

**GUIDE D'ACHAT 2025**

L'électrique, entre  
promesse et réalité

**MOHAMMED ERRAIOUI**

“Le crédit vert deviendra une composante  
clé du financement automobile”

**ALI LAKRAKBI**

Installer les bases  
de l'électrique

# TELQUEL IMPACT

**GUIDE  
D'ACHAT**  
**+90**  
**MODÈLES  
DÉTAILLÉS**

HORS-SÉRIE TELQUEL - SEPTEMBRE 2025



**HYBRIDES &  
ELECTRIQUES**

**LA VOITURE  
DE DEMAIN DES  
AUJOURD'HUI**



DEEPAL

[www.deepal.ma](http://www.deepal.ma)

À DÉCOUVRIR  
EN AVANT-PREMIÈRE  
AU SALON AUTO EXPO.



**GO DEEP.**

## EDITORIAL

# Pourquoi l'électrique, pourquoi maintenant ?

**A**près plusieurs années d'absence, l'Auto Expo revient à Casablanca avec une promesse forte : faire de l'électrique et de l'hybride non plus une exception, mais le nouveau centre de gravité du marché automobile marocain. Pour la première fois, le salon met de côté le thermique classique pour se concentrer uniquement sur les motorisations de demain. Le signal est clair : la transition est lancée.

Mais derrière les slogans et les stands flamboyants, la question demeure : pourquoi l'électrique, et surtout, pourquoi maintenant ? Parce que les chiffres parlent. Les ventes de véhicules électrifiés ont progressé de plus de 50 % en un an. Parce que l'offre s'élargit : 80 modèles disponibles, de la citadine compacte au SUV premium, proposés par une trentaine de marques. Parce que de nouveaux acteurs — notamment chinois — bousculent un marché encore balbutiant, en rendant l'électrique plus accessible.

**P**arce que les enjeux dépassent la simple question de mobilité. Il s'agit d'industrie et de souveraineté : comment capter une partie de la chaîne de valeur, financer l'infrastructure de recharge, attirer les investissements verts, développer une production locale ?

Parce qu'il y a urgence aussi. Les choix faits aujourd'hui détermineront la place du Maroc dans l'économie mondiale de demain. Restera-t-il simple marché de consommation, dépendant des importations ? Ou deviendra-t-il un hub industriel et technologique de la mobilité durable en Afrique ?

**T**el est l'esprit de ce numéro spécial. Mettre l'acheteur au centre, avec un guide clair, un catalogue inédit et neutre. Donner à voir le marché tel qu'il est — ses atouts, ses manques, ses perspectives. Et valoriser ceux qui, entreprises comme décideurs publics, osent préparer le futur plutôt que le retarder.

Le Maroc est sur la voie. Mais pour rouler à pleine vitesse, il reste à bâtir la route : bornes, fiscalité, financement, écosystème industriel. C'est à ce prix que l'électrique cessera d'être une vitrine, pour devenir une réalité partagée.



**Zakaria Choukrallah**  
Rédacteur en Chef

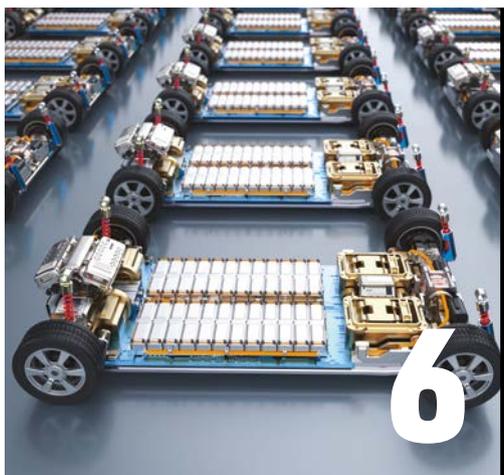
✉ @zak\_c

## TELQUEL IMPACT

TelQuel accorde une importance particulière aux enjeux économiques et technologiques de notre pays. Nous leur offrons une place de choix dans nos pages et sur nos médias en ligne dans nos enquêtes, dossiers, analyses, éditoriaux et chroniques.

Cette expertise, reconnue par nos lecteurs, est également recherchée par nos partenaires institutionnels et entreprises. C'est dans cet esprit qu'a été réalisé cet hors-série.

# SOMMAIRE



## VÉHICULES ÉLECTRIQUES

### Le Maroc sur la voie, mais pas encore à pleine vitesse

Dopé par une offre toujours plus riche et par l'offensive des constructeurs chinois, le marché marocain des véhicules électriques et hybrides enchaîne les records de croissance...

#### 06 VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Le Maroc sur la voie, mais pas encore à pleine vitesse

#### 08 AUTO EXPO 2025

Casablanca s'électrifie

#### 10 BORNES DE RECHARGE

Le chaînon manquant de la révolution électrique

#### 14 FOIRE AUX IDÉES REÇUES

L'électrique au banc d'essai

#### 16 MOHAMMED ERRAIOUI

Ils ont dit

## GUIDE D'ACHAT 2025

### 18 L'ÉLECTRIQUE, ENTRE PROMESSE ET RÉALITÉ

Audi, BMW, BYD, CHerry, Deepal, Fiat, GWM, Hyundai, KIA, Land Rover, Mercedes, MG, Mini, Porsche, Renault, Seres, Volvo, Zeekr.

### 62 GEELY, OMODA, OPEL...

Des premiers pas électrifiés pour tester le terrain

### 66 NOUVELLES MARQUES

Nouveaux horizons électriques

### 70 HYBRIDES

Entre deux mondes, un marché en expansion

### 74 TRIBUNE

Le capital humain : Clé de voûte de la transition vers la mobilité hybride et électrique

### 76 ALLAL BENJELLOUN

Cap sur l'humain et sur la performance

### 78 SAÂD MÉNIOUI

Au volant de Changan pour viser le top 10

### 80 ADIL BENNANI

L'homme qui fait rouler les marques automobiles

### 81 ALI LAKRAKBI

Installer les bases de l'électrique

### 82 LA RECHARGE ÉLECTRIQUE POUR LES NULS

Comprendre sans se perdre dans le jargon



## TELQUEL IMPACT

### SPÉCIAL VOITURES HYBRIDES ET ÉLECTRIQUES 2025 - [auto.telquel.ma](http://auto.telquel.ma)

**Directeur du projet :** Rachid Jankari - **Rédacteur en chef :** Zakaria Choukrallah - **Rédaction :** Safae Hadri  
**Senior account manager :** Yassine Hamdino - **Direction Artistique :** Wassim Wahid  
**Photos :** Yassine Toumi, DR - **Correction :** Abdelmoula Arafa - **Web designer :** Omar Ridmy  
**Community manager :** Kaoutar El Bakkali, Kaoutar Tarik

V O L V O



Profitez du bonus écologique

# VOLVO XC60 T8 HYBRIDE RECHARGEABLE

À 569 000 Dhs au lieu de 599 000 Dhs



RETROUVEZ-NOUS AU SALON DU VÉHICULE HYBRIDE ET ÉLECTRIQUE  
DU 18 AU 28 SEPTEMBRE À L'AUTO EXPO, STAND A6

**Scandinavian Auto Maroc**

**Casablanca**  
05 22 40 68 60  
**Fès**  
05 35 73 29 16

**Rabat**  
05 37 28 27 25  
**Meknès**  
05 35 45 03 50

**Tanger**  
05 39 34 03 62  
**Agadir**  
05 28 28 84 67

**Marrakech**  
05 24 44 84 34  
**Kénitra**  
05 37 33 71 33

## VÉHICULES ÉLECTRIQUES

# Le Maroc sur la voie, mais pas encore à pleine vitesse

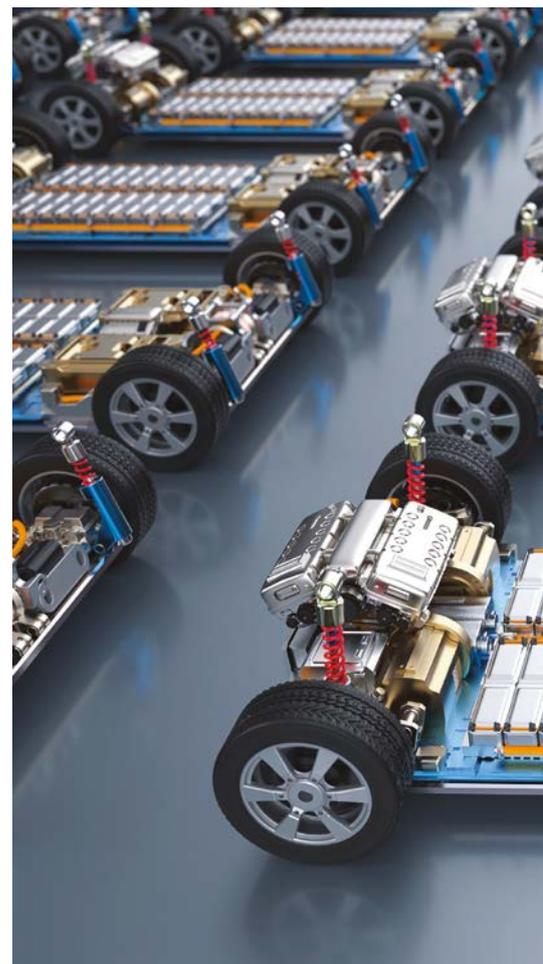
**Dopé par une offre toujours plus riche et par l'offensive des constructeurs chinois, le marché marocain des véhicules électriques et hybrides enchaîne les records de croissance.** Mais l'infrastructure de recharge, encore embryonnaire, et un cadre fiscal timide freinent le passage à grande échelle.

