre de la Méditerranée en organisant leur production comme une chaîne commune. Quand une condition publique revalorise la frontière au milieu de cette chaîne, la question des engagements commerciaux prend une portée très concrète. Elle se pose au bureau des achats, au poste de contrôle qualité et dans les centres où l'on prépare les nouveaux métiers.

Rabat aurait intérêt à faire valoir cette réalité avec des dossiers vérifiables. Une pièce marocaine qui alimente une usine européenne, une ligne capable de convertir sa production, un procédé dont les émissions sont mesurées constituent des arguments plus précis qu'une déclaration générale sur le partenariat. De son côté, Bruxelles devrait pouvoir expliquer en quoi une fourniture proche et documentée compromettrait, ou renforcerait, la sécurité recherchée. C'est sur des cas de ce type que le dialogue peut avancer.

L'industrie marocaine a démontré qu'elle savait exécuter une commande complexe. Le prochain cycle dira quelle capacité elle acquiert à décider de la pièce, du procédé et du modèle. Pour le salarié qui se forme, le fournisseur qui finance sa machine et le territoire qui aménage sa zone industrielle, cette distinction vaut davantage qu'une place dans un classement. Elle déterminera le travail qui restera à faire au Maroc.



L'ODJ MÉDIA PRÉSENTE

I-Song

Enfin, le monde nous écoute !

Plus de 450 morceaux en français, en arabe et en anglais

Du slam au rap, en passant par le jazz

Écrits et composés dans les studios de ***L'ODJ Média***



Spotify® | Deezer® | Apple Podcasts®

Et bien d'autres plateformes mondiales

I-Song : la musique voyage sans frontières.

AUTOMOBILE MAROCAINE ET INDUSTRIAL ACCELERATOR ACT

Comment une règle d'achat européenne peut-elle infléchir le choix d'une usine ?

L'Industrial Accelerator Act donnerait à certains acheteurs publics et régimes de soutien européens des critères d'origine plus stricts. Leur poids dans la demande pourrait influencer la localisation de futurs modèles, avec des effets différents pour les usines d'assemblage et les fournisseurs marocains.

Bruxelles entend orienter une partie de la demande

La Commission européenne a présenté sa proposition de règlement le 4 mars 2026. Elle part d'un constat chiffré dans son exposé des motifs. En 2024, le secteur manufacturier représentait 14,3 % du PIB de l'Union. Bruxelles vise 20 % en 2035, soit une progression de 5,7 points de pourcentage par rapport à cette base. Cet objectif vaut pour l'ensemble de l'industrie manufacturière. La proposition relève de la procédure législative ordinaire. Au 11 novembre 2026, le dossier parlementaire attend une décision en commission.

Le projet combine plusieurs instruments. Un point de contact et des procédures numériques doivent faciliter les démarches d'autorisation industrielle. Des conditions de production et d'origine orienteraient une partie de la demande publique. D'autres dispositions visent certains investissements étrangers dans des secteurs stratégiques émergents. Le seuil de 100 millions d'euros concerne des investissements dépassant ce montant, avec un critère supplémentaire lié au pays de l'investisseur, qui doit détenir plus de 40 % des capacités manufacturières mondiales du secteur concerné. Il s'agit d'investissements dans l'Union relevant du périmètre du texte.

Le risque se mesure dans le carnet de commandes

Imaginons un constructeur qui hésite entre deux usines pour son prochain modèle électrique. Il évalue le temps de transport, le coût de l'énergie, le taux de défauts et l'investissement nécessaire. Si une partie de ses ventes attendues dépend de marchés publics ou d'aides soumises à une condition d'assemblage, l'éligibilité entre dans le calcul. Le prix affiché au consommateur peut aussi changer lorsque l'aide influe sur le coût final. L'effet dépend du modèle, du pays de vente et de l'importance commerciale de ces dispositifs.

C'est cette mécanique qui donne sa portée à l'alerte formulée le 10 novembre par Ryad Mezzour. Le ministre marocain de l'Industrie et du Commerce redoute une concentration des nouveaux projets électriques en Europe et une plus forte exposition du Royaume au thermique.

Une chaîne marocaine peut pourtant conserver les volumes d'un modèle actuel pendant que la décision concernant son successeur bascule. Les statistiques d'exportation décriront alors le présent, tandis que le choix de plateforme aura déjà engagé l'avenir.

Pour évaluer l'exposition, trois données seraient nécessaires. Le constructeur doit préciser les débouchés visés par modèle. Les pouvoirs publics doivent identifier les dispositifs concernés. Les équipementiers doivent savoir à quelle plateforme leurs contrats sont rattachés et quand ils arrivent à renouvellement. Les sources publiques consultées ne permettent pas de croiser ces données usine par usine. En l'état, l'IAA expose le Maroc à un risque d'arbitrage futur. Le premier signal vérifiable sera une décision d'affectation de modèle, accompagnée des raisons industrielles et commerciales avancées par le groupe.



LES 80 % DE MEZZOUR À L'ÉPREUVE DU TEXTE EUROPÉEN

Que mesurent les chiffres cités à Rabat et dans la proposition de Bruxelles ?

Les 80 % évoqués par Ryad Mezzour concernent, selon les comptes rendus, la localisation de la production automobile. Le seuil de 70 % de la Commission porte, dans un cas défini, sur la valeur des composants d'un véhicule hors batterie. Les deux pourcentages ont des dénominateurs différents.

Le seuil européen s'applique à une valeur de composants

Dans la règle générale proposée pour certains marchés publics, l'annexe III de la version française de COM(2026) 100 prévoit deux tests. Le véhicule électrique pur, hybride rechargeable ou à pile à combustible doit être assemblé dans l'Union. Le rapport entre la valeur départ usine des composants d'origine UE et celle de l'ensemble des composants doit atteindre au moins 70 %, batterie exclue. L'annexe prévoit également des dispositions particulières, notamment pour certains petits véhicules électriques. La base du calcul est la nomenclature de pièces, exprimée en valeur.

Prenons une voiture fictive. Ses composants hors batterie représentent 10 000 euros au prix départ usine. Si 6 900 euros sont reconnus d'origine UE, le rapport atteint 69 %. À 7 000 euros, il atteint 70 %. Une batterie de 4 000 euros, ajoutée à cet exemple, laisse le résultat inchangé pour ce calcul précis. Ces montants servent à illustrer une opération arithmétique. Ils ne décrivent ni le coût réel d'un modèle ni une estimation du prix d'un véhicule commercialisé.

La condition de montage se vérifie séparément. Dans l'exemple, franchir le seuil de composants ne suffit donc pas à établir la conformité à la règle générale si l'assemblage a lieu hors de l'Union. Inversement, une voiture montée dans l'Union doit encore satisfaire au critère de pièces applicable à son cas. Les exigences concernant les batteries réapparaissent par ailleurs dans d'autres parties de l'annexe, notamment pour certains soutiens et certaines bonifications.

Les 80 % restent attribués au ministre

Le 10 novembre, des comptes rendus de presse ont rapporté une mise en garde de Ryad Mezzour au sujet d'une part de production automobile que l'Europe chercherait à localiser sur son territoire. Le chiffre repris est de 80 %. Les comptes rendus permettent d'attribuer cette alerte au ministre. La rédaction ne dispose pas d'un verbatim officiel établissant le périmètre exact qu'il avait en tête, le document auquel il se référait ou l'échéance associée à ce pourcentage.

Pour suivre le débat, il faut conserver avec chaque chiffre le nom de son auteur, la date du document et l'objet mesuré. Un seuil en valeur de composants renseigne sur la composition d'une voiture. Une part de production renseignerait sur un volume ou une valeur agrégée selon la définition retenue. Dans le dossier européen, il faut aussi dater les versions. La proposition de la Commission est la référence des chiffres cités ici. Un amendement éventuel ne devient une obligation qu'à l'issue du processus législatif, selon les modalités du texte adopté.



DE TANGER À KÉNITRA OÙ SERA ASSEMBLÉ LE PROCHAIN MODÈLE

Que révèlent les lignes existantes sur la compétition pour les prochaines plateformes ?

Tanger et Kénitra disposent déjà d'expériences d'électrification différentes. Pour mesurer leur position dans le prochain cycle, il faut suivre les affectations de plateformes, la nature des opérations confiées aux sites et les engagements pris envers leurs fournisseurs.

Les sites marocains ont déjà engagé leur transition

Renault Group situe en 2024 le lancement à Tanger de la production du Dacia Jogger hybride. À Kénitra, Stellantis a annoncé le 15 juillet 2026 le lancement de la production de la plateforme Smart Car. Le groupe a aussi présenté l'extension de ses activités de micromobilité et des opérations liées à une nouvelle génération de moteurs à hybridation légère. Ces jalons décrivent des activités différentes. Une plateforme automobile, une motorisation hybride et une ligne de petits véhicules de micromobilité ont chacune leur marché, leurs équipements et leurs besoins de formation.

Attribuer un modèle à une usine engage un constructeur bien avant la première voiture livrée. Il doit installer les outillages, adapter ses contrôles, qualifier ses fournisseurs et sécuriser la logistique des pièces. Un atelier peut accueillir un nouveau modèle avec des moyens existants si l'architecture le permet. Une autre attribution suppose des investissements en assemblage, en essais et parfois dans la manipulation des batteries. L'intérêt d'un site tient à la rapidité et au coût de cette conversion, autant qu'à sa performance sur les modèles actuels.

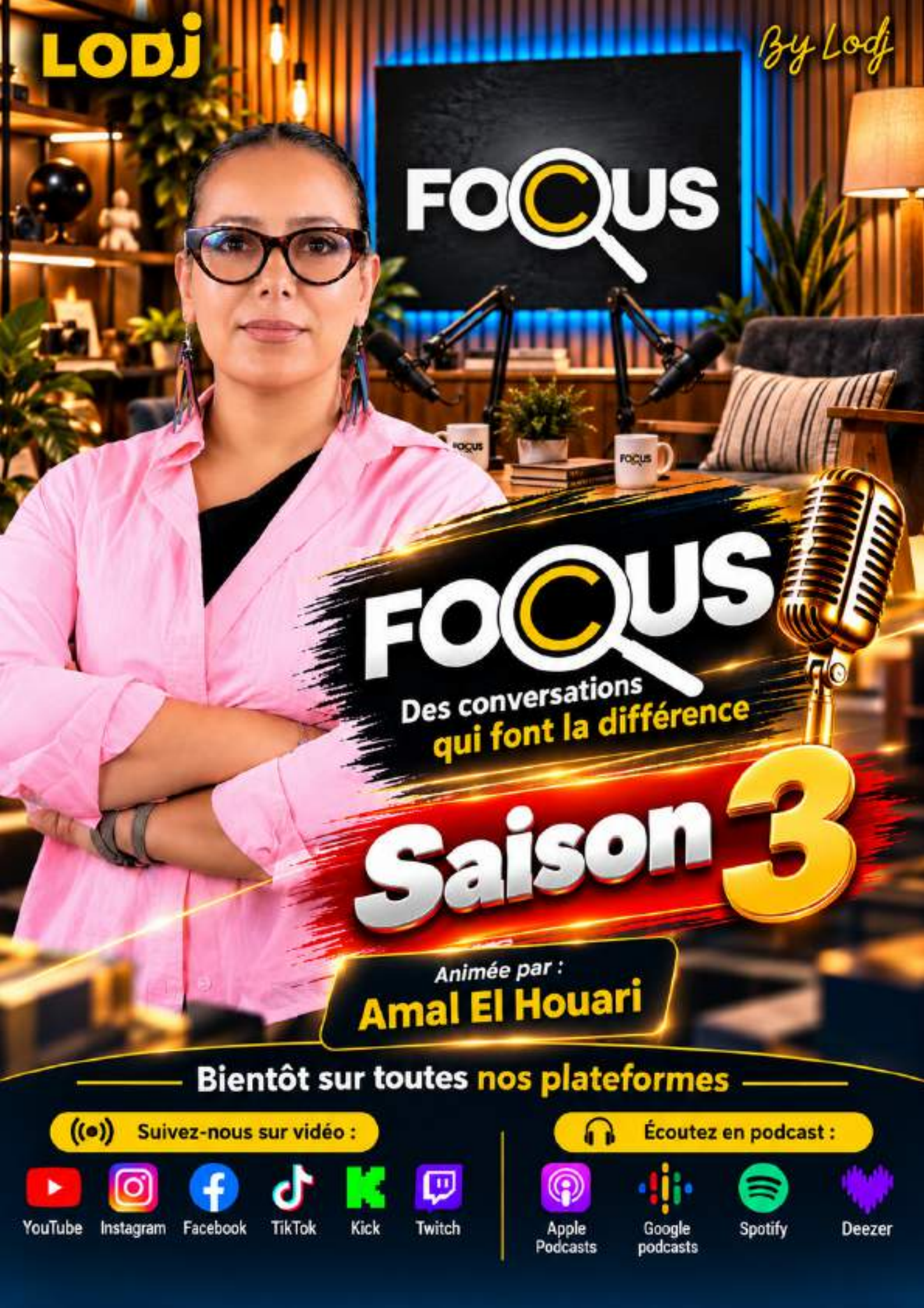
Trois preuves pour suivre la décision d'un constructeur