**D**ans les concessions, les vitrines brillent de modèles aux signatures LED affûtées et aux calandres fermées. Du compact urbain à moins de 200 000 dirhams au SUV premium offrant plus de 600 kilomètres d'autonomie et dépassant le million de dirhams, l'électrique s'affiche avec assurance. Mais, une fois sur la route, le tableau se nuance : le marché progresse, mais reste loin d'un véritable basculement. Les chiffres le confirment : au premier semestre 2025, 2 417 voitures 100 % électriques ont été immatriculées, soit une hausse spectaculaire de 132 % sur un an. La dynamique est réelle, mais la part de marché demeure modeste, à peine 1 %. Derrière les vitrines, l'offre est pourtant plus riche que jamais : près de vingt marques, plus de quarante modèles dis-

ponibles, et une diversité allant du véhicule utilitaire léger au coupé sportif, en passant par les berlines familiales et les SUV compacts.

### ● Les nouveaux venus bousculent le marché

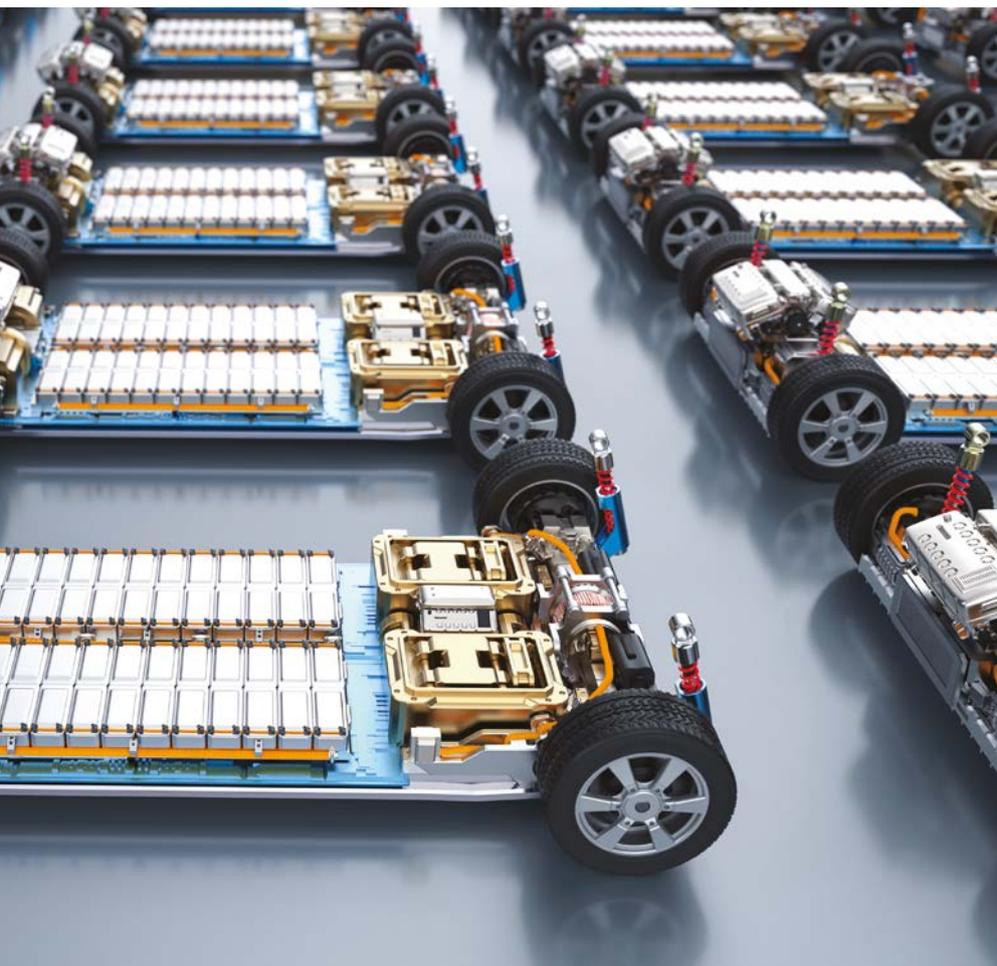
Cette montée en puissance ne doit rien au hasard. En quelques années, le marché marocain est passé d'une poignée de modèles élitistes à une scène concurrentielle où cohabitent constructeurs européens installés et nouveaux venus ambitieux. Parmi ces derniers, les marques chinoises avancent rapidement. BYD, Changan, Geely, Chery ou BAIC ont investi les concessions avec une stratégie claire : proposer des véhicules électriques et hybrides bien équipés, compétitifs en prix et assortis de garanties solides. Les résultats suivent : entre juin



2024 et juin 2025, leurs ventes ont progressé de 31 %, atteignant 1 989 unités. BYD domine avec 412 véhicules, suivi de Changan (187) et Geely (151). Leur percée bouscule l'ordre établi : là où les marques européennes misaient sur leur image et leur réseau, les constructeurs chinois séduisent par un rapport qualité-prix agressif et une montée en gamme progressive. Dans les grandes villes, certains modèles rivalisent déjà avec des références comme Renault ou Hyundai, tout en grignotant des parts sur les segments premium jusqu'ici verrouillés.

### ● Un frein majeur : la recharge

Cette dynamique se heurte toutefois à un obstacle commun : l'infrastructure de recharge. Avec environ 600 bornes publiques réparties sur le territoire, le Ma-



BYD domine avec 412 véhicules, suivi de Changan (187) et Geely (151).

roc reste loin des standards européens. La majorité se concentre dans les grandes agglomérations, et les bornes rapides — capables de recharger 80 % d'une batterie en moins de 30 minutes — se comptent encore sur les doigts d'une main. Pour les trajets urbains quotidiens, le problème est moins sensible, d'autant que certains propriétaires rechargent à domicile ou sur leur lieu de travail. Mais pour les déplacements longue distance, la rareté des bornes rapides transforme encore l'autonomie annoncée en donnée théorique. Résultat : l'électrique séduit, mais reste associé à une logistique anticipée, loin de la simplicité d'un plein d'essence.

### ● L'hybride tire son épingle du jeu

Sur le terrain, une alternative s'impose peu à peu : l'hybride, désormais perçu comme un compromis entre l'ancienne et la nouvelle ère automobile. Longtemps cantonné à un marché de niche, il séduit aujourd'hui une clientèle plus large, soucieuse de réduire son empreinte carbone tout en évitant les contraintes du tout-électrique. Les chiffres confirment cette montée en puissance : près de 10 % des immatriculations concernent désormais des modèles hybrides, une part en progression constante depuis trois ans. Ce succès tient à un positionnement jugé plus rassurant. L'hybride limite la dépendance à un réseau de recharge encore insuffisant, tout en offrant une autonomie confortable et des économies de carburant notables. Dans les grandes villes, cette part dépasse lar-

gement la moyenne nationale, preuve que cette motorisation répond à un besoin urbain concret. Si la dynamique commerciale est indéniable, le cadre fiscal reste un levier essentiel pour accélérer la transition. Aujourd'hui, les véhicules électriques bénéficient d'une exonération de la TVA à l'importation et de droits de douane réduits, ce qui contribue à abaisser leur prix d'acquisition. Les hybrides, eux, profitent d'une fiscalité avantageuse sur la vignette. Mais ces mesures demeurent insuffisantes pour provoquer un basculement massif. Le marché marocain ne dispose pas encore d'un dispositif global comparable à celui de l'Europe ou de la Chine, où primes à l'achat, bonus écologiques et infrastructures subventionnées agissent de concert. Les acteurs du secteur plaident pour un cadre plus incitatif, incluant par exemple une aide directe à l'acquisition ou des avantages fiscaux renforcés pour les flottes d'entreprise. Autant de leviers qui permettraient d'amortir le surcoût initial des modèles électrifiés et de stimuler la demande sur l'ensemble du territoire.

### ● Des perspectives de croissance confirmées

Malgré ses limites actuelles, le marché marocain des véhicules électrifiés semble promis à un bel avenir. Selon une note de l'agence d'analyse économique américaine BMI-Fitch, les ventes annuelles de véhicules 100 % électriques au Maroc pourraient dépasser les 10 000 unités d'ici 2030, soit plus de quatre fois le rythme actuel. Les motorisations hybrides devraient elles aussi poursuivre leur ascension pour représenter près d'un quart des immatriculations à cette échéance. Cette croissance s'appuiera sur plusieurs leviers : élargissement de l'offre, prix appelés à se rapprocher des modèles thermiques grâce à la baisse des coûts de production, et déploiement progressif du réseau de recharge sur les grands axes et dans les principales agglomérations. Mais elle dépendra aussi de la capacité des pouvoirs publics à mettre en place un cadre incitatif cohérent, capable de rassurer les acheteurs et de soutenir les investissements privés.

**AUTO EXPO 2025**

# Casablanca s'électrifie

**Avec 31 marques, 70 modèles électrifiés et près de 50 000 visiteurs attendus, l'Auto Expo 2025 entend marquer un tournant.** Le salon mise sur l'innovation et l'accessibilité pour ancrer l'électrique dans le paysage automobile marocain.

**A**près plusieurs années d'absence, l'Auto Expo revient à Casablanca du 18 au 28 septembre 2025, transformé en vitrine de la mobilité de demain. Pour la première fois, le salon sera entièrement dédié aux motorisations hybrides et électriques, marquant une étape décisive dans la transition du Royaume vers une mobilité plus durable. Une orientation qui traduit l'évolution des priorités du secteur automobile marocain, désormais appelé à conjuguer ambition industrielle et exigence environnementale. Organisé par l'Association des importateurs de véhicules au Maroc (AIVAM), l'événement se tiendra à l'Espace AUDA, Quartier Anfa Park. Sur plus de 3 500 m<sup>2</sup>, les visiteurs – près de 50 000 attendus – pourront découvrir pas moins de 70 modèles électrifiés présentés par 31 marques. Les grands constructeurs côtoieront de nouveaux entrants, venus bousculer les codes d'un marché encore en construction.

## ● Sept nouvelles marques chinoises

Parmi les temps forts, le salon accueillera le lancement officiel de sept nouvelles marques chinoises au Maroc : Deepal, Jac, Jetour, Leapmotor, Lynk&Co, Smart

et Xpeng. Leur arrivée confirme la stratégie offensive des constructeurs asiatiques, qui entendent capitaliser sur la compétitivité prix, l'intégration rapide des dernières technologies embarquées et leur avance en matière d'électrification. Ces marques ne viennent pas uniquement garnir les catalogues : elles ambitionnent de se tailler une place durable dans un marché où les consommateurs cherchent des alternatives crédibles aux modèles européens et japonais. Avec ces nouveaux acteurs, l'offre marocaine gagne en diversité, mais aussi en accessibilité, élargis-

sant le spectre des choix disponibles – du SUV familial à la citadine compacte – et donnant un signal fort : l'électrique n'est plus réservé à une élite, mais commence à se démocratiser.

## ● Plus qu'une exposition, une expérience

L'Auto Expo ne se limitera pas à l'exposition statique de véhicules. Les visiteurs auront accès à des espaces interactifs mettant en avant l'innovation embarquée (connectivité, autonomie, intelligence artificielle), ainsi qu'aux initiatives des exposants en matière de mobilité verte et d'énergies propres. L'objectif est clair : convaincre un public encore hésitant que l'électrique n'est plus une promesse lointaine, mais une réalité tangible.

Au-delà de la vitrine technologique, le salon se veut un moment charnière pour le marché marocain. Alors que les ventes de véhicules électrifiés progressent timidement, l'événement offre aux marques une plateforme unique pour séduire particuliers et entreprises, et aux pouvoirs publics l'occasion d'afficher leur soutien à la transition énergétique. Entre démonstrations, essais et débats, Casablanca devient pour dix jours le laboratoire grandeur nature de la mobilité de demain.



# RELEVEZ TOUS LES DÉFIS



JEEP® AVENGER  -HYBRID

À PARTIR DE

**268 000<sup>Dh</sup>**

**Jeep**

THERE'S ONLY ONE

**BORNES DE RECHARGE**

# Le chaînon manquant de la révolution électrique

**Si les voitures électriques séduisent de plus en plus, leur essor se heurte encore à une infrastructure de recharge limitée et inégale.** Entre initiatives privées dispersées et absence de stratégie nationale, le Maroc peine à bâtir un réseau à la hauteur de ses ambitions.



**L**es vitrines automobiles regorgent de modèles dernier cri, les publicités vantent l'autonomie des batteries et les chiffres confirment l'engouement : plus de 2 400 voitures 100 % électriques ont été immatriculées au premier semestre 2025. Mais dès que l'on quitte le showroom pour la route, le constat est clair : sans bornes de recharge, la révolution reste inachevée. Selon les estimations des professionnels, le royaume ne compte qu'un peu plus de 600 bornes publiques, concentrées à Casablanca, Rabat, Marrakech, Tanger et Agadir. Ailleurs, c'est le vide. Les trajets interurbains deviennent un casse-tête, les zones rurales des impasses, et même le réseau autoroutier ne dispose que d'une cinquantaine de bornes. À cinq ans du Mon-

dial 2030, difficile d'imaginer accueillir des flottes de visiteurs étrangers habitués à des infrastructures denses et fiables. Le problème n'est pas seulement quantitatif, mais aussi qualitatif. La majorité des équipements plafonne à 22 kW, soit plusieurs heures pour une recharge complète. Les bornes rapides (50 kW) restent rares, et les ultra-rapides (150 à 350 kW) quasi absentes. Dans ces conditions, la voiture électrique demeure confinée à un usage urbain ou à de courts trajets, loin de l'idéal de liberté promis par la mobilité verte.

## ● Un secteur en attente de cadre

Ces limites révèlent un problème structurel : l'absence de stratégie nationale claire. Ni standard technique, ni plan coordonné,

ni incitations financières. Résultat, ce sont aujourd'hui des acteurs privés — concessionnaires, hôteliers, groupes pétroliers comme Afriquia ou TotalEnergies, mais aussi opérateurs spécialisés comme Kilo-watteure — qui installent leurs propres bornes, chacun avec son application, sa carte et ses tarifs. Un puzzle fragmenté qui complique l'expérience des usagers, mais traduit aussi la volonté d'occuper le terrain en attendant un cadre commun.

Les projets, eux, ne manquent pas. ADM prévoit d'équiper progressivement ses axes d'autoroutes. Le groupe Ratibecom annonce 1 000 bornes rapides, soit près de 2 000 points de recharge, dans tout le pays d'ici cinq ans. Plusieurs promoteurs immobiliers intègrent désormais des bornes dans leurs complexes, et des stations apparaissent aussi dans des zones touristiques. Si beaucoup restent encore au stade d'annonces, la pression de la demande et l'échéance du Mondial 2030 devraient accélérer leur concrétisation.

La voiture électrique incarne l'avenir. Et si les bornes restent aujourd'hui le maillon faible, elles sont aussi le champ d'opportunité le plus prometteur. À condition de transformer ce maillage épars en un réseau dense, rapide et interopérable, la mobilité verte pourrait bien devenir l'une des vitrines de la transition énergétique marocaine.

# DACIA BIGSTER



maintenant disponible en hybrid 155  
boîte automatique



**DRISS FEDOUL**

# Au volant de la transition vers une mobilité durable

**Le marché marocain du green accélère sa mutation. Wafasalaf entend jouer un rôle clé en démocratisant l'accès au financement, soutenant la transition vers une mobilité durable.**

**P**résident du Directoire de Wafasalaf depuis 2023, Driss Fedoul incarne une nouvelle génération de dirigeants alliant vision stratégique et engagement durable. Diplômé de l'ISCAE, il a rejoint Wafasalaf en 2001 et en a exploré tous les métiers – commercial, risque, marketing, stratégie – avant d'en prendre la direction. Convaincu que le crédit doit être un levier d'utilité sociale et économique, il oriente ses priorités vers la transition énergétique, le financement vert et l'économie circulaire, dans le respect des valeurs de rigueur et d'éthique.

**Le marché marocain du GREEN est en croissance. Quelles opportunités ouvre-t-il pour un acteur de financement Automobile comme Wafasalaf ?**

Si l'on élargit la perspective au marché européen, on observe une accélération spectaculaire : en 2024 le marché européen en pleine maturité, enregistre 20% de son parc automobile en électrique. Comparé à cette dynamique, la progression du Maroc est tout aussi remarquable : à fin juin



2025, la part de la mobilité verte avoisine les 10% se rapprochant de la barre des 10 000 unités écoulées. Le paysage automobile marocain subit une transformation profonde : nous sommes passés de 3 marques avec 5 modèles en 2021 à 18 marques et 40 modèles aujourd'hui.

Pour Wafasalaf, ces mutations ne sont pas seulement des chiffres : elles représentent des opportunités concrètes. Elles nous permettent d'abord d'élargir notre offre en l'alignant davantage avec notre stratégie d'Entreprise à Engagements, positionnant au même degré d'importance les intérêts économiques que sociétaux, où les thématiques environnementales occupent une place centrale. Elles nous donnent également l'opportunité de toucher des clients sensibles au développement durable, qui souhaitent rouler et consommer différemment. Je crois fermement que l'essor du green est une transformation structurelle. Wafasalaf a son rôle à jouer en démocratisant l'accès aux véhicules propres et en contribuant à rendre la mobilité durable accessible au plus grand nombre de clients.

**Quelles solutions proposez-vous pour accompagner l'achat de véhicules électriques et hybrides, face au coût d'acquisition élevé ?**

Depuis près de 40 ans, nous accompagnons les Marocains dans le financement de leurs projets automobiles. Cette expérience nous



apporte une connaissance fine des comportements d'achat, que nous mettons aujourd'hui au service de la mobilité durable, à travers les produits innovants disponibles chez l'ensemble de nos partenaires.

Concrètement, Wafasalaf a développé un arsenal d'offres pensées pour réduire la barrière du prix et rendre l'élec-

trique et l'hybride accessibles au plus grand nombre. Il est vrai que l'un des principaux freins reste le prix : un véhicule électrique ou hybride peut coûter 20 à 30% plus cher qu'un équivalent thermique. Notre rôle, en tant qu'organisme de financement, est précisément d'effacer cet écart perçu et c'est sur ce point que Wafasalaf innove.