La première est l'affectation annoncée d'une plateforme ou d'un modèle à un site déterminé. La deuxième est l'engagement matériel, qu'il s'agisse de commandes d'équipements, de travaux ou d'un calendrier de mise en service. La troisième est la qualification des fournisseurs. Un équipementier qui obtient un contrat pour le nouveau modèle peut investir et former ses équipes avec davantage de visibilité. Il faut ensuite vérifier la date de début de production et distinguer capacité annoncée, cadence réelle et volumes vendus.

Le travail se transforme au fil de ces décisions. Un technicien qui maîtrise les essais électriques ou la maintenance d'un équipement automatisé acquiert une compétence réutilisable. Un fournisseur capable de participer à une modification de pièce peut entrer plus tôt dans la conception du modèle. Les effets sur l'emploi se mesurent alors par la nature des postes et leur continuité, au-delà du chiffre communiqué lors d'une inauguration.

Les annonces publiques consultées établissent les jalons industriels cités. Elles ne détaillent pas les arbitrages internes qui pourraient découler du projet européen. Les questions à poser aux deux groupes portent donc sur les opérations qu'ils envisagent de confier à chaque site, sur les critères qui départagent les usines et sur la date à laquelle ces choix seront arrêtés. Le prochain modèle compte. Les compétences qui permettent au site de candidater au modèle suivant comptent tout autant.




LODJ
By Lodj
FOCUS
FOCUS
Des conversations
qui font la différence
Saison 3
Animée par :
Amal El Houari
Bientôt sur toutes nos plateformes
Suivez-nous sur vidéo :
YouTube
Instagram
Facebook
TikTok
Kick
Twitch
Écoutez en podcast :
Apple Podcasts
Google podcasts
Spotify
Deezer

LE PASSEPORT EUROPÉEN D'UNE PIÈCE MAROCAINE

Quelles preuves un équipementier doit-il fournir pour faire reconnaître l'origine de sa pièce ?

Pour un équipementier qui livre une usine européenne, la question se pose au niveau de chaque composant. La réponse dépend des opérations réalisées, du dispositif visé et de la documentation que le constructeur pourra produire.

L'origine suit les opérations effectuées sur la pièce

Prenons un faisceau électrique fictif. Des câbles et des connecteurs arrivent de plusieurs pays. Une usine marocaine les coupe, les assemble et teste le faisceau avant l'expédition. Le pays de livraison, l'adresse du fournisseur et le lieu où le faisceau a subi sa dernière opération industrielle apportent chacun une information. L'origine juridique se détermine selon la règle applicable au produit, à son classement douanier et aux transformations effectuées. L'exemple sert à décrire la méthode. Il ne permet pas, à lui seul, de décider de l'origine du faisceau.

Le projet européen renvoie au code des douanes de l'Union pour déterminer l'origine des produits et composants. Son exposé des motifs vise les règles d'origine non préférentielle. Le régime tarifaire de l'accord Maroc–UE utilise ses propres règles d'origine préférentielle. Pour le fournisseur, cela peut se traduire par deux dossiers préparés pour deux usages. Le premier documente le traitement douanier de la marchandise. Le second permet au constructeur de déterminer ce qu'il peut retenir dans le calcul demandé par le dispositif industriel.

La conformité se prépare jusque chez les sous-traitants

Le premier document utile est une nomenclature fiable, reliée aux références réellement livrées. Le deuxième décrit les transformations opérées à chaque étape de la production. Le troisième permet de retracer la provenance lorsque le fabricant s'approvisionne auprès de plusieurs fournisseurs. Une référence identique peut changer de provenance entre deux séries si les achats alternent entre des sites. Le suivi doit donc tenir compte du lot et de la période couverte par la déclaration.

La tâche se complique pour une PME lorsque l'acheteur demande des informations sur des pièces de rang inférieur. Le fournisseur direct ne dispose pas toujours des données détaillées ou des coûts de tous les intrants. Des attestations limitées aux informations utiles et des méthodes communes entre donneurs d'ordre peuvent alléger le travail. Un dossier d'origine construit pour un premier client peut ensuite servir de base à d'autres contrats, sous réserve des exigences propres à chacun.

Pour rendre l'effet mesurable, il faudrait suivre une pièce depuis sa nomenclature jusqu'à son intégration dans un modèle européen. À quel moment le constructeur demande-t-il l'origine ? Qui assume le coût de la preuve ? Que devient la pièce lorsqu'un fournisseur change de source ? Ces questions concernent aussi les achats privés, lorsque les fabricants uniformisent leurs cahiers des charges pour une plateforme vendue sur plusieurs marchés. Le poids du projet dans les contrats se lira donc autant dans les fiches fournisseurs que dans les appels d'offres des administrations.