Nous avons développé des produits spécifiques comme le « Salaf Ecolo » ou le « Wafazen », qui apportent des avantages concrets :

- Des offres préférentielles sur les formules de crédit ;
- De la flexibilité au niveau des caractéristiques ;
- De l'accessibilité grâce à la formule « Wafazen » qui propose des mensualités réduites jusqu'à -25 % par rapport à un financement classique. Cette formule innovante permet au client de renouveler ou d'upgrader son véhicule grâce à des options intégrant des mécanismes de reprise, le soulageant ainsi des contraintes de revente et d'achat. « Wafazen » est ainsi pensée comme une expérience de mobilité complète pour le consommateur par des options d'entretien et de services à forte valeur ajoutée.

### Quelle part de votre portefeuille automobile pourrait représenter la mobilité verte en 2030 ?

Si l'on regarde les projections internationales, la part des ventes mondiales de voitures neuves représentées par les véhicules électriques et hybrides rechargeables devrait dépasser les 25%. Au Maroc, le potentiel est immense et l'enjeu de démocratisation également : notre pays ambitionne à devenir un hub stratégique pour la production et l'exportation de véhicules électriques à horizon 2030. Cette dynamique orientée vers l'international est également accompagnée d'incentives à l'échelle nationale. Notre pays investit fortement dans le déploiement d'infrastructures de recharge et dans le cadre fiscal qui évolue constamment. Grâce à ces mesures, le Maroc réduit les freins et crée une dynamique positive.

Chez Wafasalaf, nous nous inscrivons dans cette perspective. Notre portefeuille automobile intégrera une proportion croissante de véhicules hybrides et électriques. Nous avons engagé plusieurs actions pour jouer un rôle de promoteur de l'économie verte. Notre ambition est d'accompagner l'évolution naturelle de ce marché en étant l'acteur de référence dans son financement. A ce titre, nous avons lancé des offres conjointes avec nos partenaires automobiles, mettant en avant des avantages exclusifs. Et pour chaque nouvel entrant sur l'électrique, nous sommes prêts à co-construire des solutions adaptées. Ce travail collaboratif crée un cercle vertueux : il profite au client, aux marques et à la société qui avance vers une mobilité durable.

### Comment accompagnez-vous vos clients dans la compréhension des avantages financiers de l'électrique ?

Au-delà du financement, notre mission est aussi d'être « dima maak » dans l'accompagnement et la transparence. Nous avons en effet un devoir de pédagogie envers nos concitoyens. Nous avons, à l'occasion de cette première édition du Salon du Véhicule électrique et hybride, développé des contenus pédagogiques sur nos réseaux sociaux afin de répondre aux interrogations qui peuvent être posées. Nos équipes sont également mobilisées lors de ce salon pour répondre aux questions des visiteurs, dans la transparence, la réactivité et la disponibilité : un client bien informé prend une meilleure décision, et c'est ce qui nourrit la confiance.

FOIRE AUX IDÉES REÇUES

# L'électrique au banc d'essai

**Autonomie limitée, incendies spectaculaires, batteries qui meurent vite...** Les voitures électriques traînent encore une série de clichés bien ancrés. Mais qu'en est-il réellement ?

**D**epuis leur percée sur les routes marocaines et internationales, les véhicules électriques suscitent autant d'enthousiasme que de méfiance. Alimentée par les réseaux sociaux ou les discussions de comptoir, une multitude d'idées reçues brouille la perception du public. Or, chiffres et études montrent une réalité bien plus nuancée.

● **"L'autonomie est trop faible"**

C'est sans doute le reproche le plus répandu. Pourtant, l'autonomie moyenne des modèles lancés en 2025 dépasse largement les 350 kilomètres, avec certains véhicules franchissant la barre des 500 km en conditions réelles. Pour un usage urbain ou périurbain, cette capacité couvre déjà les besoins quotidiens de la majorité des conducteurs. L'amélioration des batteries et le déploiement progressif de bornes rapides rendent les trajets longue distance de plus en plus accessibles.

● **"Les voitures électriques prennent feu facilement"**

Les vidéos virales d'incendies frappent les esprits. Mais les données officielles montrent une autre réalité. Selon le Conseil national de la sécurité des transports américain (NTSB), on compte en

moyenne 25 incendies pour 100 000 véhicules électriques vendus, contre plus de 1 500 pour les voitures à essence et près de 3 500 pour les hybrides.

● **"La batterie ne dure que quelques années"**

Autre inquiétude majeure : la longévité des batteries. Or, les données réelles montrent qu'elles tiennent bien plus longtemps qu'on ne le croit. Selon Geotab, une plateforme nord-américaine qui analyse la santé des batteries de milliers de VE, la dégradation moyenne est de 1,8 % par an, ce qui signifie qu'une batterie conserve encore environ 80 à 90 % de sa capacité après 8 à 10 ans d'utilisation. L'initiative britannique Electric Car

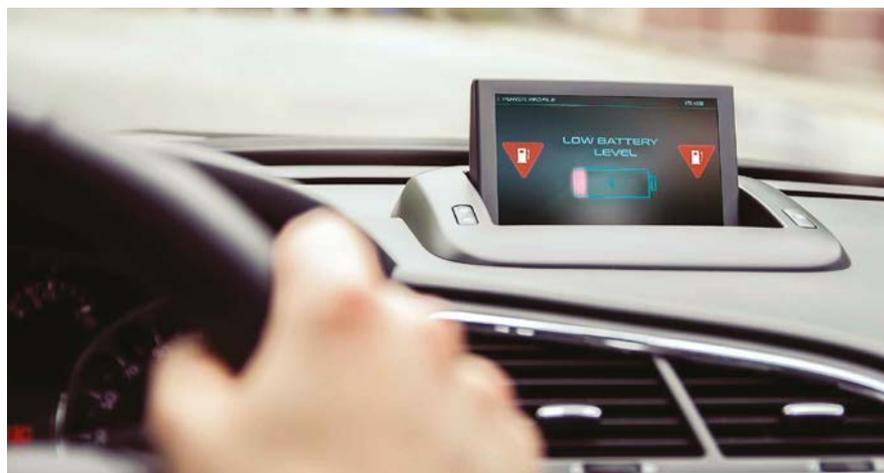
Scheme arrive aux mêmes conclusions et estime que la durée de vie réelle d'une batterie pourrait atteindre 15 à 20 ans.

● **"L'électrique, c'est pire pour l'environnement"**

Il est vrai que la production d'une batterie génère une empreinte carbone initiale plus élevée. Mais sur l'ensemble du cycle de vie, l'électrique creuse l'écart. Une étude publiée en juillet 2025 par Conseil international pour un transport propre (ICCT), un organisme de recherche indépendant basé aux États-Unis, montre que dans l'Union européenne, les voitures électriques émettent en moyenne 73 % de gaz à effet de serre en moins que les modèles à essence comparables. Et ce chiffre grimperait à 78 % si elles étaient alimentées uniquement par des énergies renouvelables.

● **"La recharge prend trop de temps"**

L'image d'une voiture bloquée des heures à la borne reste tenace. En réalité, la plupart des recharges se font à domicile, la nuit, sans contrainte pour l'utilisateur. Quant aux bornes rapides, elles permettent aujourd'hui de regagner 80 % d'autonomie en une trentaine de minutes. Le temps d'un café, et le véhicule est prêt à reprendre la route.



## EVPLUG

# LA STARTUP QUI VEUT BRANCHER LE MAROC SUR L'ÉLECTRIQUE

**Simplifier la recharge et accompagner ses clients de bout en bout : c'est le pari d'EVplug sur le marché de la mobilité verte au Maroc.** Portée par l'entrepreneur Walid Ansrah, la startup propose une solution intégrée — de l'étude technique à la maintenance — et lance une application inédite pour centraliser tous les services liés à l'automobile.

**A**u Maroc, l'avenir de la voiture électrique ne dépend pas seulement des importateurs et des showrooms. Sans bornes de recharge accessibles, fiables et simples à utiliser, la transition restera incomplète. C'est sur ce maillon stratégique qu'EVplug a choisi de se positionner depuis 2021. Derrière cette startup, on retrouve Walid Ansrah, ingénieur diplômé de l'INPT, qui a fait ses armes dans l'informatique, les télécoms et le conseil international avant de revenir au pays avec une conviction : bâtir une solution locale, capable d'accompagner la montée en puissance de l'électromobilité.

## Une offre intégrée qui séduit déjà de grands acteurs

EVplug se présente comme un intégrateur de solutions complètes : étude électrotechnique, fourniture de bornes certifiées AC et DC, installation clé en main, supervision et maintenance. Sa valeur ajoutée réside dans une plateforme développée par des ingénieurs ma-



rocaïns, qui permet de piloter un parc de bornes, de contrôler l'accès, de suivre en temps réel et de facturer automatiquement les sessions. Une approche qui transforme la borne en service et non en simple équipement.

Ce modèle a déjà convaincu plusieurs partenaires de premier plan : Hilton, Fairmont, la CDGAfrique, Holmarcom ainsi que des réseaux indépendants de stations-service. Pour les hôteliers, les opérateurs ou les promoteurs, EVplug offre la garantie d'un

interlocuteur unique, capable de livrer une infrastructure opérationnelle et monétisable.

## Une vision tournée vers l'avenir

Mais l'ambition de la startup ne s'arrête pas à l'infrastructure. EVplug veut éviter au Maroc les travers de l'Europe, où chaque opérateur impose sa propre application. Sa feuille de route est claire : construire une expérience interopérable et unifiée, qui permettra d'accéder à l'ensemble des réseaux via une seule carte ou application.

Demain, cette plateforme pourrait aller encore plus loin en intégrant un véritable "budget auto" digitalisé. Recharge, Jawaz, assurance, pneus, entretien : tous les services liés à la voiture seraient regroupés dans une seule interface. Pour concrétiser ce projet, EVplug s'appuie sur un partenariat avec Chari, fintech marocaine disposant d'une licence d'établissement de paiement, afin de développer une application open loop capable de centraliser toutes les transactions liées à l'automobile.

Cette ambition fintech illustre la vision de Walid Ansrah : faire d'EVplug non pas un simple fournisseur d'infrastructure, mais un véritable orchestrateur de la mobilité électrique. Dans un marché qui s'ouvre rapidement — sous la pression des importateurs, de l'arrivée des marques chinoises, EVplug entend s'imposer comme la référence marocaine de la recharge, en alignant innovation locale et standards internationaux.



MOHAMMED ERRAIOUI

# “Le crédit vert deviendra une composante clé du financement automobile”

Entre l'essor de l'hybride, encore plus accessible, et les freins persistants au 100 % électrique, le financement apparaît comme un levier décisif pour accélérer la transition vers une mobilité durable. Le point avec Mohammed Erraioui, directeur général adjoint de Salafin.

## Comment évaluez-vous aujourd'hui la place de l'électrique et de l'hybride sur le marché marocain ?

Le marché marocain connaît une dynamique intéressante autour de l'électrique et de l'hybride, même si ces véhicules représentent encore une part limitée des immatriculations globales. La transition amorcée est portée par l'évolution des comportements des consommateurs – prise de conscience environnementale –, la volonté des pouvoirs publics et l'engagement croissant des constructeurs.

Aujourd'hui, l'hybride, plus accessible, constitue une étape intermédiaire vers une mobilité totalement électrique, tandis que le segment full électrique reste freiné par le prix et l'autonomie perçue. Le futur du secteur dépendra de plusieurs facteurs : progrès technologique, évolution des réglementations et adaptation des habitudes de consommation et de mobilité.

## En tant qu'acteur du financement, quel rôle peut jouer Salafin pour accompagner cette transition et rendre ces véhicules plus accessibles ?

En tant que société de financement et acteur de référence dans le secteur du financement automobile, notre rôle est

essentiel dans le développement et l'adoption des véhicules hybrides et électriques. Chez Salafin, nous nous inscrivons pleinement dans cette dynamique en développant des solutions adaptées et responsables. Notre ambition est de rendre cette mobilité plus accessible au plus grand nombre à travers des solutions et des offres compétitives, flexibles et adaptées, tout en accompagnant nos clients dans leurs choix. Nous considérons qu'il est de notre responsabilité d'agir comme un partenaire de confiance dans cette transition vers une mobilité différente et durable.

## Quelles perspectives voyez-vous à horizon 2030 pour le crédit automobile vert au Maroc ?

D'ici 2030, le marché marocain des véhicules à énergie alternative (VE, hybrides et PHEV) pourrait

atteindre jusqu'à 30 à 40 % des ventes à l'image de ce que nous observons sur les autres marchés (Europe, Amérique et Chine), contre moins de 8 % en 2024. Cette dynamique est soutenue par la diversification des modèles (plus de 40 disponibles), l'arrivée de nouveaux acteurs, la croissance globale du marché auto, des incitations fiscales attractives et le déploiement annoncé de 2 500 bornes de recharge d'ici 2026. Dans ce contexte, le crédit "vert" deviendra une composante clé du financement automobile, appelé à tripler d'ici la fin de la décennie. Chez Salafin, nous anticipons cette transition avec des offres adaptées, convaincus que la mobilité durable représente un levier majeur d'innovation, de responsabilité et de croissance inclusive.



Membre fondateur de Salafin et directeur général adjoint, Mohammed Erraioui a marqué le secteur en lançant la Location avec Option d'Achat (LOA) dès 2000, une première au Maroc. Expert-comptable de formation et ancien consultant chez Coopers & Lybrand, il capitalise près de 30 ans d'expérience dans le crédit à la consommation. Aujourd'hui, il pilote la stratégie commerciale et digitale de Salafin, avec l'ambition de rendre la mobilité durable accessible au plus grand nombre



**BENTLEY**  
CASABLANCA



Luxe. Élégance. Sportivité.  
Extra-Ordinaire.

**Gamme Bentley E-Hybrid.**

**771 chevaux.**

**Le V8 hybride Bentley le plus puissant.**

**Offres exaltantes sur toute la gamme.**

**BENTLEY CASABLANCA**

66, Bd Moulay Slimane, Aïn Sebaâ, Casablanca  
Tel. : 05 22 34 88 17

# GUIDE D'ACHAT 2025

**Silencieuse, économique et moderne, la voiture électrique séduit de plus en plus de Marocains. Mais son adoption reste freinée par le prix, l'autonomie et la faiblesse du réseau de recharge.** Entre prudence et conviction, deux experts livrent les clés pour comprendre ce marché en pleine mutation.

**S**auter le pas de l'électrique n'est plus une question de mode, mais bien une décision d'avenir. Pourtant, au Maroc, beaucoup hésitent encore, partagés entre l'attrait de la conduite silencieuse et les inquiétudes liées au prix, à l'autonomie ou au réseau de recharge. Pour accompagner ce choix, TelQuel a croisé les regards de deux

connaisseurs du marché : Ali Lakrakbi, directeur général de Kilowatt, entreprise spécialisée dans l'installation de bornes, et Mounir Driowya, Regional After Sales General Manager de Toyota au Maroc et en Algérie.

## ● Avant d'acheter : changer de réflexes

Adopter une voiture électrique, c'est d'abord accepter une nouvelle routine. *"Le plus grand défi n'est pas technologique, mais culturel"*, résume Ali Lakrakbi. Finies les visites espacées à la station-service : l'automobiliste doit intégrer la recharge régulière dans son quotidien. En moyenne, une voiture électrique se recharge une fois par semaine en ville, parfois davantage sur les longs trajets. Cette planification reste simple, *"cinq minutes pour organiser son trajet"*, insiste Lakrakbi, mais elle suppose d'accepter une autonomie souvent inférieure à celle des véhicules thermiques. En pratique, 200 km suffisent pour la majorité des déplacements urbains. L'expérience de conduite constitue un atout majeur. Silence, accélérations



franches et confort sans vibrations séduisent les premiers utilisateurs. *"Une fois qu'on a goûté à l'électrique, revenir à une voiture bruyante et gourmande en essence devient difficile"*, poursuit Lakrakbi. L'achat n'est donc pas seulement rationnel : il relève aussi de l'émotion et du plaisir.

## Recharge : idéalement à la maison, mais pas seulement

Installer une borne domestique reste l'option la plus pratique : une nuit suffit pour retrouver sa voiture pleine. Mais ce n'est pas indispensable. De nombreux conducteurs se contentent d'une prise classique, suffisante pour 150 à 200 km en une nuit, ou utilisent les bornes présentes au travail, dans les parkings ou certaines stations-service. *"Ce n'est pas obligatoire d'avoir une borne à domicile, mais cela simplifie la vie"*, rappelle Lakrakbi. Le réseau public se densifie peu à peu. On



compte environ 1 500 bornes AC et moins d'une centaine de bornes rapides, concentrées surtout à Casablanca, Rabat et Marrakech. Ces chiffres restent modestes, mais plusieurs opérateurs accélèrent. Certaines bornes rapides, gratuites, demeurent encore sous-utilisées, preuve que le frein n'est pas uniquement technique mais aussi culturel, insiste Lakrakbi.

Le vrai calcul : coût global sur cinq ans. Le prix d'achat constitue souvent le premier frein. Entre 400 000 et 500 000 dirhams pour la majorité des modèles, l'investissement initial reste lourd. Mais l'équation change lorsque l'on raisonne en coût total d'usage. *“Une électrique consomme environ 20 dirhams pour 100 km, contre 80 à 100 dirhams pour une thermique”*, rappelle Lakrakbi. Sur cinq ans et 100 000 kilomètres, l'écart devient colossal. À cela s'ajoutent des frais d'entretien réduits : pas de courroie de distribution, pas d'embrayage, plaquettes de frein

qui s'usent moins grâce à la régénération. Les constructeurs mettent aussi en avant la durée de vie des batteries, désormais garanties huit ans dans de nombreux modèles. Si leur remplacement reste coûteux, les cas d'usure prématurée sont rares. En pratique, l'économie réalisée sur le carburant et l'entretien compense largement le surcoût initial pour les gros rouleurs. Pour un usage urbain ou périurbain intensif, l'électrique devient rapidement rentable, en particulier lorsque les prix du carburant grimpent.

### **Hybride ou électrique : le débat reste ouvert**

La question divise. Sur le marché marocain, l'hybride séduit de plus en plus et représente déjà près de 10 % des immatriculations. *“L'hybride présente l'avantage des deux mondes, surtout dans un contexte où le réseau de recharge n'est pas encore pleinement développé”*, estime

Mounir Driowya. Pour de nombreux ménages, il s'agit d'une solution rassurante qui permet de réduire la consommation tout en évitant la contrainte de la borne. Lakrakbi, en revanche, reste sceptique vis-à-vis des hybrides rechargeables. À ses yeux, ils cumulent les inconvénients : *“petite autonomie électrique, essence et vidanges à gérer”*. Pour l'entrepreneur autant choisir un modèle 100 % électrique pour l'usage urbain, quitte à conserver un thermique pour les longs trajets, en attendant la mise à niveau de l'infrastructure de recharge, qui devrait s'accélérer face à la demande croissante du marché. Cette divergence illustre néanmoins l'état d'un marché encore en transition, partagé entre prudence et conviction.