BATTERIES LA BATAILLE SE JOUE EN AMONT DE L'USINE

Où le Maroc peut-il capter de la valeur dans la chaîne de la batterie ?

L'unité COBCO témoigne d'une implantation marocaine dans les matériaux pour batteries. Pour évaluer la portée de cette présence, il faut suivre le produit jusqu'à la cellule et examiner les qualifications commerciales, les volumes livrés et les conditions d'origine propres à chaque débouché.

Une batterie réunit plusieurs métiers industriels

Une batterie de traction commence par des matériaux préparés selon les spécifications du fabricant. La production de matériaux actifs et de précurseurs mobilise la chimie et le contrôle de la pureté. La fabrication des cellules ajoute ses propres procédés et contrôles. Les cellules sont ensuite intégrées dans un ensemble qui comporte notamment une gestion électronique et thermique. Les sites peuvent intervenir sur un seul de ces maillons. Les tonnes de matériaux et les gigawattheures de cellules répondent à des mesures différentes et ne s'additionnent pas.

Le ministère marocain de l'Industrie et du Commerce a présenté l'unité COBCO comme un site de production de matériaux pour batteries électriques. Sa communication situe notamment le projet dans la filière des précurseurs à base de nickel, de manganèse et de cobalt, avec des activités envisagées en amont autour du raffinage et du recyclage. Une inauguration établit un jalon industriel. La part de la capacité effectivement utilisée, les volumes qualifiés par les clients et la durée des contrats demandent des données complémentaires.

La qualification chez le client détermine le débouché

Le constructeur ou le fabricant de cellules achète une matière dont les caractéristiques doivent rester constantes. Le changement de fournisseur peut demander des essais et une validation. Le temps de qualification influence la vitesse à laquelle une usine de matériaux convertit sa capacité en ventes. Pour juger la maturité d'un projet, il faut donc demander quel produit est déjà qualifié, quelles livraisons ont eu lieu et si la destination finale est connue. Le profil d'une usine qui produit des échantillons diffère de celui d'une unité engagée dans un contrat récurrent.

Dans la proposition européenne, certains dispositifs automobiles comportent des critères propres aux composants de batterie. L'annexe cite notamment les cellules et, dans certaines configurations, la matière active cathodique et le système de gestion de la batterie. Il faut alors identifier le composant précisément visé et la règle d'origine qui lui est applicable. Un précurseur, une matière active et une cellule correspondent à des étapes différentes. La qualification d'une étape au regard d'un dispositif européen doit être vérifiée sur le produit concerné.

Pour le Maroc, la décision industrielle porte aussi sur le degré d'intégration local. Une unité de matériaux peut développer des compétences en procédés, en analyses et en récupération de matières. La production de cellules demanderait d'autres équipements, clients et moyens de contrôle. Le suivi du dossier gagnera à partir des commandes et des preuves de production, puis à examiner les maillons qui pourraient se rapprocher. Le contrat qui fait passer une matière d'une usine marocaine à une cellule qualifiée pèsera davantage dans cette démonstration qu'une capacité annoncée seule.



ACIER CIMENT ALUMINIUM LE TEST DU BAS CARBONE

Pourquoi l'origine et les émissions peuvent-elles faire l'objet de deux contrôles différents ?

Le mécanisme carbone aux frontières s'applique déjà à certaines importations dans l'UE. L'Industrial Accelerator Act propose, pour des usages publics ciblés, des conditions qui peuvent combiner performance carbone et origine. Un exportateur marocain doit comprendre les deux dispositifs pour un même produit.

La frontière et la commande publique répondent à deux logiques

Le mécanisme européen d'ajustement carbone aux frontières, appelé MACF ou CBAM, est entré dans son régime définitif le 1er janvier 2026. Il couvre notamment des catégories de produits du ciment, du fer et de l'acier, ainsi que de l'aluminium. Son champ exact dépend du code douanier du produit. Pour les importations couvertes, le mécanisme rattache une obligation carbone aux émissions incorporées, suivant la méthode applicable. L'importateur dans l'Union a besoin des informations de production que son fournisseur marocain peut lui transmettre.

L'IAA se situe à une autre étape de la transaction. La proposition définit, dans certains marchés publics et soutiens, des exigences visant la demande de produits industriels bas carbone. Selon le matériau et le dispositif, une condition d'origine peut s'ajouter. Un matériau exporté depuis le Maroc peut ainsi être admis à l'importation sous le régime applicable et soulever ensuite une question d'éligibilité dans un projet bénéficiant d'une intervention publique. L'acheteur doit vérifier le cahier des charges, le produit visé et le texte qui l'encadre.

La qualité de la donnée devient un sujet de vente

Considérons une bobine d'acier fictive commandée par un client européen. L'importateur commence par identifier le code douanier et le traitement applicable au produit. Le site marocain doit ensuite être en mesure de documenter les données de production pertinentes et, le cas échéant, celles des intrants. Si la bobine entre dans un ouvrage soutenu par un dispositif public, l'acheteur examinera les preuves requises à ce titre. Un document conçu pour la frontière ne suffit pas automatiquement à satisfaire le cahier des charges du projet.

Dans un ciment, la proportion de clinker et les émissions du procédé pèsent dans l'analyse. Pour l'aluminium, la provenance du métal, la part de matière recyclée et l'énergie utilisée peuvent modifier l'empreinte selon le procédé. Le fournisseur doit d'abord savoir quelles données sa méthode de calcul exige, puis préciser leur périmètre et leur période. Le client a besoin de valeurs comparables pour départager deux offres. L'investissement en décarbonation prend ainsi une valeur commerciale si les résultats peuvent être rattachés au produit livré.

L'épreuve sera particulièrement concrète pour les entreprises qui vendent par un intermédiaire. Elles doivent savoir quelle usine fournit quel lot et dans quel projet leur produit sera utilisé. Les acheteurs peuvent alors distinguer un surcoût de conformité, un avantage carbone vérifié et une éventuelle restriction d'éligibilité liée à l'origine. Ces trois éléments pèsent sur le devis par des voies différentes. C'est au niveau de la commande que l'on verra lesquels déterminent le choix du fournisseur.




LODJ
RDV des artistes
Saison 6
RDV des artistes
Emission animée par
Naima Oum Nadine
En live streaming sur :
Youtube
Instagram
Facebook
TikTok
Kick
Twitch
En rediffusion MP3 sur :
Apple Podcasts
Google podcats
Spotify
Deezer

CE QUE RABAT PEUT NÉGOCIER AVEC BRUXELLES

Quels points juridiques le Maroc peut-il porter à la table des discussions ?

L'accord d'association fournit un cadre au dialogue commercial. Les articles de l'IAA sur l'origine et l'accès aux marchés appellent cependant des réponses précises selon le produit, le type d'intervention publique et les engagements applicables.

Le libre-échange et l'accès à la commande ont des bases distinctes

L'accord d'association a créé une zone de libre-échange entre le Maroc et l'Union européenne. Son article 41 fixe un objectif de libéralisation réciproque et progressive des marchés publics et prévoit un rôle du Conseil d'association. Pour apprécier les effets du projet IAA, il faut ensuite vérifier les obligations effectivement applicables au marché concerné. La rédaction de l'accord fournit le point de départ de l'analyse, tandis que les mesures prises pour sa mise en œuvre déterminent les engagements que chaque partie peut invoquer.

L'article 8 de la proposition reconnaît, pour les exigences d'origine dans les marchés publics visés, une équivalence liée à des accords et à l'existence d'obligations pertinentes. L'article 9 prévoit une voie propre aux autres formes d'intervention publique pour les pays liés par une zone de libre-échange ou une union douanière, avec des possibilités d'exclusion par acte délégué. L'article 11 traite aussi de l'accès aux procédures pour certains opérateurs selon leur contrôle et les accords garantissant cet accès. Le statut d'une entreprise candidate et celui du contenu de son offre appellent donc deux lectures.

Une demande convaincante part d'un contrat précis

Le Maroc pourrait présenter des cas concrets où l'origine d'un composant fait varier l'éligibilité d'un véhicule assemblé dans l'Union. Chaque dossier devrait identifier la transformation réalisée au Maroc, l'engagement international invoqué, le dispositif européen en cause et le bénéfice pour l'acheteur. Un constructeur européen qui utilise la pièce peut préciser ce qu'exigeraient un changement de fournisseur et une nouvelle qualification. La Commission pourrait alors indiquer quelle disposition s'applique et quelles informations supplémentaires seraient nécessaires.

La discussion peut également porter sur la prévisibilité. Des industriels investissent sur plusieurs années, alors que les règles définitives et certains actes d'application peuvent arriver à des échéances différentes. Une méthode officielle pour documenter l'origine, un calendrier lisible et une procédure de consultation en cas de changement réduiraient l'incertitude. Une clarification écrite par famille de produits permettrait aux entreprises de vérifier la portée de ce qui est annoncé politiquement.

La position européenne doit aussi être entendue. Les autorités voudront savoir si les chaînes de production proposées contribuent à la sécurité d'approvisionnement et si les preuves sont vérifiables. Le Maroc peut documenter les délais de livraison, la stabilité des approvisionnements et l'étendue des opérations effectuées localement. La négociation aura un résultat mesurable si elle débouche sur une réponse utilisable dans un cahier des charges. Un fournisseur devrait pouvoir savoir où sa pièce compte, sous quelles conditions et avec quelle preuve.



TROIS FUTURS POUR L'INDUSTRIE MAROCAINE À L'HORIZON 2030

Quelles décisions préparer selon l'issue de la négociation européenne ?

Trois scénarios éclairent les choix marocains d'ici 2030. Le traitement des composants, la portée des critères d'assemblage et le comportement des acheteurs déterminent, dans chaque cas, les investissements à privilégier.

Une reconnaissance ciblée consolide la sous-traitance

Dans un premier scénario, certaines fournitures marocaines bénéficient d'une équivalence d'origine dans des dispositifs définis. Des équipementiers peuvent alors renforcer leur présence auprès d'usines européennes en apportant la preuve des transformations réalisées localement. Le levier marocain est la capacité à augmenter la valeur produite autour de ces pièces, avec des bureaux de méthodes, des essais et des fournisseurs spécialisés. Le signal à surveiller serait une clarification écrite, reprise ensuite dans des appels d'offres ou dans les instructions des constructeurs. Les éventuelles conditions propres au lieu d'assemblage resteraient à examiner pour chaque débouché.

Une Europe à plusieurs régimes impose de segmenter l'offre

Dans un deuxième scénario, les effets varient selon les pays, les régimes d'aide et les catégories de véhicules. Un modèle destiné à des clients privés peut suivre une trajectoire commerciale différente de celle d'un modèle pensé pour des flottes soutenues. Les groupes peuvent choisir de spécialiser les sites ou d'affecter les modèles selon leurs marchés. Le risque pour le fournisseur marocain est de dimensionner une ligne sur un débouché que son client peut ensuite réorienter. La possibilité de produire pour plusieurs plateformes ou plusieurs clients devient une protection concrète. Les signaux à suivre sont les critères publiés par les acheteurs et les conditions intégrées aux consultations fournisseurs.

Un durcissement accélère les arbitrages de localisation

Dans un troisième scénario, les critères d'origine et d'assemblage deviennent plus restrictifs sur des segments suffisamment importants pour peser dans les décisions des constructeurs. De nouveaux investissements pourraient alors privilégier l'Union sur ces segments. Les sites marocains pourraient chercher des débouchés privés ou d'autres destinations, selon la demande, les coûts logistiques et les homologations. La diversification exige de connaître la taille du marché, le financement des distributeurs, le service après-vente et les règles locales. Un contrat de distribution ou une commande récurrente fourniraient de meilleurs signaux qu'une simple annonce de prospection.