### **Après l'achat : un entretien allégé mais spécialisé**

Une fois la voiture acquise, l'entretien se révèle plus simple, mais il exige une expertise spécifique. *“L'entretien reste périodique, mais plus espacé, et surtout concentré sur la batterie et les logiciels embarqués”*, explique Mounir Driowya. Aujourd'hui, seuls les concessionnaires agréés disposent des compétences nécessaires pour intervenir en toute sécurité. Les coûts restent globalement inférieurs à ceux du thermique : vidanges plus espacées, absence de certaines pièces mécaniques et freinage régénératif qui prolonge la durée de vie des plaquettes. Ce que les professionnels appellent le Total Cost of Ownership penche nettement en faveur de l'électrique. Confort, silence et économies s'ajoutent à l'équation, mais l'essor du marché dépendra encore de la densification du réseau de recharge et d'un changement d'habitudes des automobilistes. En définitive, acheter une électrique en 2025 au Maroc n'est pas seulement une décision rationnelle : c'est aussi un pari sur l'avenir. Ceux qui franchissent le pas deviennent souvent les meilleurs ambassadeurs. Pour les autres, l'hybride reste une étape rassurante, en attendant que les infrastructures et les mentalités suivent.



**AUDI**

# Une gamme étendue pour tous les usages

Avec la famille Q8 e-tron en fer de lance, Audi déploie une stratégie double. D'un côté, elle capitalise sur ses modèles 100 % électriques, offrant jusqu'à 570 km d'autonomie. De l'autre, elle maintient une gamme étoffée d'hybrides rechargeables (A6, A8, Q5, Q7, Q8) qui répond aux attentes d'automobilistes attachés à la polyvalence thermique mais prêts à franchir un premier pas vers la mobilité durable.



## AUDI Q8 E-TRON

- **Batterie** : 114 kWh
- **Autonomie** : 571 km (en tout électrique)
- **Recharge** : à partir de 31 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 300 kW quattro (410 ch cumulés)
- **Couple** : 664 Nm
- **Puissance fiscale** : 22 CV
- **Importateur** : Audi Maroc

• **Prix TTC** : entre **900 000 DH** et **1 040 000 DH** selon versions



## AUDI Q8 SPORT- BACK E-TRON

- **Batterie** : 114 kWh
- **Autonomie** : 594 km (en tout électrique)
- **Recharge** : à partir de 31 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 300 kW quattro (410 ch cumulés)
- **Couple** : 664 Nm
- **Puissance fiscale** : 22 CV
- **Importateur** : Audi Maroc

• **Prix TTC** : entre  
**960 000 DH**  
 et **1 100 000 DH**  
 selon versions



## AUDI A6 PHEV (50 TFSI E 299 S-TRONIC QUATTRO HYBRID S)

- **Batterie** : 17,9 kWh (utile 7,4 kWh)
- **Autonomie WLTP** : 69 km (en tout électrique)
- **Recharge** : 2h13 (10 → 80 %)

- **Puissance cumulée** : 299 ch (252 ch thermique + 105 kW électrique)
- **Couple** : 370 Nm
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : Audi Maroc

• **Prix TTC** : à partir de  
**992 000 DH**



## AUDI A8 PHEV (60 TFSI E 462 QUATTRO EXECUTIVE)

- **Batterie** : 17,9 kWh
- **Autonomie WLTP** : 60 km (en tout électrique)
- **Recharge** : 2h30 (10 → 80 %)
- **Puissance cumulée** :

- 462 ch (340 ch thermique + 105 kW électrique)
- **Couple** : 500 Nm
- **Puissance fiscale** : 22 ch
- **Importateur** : Audi Maroc

• **Prix TTC** : à partir de  
**1 849 000 DH**

## AUDI Q5 PHEV (50 TFSI E 299 QUATTRO HYBRID S)

- **Batterie :** 17,9 kWh
- **Autonomie WLTP :** 62 km (en tout électrique)
- **Recharge :** 2h30 (10 → 80 %)

- **Puissance cumulée :** 299 ch (265 ch thermique + 105 kW électrique)
- **Couple :** 370 Nm
- **Puissance fiscale :** 16 CV
- **Importateur :** Audi Maroc

• **Prix TTC :** à partir de  
**869 000 DH**



## AUDI Q5 SPORT- BACK PHEV (50 TFSI E 299 QUATTRO HYBRID S)

- **Batterie :** 17,9 kWh
- **Autonomie WLTP :** 62 km (en tout électrique)
- **Recharge :** 2h30 (10 → 80 %)

- **Puissance cumulée :** 299 ch (265 ch thermique + 105 kW électrique)
- **Couple :** 370 Nm
- **Puissance fiscale :** 16 CV
- **Importateur :** Audi Maroc

• **Prix TTC :** à partir de  
**914 000 DH**



## AUDI Q7 PHEV (55 TFSI E 394 QUATTRO HYBRID S)

- **Batterie :** 25,9 kWh
- **Autonomie WLTP :** 85 km (en tout électrique)
- **Recharge :** 2h30 (10 → 80 %)
- **Puissance cumulée :**

- 394 ch (340 ch thermique + moteur électrique)
- **Couple :** 600 Nm
- **Puissance fiscale :** 22 ch
- **Importateur :** Audi Maroc

• **Prix TTC :** à partir de  
**1 200 000 DH**



## AUDI Q8 PHEV (55 TFSI E 395 QUATTRO HYBRID S)

- **Batterie :** 25,9 kWh
- **Autonomie WLTP :** 85 km (en tout électrique)
- **Recharge :** 2h30 (10 → 80 %)
- **Puissance cumulée :**

- 395 ch (340 ch thermique + moteur électrique)
- **Couple :** 600 Nm
- **Puissance fiscale :** 22 ch
- **Importateur :** Audi Maroc

• **Prix TTC :** à partir de  
**1 280 000 DH**





PARCE QUE  
LA MOBILITÉ ÉVOLUE, NOTRE  
ACCOMPAGNEMENT AUSSI !



Rendez-vous du 18 au 28 septembre 2025  
au Salon du véhicule hybride et électrique 2025

Wafasalaf, partenaire de votre mobilité  
électrique durablement...

[www.wafasalaf.ma](http://www.wafasalaf.ma) | wafasalaf      | Infoline: 05 22 54 51 51

وفاسلاف  
Wafasalaf  
ديمامعك



**BMW**

# Entre luxe et électrification

Berlines, SUV et modèles sportifs : BMW déploie au Maroc une offre électrifiée complète, mêlant 100 % électrique et hybrides rechargeables. Avec l'i5, l'i7 et l'iX, la marque bavaroise illustre son savoir-faire en matière d'autonomie et de performance zéro émission. En parallèle, les Série 5, 7, X5 et XM hybrides rechargeables proposent une alternative conciliant puissance thermique et mobilité électrique au quotidien.

## BMW i5

- **Batterie** : 81,2 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 582 km
- **Recharge** : environ 30 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 250 kW (340 ch)
- **Couple** : 430 Nm
- **Puissance fiscale** : 12 CV
- **Importateur** : SMEIA - BMW Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **870 000 DH**





## BMW i7

- **Batterie** : 101,7 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 625 km
- **Recharge** : environ 34 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 400 kW (544 ch)

- **Couple** : 745 Nm
- **Puissance fiscale** : 19 CV
- **Importateur** : SMEIA – BMW Maroc

• **Prix TTC** : à partir de  
**1 575 000 DH**



## BMW iX

- **Batterie** : 105,2 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 630 km
- **Recharge** : environ 35 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 385 kW (523 ch)

- **Couple** : 765 Nm
- **Puissance fiscale** : 21 CV
- **Importateur** : SMEIA – BMW Maroc

• **Prix TTC** : à partir de  
**1 290 000 DH**

## BMW SÉRIE 7 PHEV

- **Motorisation** : 3.0 Hybride Essence
- **Puissance cumulée** : 490 ch
- **Couple** : 700 Nm
- **Autonomie électrique** : jusqu'à 87 km
- **Recharge** : environ 3h30 (10 → 80 %)
- **Puissance fiscale** : 17 CV
- **Importateur** : SMEIA – BMW Maroc

• **Prix TTC** : à partir de  
**1 750 000 DH**





▲  
**BMW X5 PHEV**

- **Motorisation :**  
3.0 Hybride Essence
- **Puissance cumulée :**  
489 ch
- **Couple :** 700 Nm
- **Autonomie électrique :**  
jusqu'à 110 km

- **Recharge :**  
environ 4h (10 → 80 %)
  - **Puissance fiscale :** 17 CV
  - **Importateur :**  
SMEIA – BMW Maroc
- 
- **Prix TTC :** à partir de  
**946 000 DH**



▲  
**BMW XM 50E PHEV**

- **Motorisation :** V6
- **Puissance cumulée :**  
476 ch
- **Couple :** 700 Nm
- **Autonomie électrique :**  
jusqu'à 88 km
- **Recharge :**  
environ 4h15 (10 → 80 %)

- **Puissance fiscale :** 25 CV
  - **Importateur :**  
SMEIA – BMW Maroc
- 
- **Prix TTC :** à partir de  
**1 652 000 DH**