Ces scénarios peuvent se superposer. Un fournisseur de composants peut bénéficier d'une équivalence alors qu'un constructeur réoriente un projet de véhicule fini. Une usine peut aussi conserver sa gamme actuelle en se portant candidate à une nouvelle plateforme destinée à d'autres clients. Pour suivre ces évolutions, le tableau de bord doit associer une décision réglementaire, une décision d'investissement et un résultat commercial. Chaque ligne doit indiquer si le fait est annoncé, contractualisé ou observé en production.

Le temps disponible dépend du calendrier de chaque plateforme, qui se décide avant la mise sur le marché. Pour les entreprises et les territoires, le rendez-vous de 2030 commence avec les prochaines commandes d'outillage, les prochains plans de formation et les premiers contrats qui préciseront la place des sites marocains.



LA PROCHAINE PLACE SE CONSTRUIT DÈS MAINTENANT

Comment transformer une incertitude européenne en décisions industrielles vérifiables ?

D'ici 2030, la réponse marocaine se jugera sur les fonctions industrielles acquises, les fournisseurs qualifiés et les débouchés contractualisés. Ces décisions peuvent avancer pendant que le texte européen poursuit son parcours.

Le calendrier des industriels et celui du législateur européen avancent à des rythmes différents. Une commission parlementaire peut modifier des critères. Un constructeur doit, de son côté, réserver une capacité, lancer des outillages et sélectionner des fournisseurs. Attendre le texte final pour recenser les pièces exposées laisserait peu de temps à certaines entreprises. Investir sur la seule base d'une première rédaction ferait courir un autre risque. Les décisions à prendre maintenant concernent en priorité les informations et les compétences qui gardent de la valeur sous plusieurs versions du texte.

Le premier chantier consiste à documenter l'exposition. Une carte par familles de composants et plateformes permettrait de distinguer les produits qui partent vers une usine européenne, ceux qui équipent un véhicule assemblé au Maroc et ceux qui rejoignent d'autres marchés. Pour chaque famille, la question utile est celle de la demande finale. Une pièce très exportée peut avoir une faible exposition directe à la commande publique. À l'inverse, une petite série peut dépendre fortement d'un modèle destiné à des flottes. Ce travail réclame des données d'entreprise et une méthode qui protège leur confidentialité.

Le deuxième chantier concerne le métier confié aux sites marocains. Les formations peuvent partir des opérations réellement demandées par les prochaines plateformes, comme les essais électriques, la maintenance, la métrologie et le contrôle des procédés. Des moyens d'essais accessibles à plusieurs fournisseurs aideraient les petites entreprises à démontrer leurs capacités. Un indicateur concret serait le nombre de références qualifiées et effectivement livrées après ces investissements, rapporté aux commandes obtenues et aux compétences mobilisées.

Le troisième chantier est commercial. Les sites marocains gagneraient à pouvoir servir des modèles et des clients différents, en vérifiant les conditions de vente, d'homologation et de service. L'Europe reste un partenaire majeur. La diversification peut réduire l'exposition à une seule politique de soutien si elle s'appuie sur des acheteurs identifiés et sur un coût complet compétitif. Un nouveau marché se confirme par la continuité des livraisons et la capacité à assurer le service, au-delà de la première expédition.

À Bruxelles, le Maroc pourra défendre le traitement de composants dont il sait prouver l'origine et la contribution industrielle. À Tanger, Kénitra et chez leurs fournisseurs, il pourra mesurer sa progression à partir des opérations réellement confiées, des qualifications obtenues et des produits expédiés. En 2030, la question la plus révélatrice sera celle que pose tout donneur d'ordre avant de lancer un modèle. Quelles opérations peut-on confier à ce site dès la conception, et quelles preuves avons-nous qu'il saura les tenir dans la durée ?




LODJ
7ÈME SENS
Saison 3
SOCIÉTÉ
POLITIQUE
ÉCONOMIE
CULTURE
LODJ
DÉBAT DÉDIÉ À DONNER DU SENS AU SENS
ANIMÉ PAR RACHID HALLOUY
En live streaming sur :
Youtube
Instagram
Facebook
TikTok
Kick
Twitch
En rediffusion MP3 sur :
Apple Podcasts
Google podcasts
Spotify
Deezer

TRIBUNE EXPERT

MADE IN EUROPE, CE QUE RISQUE L'AUTOMOBILE MAROCAINE

Que prévoit le projet industriel européen et pourquoi inquiète-t-il les usines automobiles du Maroc ?

La Commission européenne veut réserver certains marchés publics et dispositifs de soutien à des véhicules qui répondent à des critères de production européenne. Pour le Maroc, dont l'automobile est le premier secteur exportateur, l'enjeu se joue autant sur les commandes que sur les futurs investissements. Le projet pourrait réduire les débouchés de certains véhicules assemblés dans le royaume et peser sur l'attribution des prochains modèles électriques. Ryad Mezzour a alerté les députés marocains le 10 novembre. Le texte reste en discussion à Bruxelles, où le traitement des chaînes de production intégrées entre le Maroc et l'Union européenne sera décisif.

Bruxelles propose un seuil de 70 % pour les composants, hors batterie

Le « Made in Europe » désigne ici la préférence industrielle inscrite dans l'Industrial Accelerator Act, une proposition de règlement présentée le 4 mars 2026. La Commission veut développer les capacités de production de l'Union et accélérer la décarbonation de secteurs stratégiques. Elle propose d'utiliser les achats publics et certains dispositifs de soutien pour orienter une partie de la demande vers des produits répondant à des critères d'origine.