▲  
**BMW SÉRIE 5 PHEV (530E)**

- **Motorisation :**  
2.0 Hybride Essence
- **Puissance cumulée :**  
299 ch
- **Couple :** 450 Nm
- **Autonomie électrique :**  
jusqu'à 103 km

- **Recharge :**  
3h25 (10 → 80 %)
  - **Puissance fiscale :** 11 CV
  - **Importateur :**  
SMEIA – BMW Maroc
- 
- **Prix TTC :** à partir de  
**683 000 DH**



▲  
**BMW SÉRIE 5 PHEV (550E XDRIVE)**

- **Motorisation :**  
3.0 Hybride Essence
- **Puissance cumulée :**  
313 ch
- **Couple :** 520 Nm
- **Autonomie électrique :**  
jusqu'à 90 km

- **Recharge :**  
environ 3h40 (10 → 80 %)
  - **Puissance fiscale :** 17 CV
  - **Importateur :**  
SMEIA – BMW Maroc
- 
- **Prix TTC :** à partir de  
**884 000 DH**



منكم ولأجلكم



التعويض في الحين  
أوطو كاش



مجموعة من الكراجات  
المعتمدة



خدمات الإنقاذ  
24h/7j



أثمنة جد مناسبة

# العائلة لي كتجمعنا

**BYD**

# Sept modèles pour bousculer le marché marocain

Arrivée récemment au Maroc via Auto Nejma, la marque chinoise BYD déploie déjà une gamme impressionnante de véhicules électrifiés. Six modèles 100 % électriques – de la citadine Seagull au grand SUV Tang, en passant par la berline Seal et l'utilitaire T3 – côtoient un hybride rechargeable, le Seal U. Une stratégie offensive qui contraste avec la prudence de ses rivaux européens, et qui traduit l'ambition de BYD de démocratiser l'électrique sur tous les segments, du plus accessible au plus premium, tout en testant la réceptivité d'un marché en pleine mutation.



## BYD HAN

- **Batterie** : 86,4 kWh
- **Autonomie WLTP** : 400 km (en tout électrique)
- **Recharge** : DC (10 à 80 %) – durée non précisée
- **Puissance moteur** : 380 kW (516 ch cumulés)
- **Couple** : 700 Nm
- **Puissance fiscale** : 17 CV
- **Importateur** : Auto Nejma (BYD Maroc)

• **Prix TTC** : à partir de **659 900 DH**





## BYD SEAL

- **Batterie :** 82 kWh
- **Autonomie WLTP :** 570 km (version 230 kW Design) / 520 km (version 390 kW AWD Sport)
- **Recharge :** DC (10 à 80 %) en 26 min
- **Puissance moteur :** 230 kW (313 ch) ou 390 kW (530 ch) selon version
- **Couple :** 360 Nm

- **Puissance fiscale :** 11 CV (Design) / 17 CV (AWD Sport)
- **Importateur :** Auto Nejma (BYD Maroc)

• **Prix TTC :**  
**469 900 DH**  
 (230 kW Design)

**529 900 DH**  
 (390 kW AWD Sport)



## BYD ATTO 3

- **Batterie :** 60,5 kWh
- **Autonomie WLTP :** 420 km (en tout électrique)
- **Recharge :** DC (10 à 80 %)
- **Puissance moteur :** 150 kW (204 ch)
- **Couple :** 310 Nm
- **Puissance fiscale :** 9 CV
- **Importateur :** Auto Nejma (BYD Maroc)

• **Prix TTC :**  
**339 000 DH**  
 (Comfort)

**369 000 DH**  
 (Design)



## BYD TANG

- **Batterie :** 85,5 kWh
- **Autonomie WLTP :** 521 km (en tout électrique)
- **Recharge :** DC (10 à 80 %) – durée non précisée
- **Puissance moteur :** 380 kW (516 ch cumulés)
- **Couple :** 680 Nm
- **Puissance fiscale :** 17 CV
- **Importateur :** Auto Nejma (BYD Maroc)

• **Prix TTC :**  
**739 000 DH**  
 (version Flagship)



## BYD SEAGULL

- **Batterie** : 38,88 kWh (Blade Battery)
- **Autonomie WLTP** : 300 km (mixte) / 445 km (urbain)
- **Recharge** : DC 30-80 % en 30 min
- **Puissance moteur** : 50 kW (75 ch)
- **Couple** : 135 Nm
- **Puissance fiscale** : 7 CV
- **Importateur** : Auto Nejma (BYD Maroc)

• **Prix TTC** : à partir de  
**199 900 DH**



## BYD T3

- **Batterie** : 44,9 kWh
- **Autonomie WLTP** : 280/320 km
- **Recharge** : DC (10 à 80 %) en 30 min
- **Puissance moteur** : 100 kW (136 ch)
- **Couple** : 210 Nm

- **Puissance fiscale** : -
- **Importateur** : Auto Nejma (BYD Maroc)

• **Prix TTC** :  
**299 000 DH**  
(utilitaire)



## BYD SEAL U PHEV (HYBRIDE RECHARGEABLE)

- **Batterie** : généralement 18,3 kWh
- **Autonomie WLTP** : environ 80 km en mode électrique
- **Recharge** : AC 7 kW (0 à 100 % ~2h30) / DC 18 kW (10 à 80 % ~35 min)

- **Puissance moteur** : 217 ch
- **Couple** : 300 Nm
- **Puissance fiscale** : 9 ch
- **Importateur** : Auto Nejma (BYD Maroc)

• **Prix TTC** : à partir de  
**359 900 DH**

# BYD

# N°1 NEV LEADER

## MONDIAL & MAROCAIN

DES VENTES DE VÉHICULES À NOUVELLES ÉNERGIES



**Auto Nejma**

☎ 0801 010 010

[www.byd-maroc.com](http://www.byd-maroc.com)

**6 ANS**  
GARANTIE  
VÉHICULE  
OU 150.000KM

**8 ANS**  
GARANTIE  
BATTERIE  
OU 150.000KM

**CHERY**

# L'électrique et l'hybride à portée de budget

Le constructeur chinois diversifie son offre sur le marché marocain avec deux modèles deux SUV hybrides rechargeables, les Tiggo 7 Pro et Tiggo 8 Pro. Objectif : rendre l'électromobilité plus accessible grâce à des tarifs agressifs, tout en proposant des autonomies électriques suffisantes pour un usage quotidien, que ce soit en milieu urbain ou périurbain.



## CHERY TIGGO 7 PRO PHEV

- **Motorisation** : 1.5 GDI Hybride rechargeable
- **Puissance cumulée** : 346 ch
- **Couple** : 545 Nm
- **Batterie** : 18,3 kWh
- **Autonomie électrique** : jusqu'à 93 km
- **Recharge** : 20 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : Chery Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **309 000 DH**



## CHERY TIGGO 8 PRO PHEV

- **Motorisation** : 1.5 GDI Hybride rechargeable
- **Puissance cumulée** : 346 ch
- **Couple** : 545 Nm
- **Batterie** : 18,3 kWh

- **Autonomie électrique** : jusqu'à 93 km
- **Recharge** : 20 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : Chery Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **992 000 DH**

# NOUVEAU FORD TERRITORY

Explorez de nouveaux territoires



3 years Warranty / 100 000 Km



FORD Protect

*Ford*

[www.ford.ma](http://www.ford.ma)

**DEEPAL**

# Deux SUV pour franchir le pas de l'électrique

Avec les SUV S05 et S07, la marque chinoise fait son entrée sur le marché marocain en misant sur le prolongateur d'autonomie. Deux modèles aux prestations technologiques élevées, capables d'offrir jusqu'à 195 km en tout électrique et plus de 1 000 km combinés, pour lever les freins liés à l'autonomie.



▲  
**DEEPAL S05**  
(HYBRIDE RECHARGEABLE À AUTONOMIE ÉLEVÉE)

- **Batterie :** 27,28 kWh (Li-ion CATL)
- **Autonomie WLTP :** jusqu'à 195 km
- **Recharge :** AC ~5,5h / DC ~20 min (10-80 %)
- **Puissance moteur :** 217 ch (160 kW)

- **Couple :** 320 Nm
- **Puissance fiscale :** 9 CV
- **Importateur :** Changan Maroc

• **Prix TTC :**  
**369 900 DH**  
(339 900 MAD en offre spéciale Salon)