Dans l'automobile, l'annexe III fixe des conditions pour certains achats publics de véhicules électriques, hybrides rechargeables et à pile à combustible. Dans la version de la Commission, le véhicule doit être assemblé dans l'Union et au moins 70 % de la valeur départ usine de ses composants, hors batterie, doit être d'origine européenne.

La batterie fait l'objet d'exigences distinctes. Le seuil porte donc sur la valeur des pièces, et un véhicule peut réunir des composants admissibles tout en restant confronté à la condition liée au lieu d'assemblage.

Pour le Maroc, l'accord d'association avec l'Union européenne encadre déjà les échanges industriels et l'origine préférentielle des marchandises. Le projet européen ouvre, à son article 8, une voie d'équivalence pour certains contenus originaires de pays partenaires dans les marchés publics, sous réserve des obligations pertinentes de l'Union. La portée de cette disposition pour les pièces marocaines et son articulation avec l'exigence d'assemblage méritent une attention particulière. En pratique, une voiture pourrait continuer à être vendue dans l'Union tout en perdant l'accès à certains appels d'offres ou à certaines aides.



TRIBUNE EXPERT

Pour les usines marocaines, l'enjeu se joue sur les prochains modèles électriques

À fin septembre 2026, les exportations automobiles marocaines ont atteint 132,11 milliards de dirhams, en hausse de 14,3 % sur un an, selon les données provisoires de l'Office des changes relayées par Médias24. Rapportées aux 384,05 milliards de dirhams d'exportations totales sur la période, elles représentent 34,4 % du total. Cette proportion mesure le poids de la filière dans le commerce extérieur du royaume. Les ventes effectivement exposées au projet européen dépendent, elles, des modèles concernés, de leur destination et des dispositifs auxquels ils seraient éligibles.

Devant les députés, Ryad Mezzour a soulevé un risque à moyen terme. Les usines marocaines pourraient conserver une partie de la production thermique destinée à d'autres marchés pendant que les constructeurs attribueraient davantage de modèles électriques à leurs sites européens. C'est sur ce terrain que la préférence industrielle pourrait peser avant même d'apparaître dans les statistiques commerciales. Lorsqu'un constructeur choisit le site d'un nouveau modèle, il oriente aussi plusieurs années de commandes pour les équipementiers et de besoins en formation pour les salariés.



Dans TelQuel, le ministre qualifie d'« acte agressif » une exclusion du Maroc. Le débat sur le contournement chinois appelle, lui, un examen des règles d'origine et des opérations réellement effectuées au Maroc. La nationalité d'un investisseur et l'origine douanière d'un produit répondent à des critères différents.

Pour Rabat, l'enjeu de la négociation est de faire reconnaître la contribution industrielle des sites marocains, aussi bien dans la fabrication des pièces que dans l'assemblage. Une diversification des débouchés pourrait réduire l'exposition à l'Europe. Sa portée se jugera aux commandes obtenues et aux modèles confiés aux usines du royaume.

TRIBUNE EXPERT

MADE IN EUROPE : AU-DELÀ DE L'ALERTE DE RYAD MEZZOUR, LE MAROC DISPOSE D'ATOUTS STRATÉGIQUES POUR DÉFENDRE SON INDUSTRIE

Dans un entretien accordé à l'hebdomadaire TelQuel, le ministre de l'Industrie et du Commerce, Ryad Mezzour, a qualifié d'« acte agressif » une éventuelle exclusion du Maroc du futur dispositif industriel européen Made in Europe.

Cette déclaration, qui peut paraître particulièrement ferme sur le plan diplomatique, doit néanmoins être replacée dans son véritable contexte : celui d'une compétition industrielle internationale de plus en plus intense, où les grandes puissances économiques mobilisent leurs ressources financières, technologiques et réglementaires pour protéger leurs industries et leurs emplois.

Les inquiétudes exprimées par le ministre sont légitimes.

Le Maroc a construit, au fil des deux dernières décennies, une industrie automobile intégrée aux chaînes de valeur européennes, génératrice d'exportations, d'investissements et de centaines de milliers d'emplois directs et indirects.

Une remise en cause de cette intégration pourrait fragiliser les investissements futurs, notamment dans les véhicules électriquaes et les technologies de nouvelle génération.

La fermeté du ministre peut ainsi être comprise comme un signal d'alerte stratégique destiné à défendre les acquis industriels du Royaume, plutôt que comme une volonté de confrontation avec l'Europe.

Une politique européenne aux conséquences potentiellement préoccupantes

Présenté par la Commission européenne en mars 2026, le projet Industrial Accelerator Act vise à renforcer la production industrielle européenne, notamment à travers des critères d'origine applicables à certains marchés publics et dispositifs de soutien.



L'Europe cherche à protéger ses capacités productives, à accélérer sa transition énergétique et à préserver ses emplois industriels face à la concurrence internationale.

Cette ambition est compréhensible. Mais elle soulève une interrogation fondamentale lorsqu'elle risque d'affecter des partenaires économiques étroitement intégrés à son propre appareil industriel.

Le Maroc n'est pas un simple fournisseur extérieur. Les implantations de Renault, Stellantis et de nombreux équipementiers ont créé un espace industriel interdépendant entre les deux rives de la Méditerranée.

Une politique européenne qui pénaliserait les productions marocaines pourrait donc également affecter les intérêts des constructeurs et des investisseurs européens.

C'est dans ce contexte que la qualification d'« acte agressif » employée par Ryad Mezzour prend une dimension particulière.

Sans nécessairement constituer une agression au sens juridique ou diplomatique du terme, une exclusion discriminatoire pourrait être ressentie comme une rupture de confiance entre partenaires stratégiques.

La portée de cette déclaration doit donc être appréciée à la lumière des enjeux économiques qu'elle cherche à défendre.

Le Maroc dispose d'un atout majeur : les minerais stratégiques

La transition vers la mobilité électrique transforme profondément les rapports de force industriels.

L'avenir de l'automobile ne dépend plus seulement du coût de la main-d'œuvre ou de la proximité des marchés. Il dépend également de l'accès aux minerais critiques, aux batteries, à l'énergie propre et aux technologies de pointe.

Sur ce terrain, le Maroc dispose d'atouts importants.

L'accord conclu en 2022 entre le groupe marocain Managem et Renault pour l'approvisionnement en sulfate de cobalt à faible empreinte carbone illustre cette complémentarité stratégique.

Le partenariat prévoyait un approvisionnement de 5 000 tonnes par an pendant sept ans, avec un démarrage initialement envisagé en 2025.

Le Maroc dispose également de ressources considérables en phosphates, qui constituent une matière première importante pour certaines filières de batteries, notamment les technologies lithium-fer-phosphate.

Ces ressources ne garantissent pas automatiquement une position dominante dans la fabrication des batteries, mais elles offrent des possibilités de développement industriel et de partenariats technologiques.

Le Maroc doit donc chercher à transformer ses ressources minières en capacités industrielles à forte valeur ajoutée, plutôt que de se limiter à leur exportation sous forme de matières premières.

Cette orientation pourrait renforcer sa position dans les négociations avec ses partenaires européens.

L'hydrogène vert : un autre levier de complémentarité

La transition énergétique européenne ouvre également de nouvelles perspectives pour le Maroc.

Grâce à son potentiel solaire et éolien, le Royaume ambitionne de devenir un acteur important de la production d'hydrogène vert et de ses dérivés.

L'Offre Maroc pour l'hydrogène vert, lancée en 2024, traduit cette ambition de développer une nouvelle filière industrielle et énergétique.

Pour les industries européennes confrontées aux exigences de décarbonation, l'accès à une énergie propre, compétitive et sécurisée représente un enjeu majeur.

Le Maroc pourrait progressivement contribuer à répondre à ces besoins, notamment dans les secteurs industriels difficiles à décarboner.

Cette perspective doit toutefois être appréciée avec réalisme : les projets d'hydrogène vert nécessitent des investissements considérables, des infrastructures adaptées et des contrats commerciaux durables.

Mais elle confirme une réalité stratégique : les relations industrielles entre le Maroc et l'Europe ne se limitent plus à la fabrication automobile. Elles s'étendent désormais aux ressources minières, à l'énergie et aux technologies de demain .

L'emploi industriel et la stabilité régionale

La dimension sociale constitue également un élément important de cette réflexion.

Le développement des plateformes industrielles de Tanger, Tétouan et Kénitra a contribué à créer de nombreuses opportunités professionnelles pour les jeunes Marocains.

Ces investissements participent au développement territorial, à la formation des compétences et à l'amélioration des perspectives économiques.

Une réduction durable des investissements industriels pourrait donc avoir des conséquences dépassant le seul secteur automobile.

Elle pourrait affecter les revenus des ménages, les entreprises sous-traitantes et les équilibres économiques de plusieurs territoires.

La stabilité et la prospérité de l'espace méditerranéen reposent notamment sur le développement économique partagé.

Cet argument mérite d'être intégré au dialogue avec l'Union européenne, sans réduire la coopération entre les deux partenaires à la seule question migratoire.

Une négociation fondée sur les intérêts réciproques

Le Maroc dispose ainsi de plusieurs arguments pour défendre sa place dans les nouvelles chaînes de valeur industrielles.

Ses ressources minières, son potentiel énergétique, ses infrastructures logistiques, ses compétences industrielles et ses relations économiques avec l'Europe constituent des éléments de négociation importants.

L'objectif devrait être de faire reconnaître cette complémentarité dans les futures dispositions européennes.

Il s'agirait notamment de rechercher un traitement adapté pour les partenaires industriels stratégiques, tout en poursuivant la diversification des débouchés marocains.

Cette démarche doit s'accompagner d'une politique nationale de montée en gamme industrielle, de développement technologique et de renforcement des PME marocaines.

Car la meilleure protection de notre industrie reste sa capacité à produire davantage de valeur, à innover et à conquérir de nouveaux marchés.



TRIBUNE EXPERT

Conclusion : comprendre la fermeté et construire la réponse

Les déclarations de Ryad Mezzour interviennent dans un contexte où l'industrie automobile marocaine fait face à des transformations profondes.

Sa qualification d'« acte agressif » peut susciter un débat sur le choix des termes. Mais il serait réducteur de s'arrêter à cette seule expression sans considérer les risques économiques et sociaux qu'elle entend dénoncer.

La fermeté du ministre peut également être interprétée comme un instrument de négociation destiné à attirer l'attention des décideurs européens sur les conséquences d'une éventuelle exclusion du Maroc.

À cet égard, le débat ne devrait pas opposer fermeté et diplomatie, mais rechercher leur complémentarité.

Le Maroc doit défendre ses acquis industriels tout en valorisant ses atouts dans les minerais stratégiques, l'énergie propre et les chaînes de valeur automobiles.

L'enjeu n'est pas de choisir entre confrontation et compromis, mais de construire une négociation fondée sur des intérêts économiques réciproques et sur une vision industrielle de long terme.

La souveraineté industrielle marocaine se renforcera par sa capacité à transformer ses ressources naturelles, développer ses compétences, maîtriser de nouvelles technologies et consolider des partenariats équilibrés.

Dans cette perspective, l'alerte lancée par Ryad Mezzour mérite d'être entendue : elle rappelle que le Maroc doit non seulement défendre sa place dans l'industrie européenne, mais aussi préparer les conditions de sa propre puissance industrielle.



Abdelghani El Arrasse
Analyste économique – Membre de l'AEI


LODJ
By Lodj
t!lt
t!lt
DES CONVERSATIONS
QUI FONT RÉFLÉCHIR
SAISON 3
Animée par :
Mamoune Acharki
BIENTÔT SUR TOUTES NOS PLATEFORMES
EN VIDÉO SUR :
YouTube
Instagram
Facebook
TikTok
EN PODCAST SUR :
Apple Podcasts
Google podcasts
Spotify
Deezer



LE MONDE EN CHIFFRES

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

www.pressplus.ma