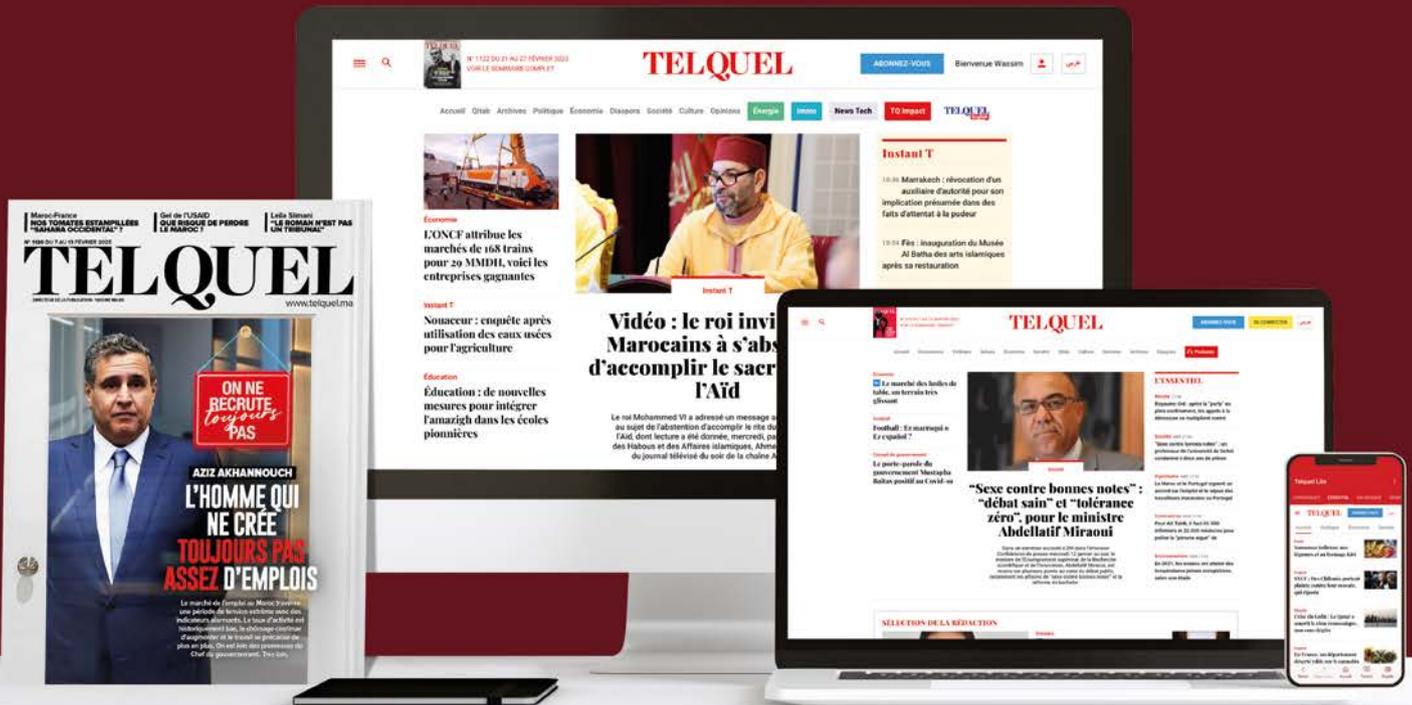
▲  
**DEEPAL S07**  
(HYBRIDE RECHARGEABLE À AUTONOMIE ÉLEVÉE)

- **Batterie :** 31,73 kWh (Li-ion CATL)
- **Autonomie WLTP :** jusqu'à 160 km
- **Recharge :** AC ~5h / DC <30 min (10-80 %)
- **Puissance moteur :** 238 ch (175 kW)

- **Couple :** 320 Nm
- **Puissance fiscale :** 8 CV
- **Importateur :** Changan Maroc

• **Prix TTC :**  
**409 900 DH**  
(369 900 MAD en offre spéciale Salon)

# ABONNEZ-VOUS POUR UNE INFORMATION FIABLE ET CRÉDIBLE



## JE M'ABONNE À TELQUEL

Sur [telquel.ma/abo](http://telquel.ma/abo) ou en remplissant le coupon ci-dessous



**1 AN**  
à la Formule intégrale  
(papier + digital) pour  
**799 DH**

**1 AN**  
à la Formule  
digitale pour  
**599 DH**

**1 AN**  
à la Formule digitale  
étudiant pour  
**349 DH\***

Mme  M.

Nom et prénom : .....

Adresse de livraison : .....

.....

Code Postal : [ ] [ ] [ ] [ ] [ ] Ville : .....

Tél. (facultatif) : .....

Email : .....

\* Une attestation de l'établissement d'enseignement est à joindre obligatoirement à ce coupon)

Pour plus d'informations, vous pouvez nous contacter :

✉ Par email sur : [abo@telquel.ma](mailto:abo@telquel.ma)

☎ Par téléphone ou WhatsApp au : 06 67 359 335

Ci-joint mon règlement à l'ordre de  
TELQUEL DIGITAL par :

Chèque bancaire<sup>(1)</sup>

Espèces<sup>(2)</sup>

Virement<sup>(3)</sup>

(1) Chèque libellé à l'ordre de Telquel Digital, barré et non endossable, à déposer directement dans nos locaux au 34 rue Charam Achaykh 5ème étage Quartier Palmier, Casablanca. Pour la collecte à votre domicile ou dans vos bureaux, nous contacter au 06 67 359 335. (Casablanca et Rabat uniquement).

(2) À déposer directement dans nos locaux au 34 rue Charam Achaykh 5ème étage Quartier Palmier, Casablanca. Pour la collecte à votre domicile ou dans vos bureaux, nous contacter au 06 67 359 335. (Partout au Maroc).

(3) Virement à l'ordre de Telquel Digital / RIB : 011 780 0000 14 210 00 61112 64 / CODE SWIFT : BMCE MAMC / IBAN : MA64.

**FIAT**

# De la micro-citadine à l'icône électrique

Avec la Topolino et la 600e La Prima, Fiat décline deux visions de l'électromobilité. La première, urbaine et accessible, propose une solution pratique pour les trajets du quotidien. La seconde, plus ambitieuse, associe design iconique, confort technologique et 591 km d'autonomie urbaine.

## FIAT TOPOLINO

- **Batterie :** 5,4 kWh (lithium-ion)
- **Autonomie WLTP :** 75 km (certifié WMTC)
- **Recharge :** 3,5 h (0-80 %) / 4 h (0-100 %)
- **Puissance moteur :** 8,2 ch (6 kW)
- **Couple à la roue :** 660 Nm
- **Puissance fiscale :** 2 CV
- **Importateur :** Auto Hall

• **Prix TTC :**  
**99 000 DH**



## FIAT 600E LA PRIMA

- **Batterie :** 54 kWh (lithium-ion, 400 V)
- **Autonomie WLTP :** 406 km (cycle mixte) / 591 km (urbain)
- **Recharge :** AC 11 kW : 5h45 (0-100 %) / DC 100 kW : 27 min (20-80 %)

- **Puissance moteur :** 156 ch (115 kW)
- **Couple :** 260 Nm
- **Puissance fiscale :** 9 CV
- **Importateur :** Auto Hall

• **Prix TTC :** à partir de  
**488 900 DH**



# 0 ÉMISSION ET 100% PERFORMANCE ? COMPTEZ SUR TRIS !



PROUDLY MADE  
IN MOROCCO



CAPACITÉ  
DE 500 KG



AUTONOMIE  
DE 90 KM



TEMPS DE  
CHARGE RAPIDE

**FIAT**  
PROFESSIONAL

**GWM**

# Les deux visages de l'électrification GWM

Avec l'ORA 03, sa première citadine 100 % électrique, et le WEY 05, un SUV hybride rechargeable haut de gamme, Great Wall Motors fait son entrée sur le marché marocain de l'électromobilité. Le constructeur chinois affiche une stratégie double : offrir un modèle compact et accessible pour la ville, tout en ciblant une clientèle premium avec un SUV puissant doté d'une autonomie électrique remarquable. Une combinaison qui positionne GWM comme un acteur polyvalent, capable de répondre à la diversité des attentes locales à l'avenir.



100%  
electric

## ▲ GWM ORA 03

- **Batterie** : 63 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 420 km
- **Recharge** : environ 45 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)

- **Puissance moteur** : 126 kW (171 ch)
- **Couple** : 250 Nm
- **Puissance fiscale** : 9 CV
- **Importateur** : GWM Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **319 900 DH**



## ▲ GWM WEY 05 PHEV

- **Batterie** : 2.0 Turbo Hybride rechargeable
- **Puissance cumulée** : 469 ch
- **Couple** : 320 Nm
- **Batterie** : 39,6 kWh

- **Autonomie électrique** : jusqu'à 146 km
- **Recharge** : 53 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : GWM Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **569 000 DH**

# SAY HI TO HYBRID



**NOUVELLE FIAT 600, UPGRADE TO HYBRID.**  
**À partir de 2267dh\* par mois, crédit gratuit.**

**FIAT**

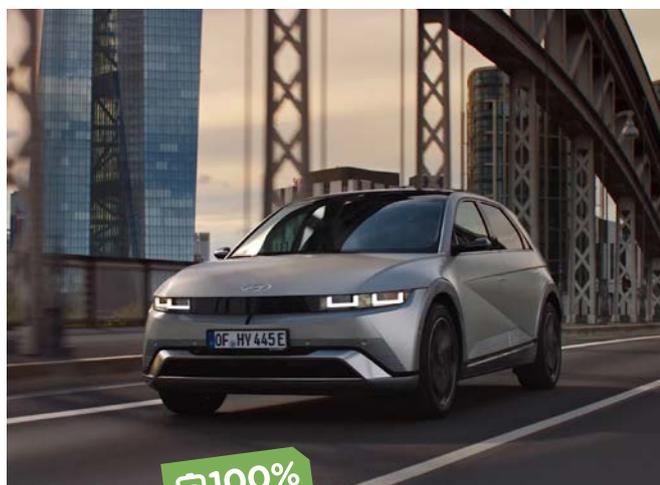
\*Offre de crédit gratuit pour la FIAT 600 Hybrid en version STYLE, d'un montant de 267530 dh (hors peinture métallisée et hors frais d'immatriculation) avec un remboursement mensuel de 2267 dh hors assurance, et un apport de 133 765 dh sur une durée de 59 mois. Frais de dossier gratuits. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par l'organisme de crédit. Les conditions complètes de l'offre sont disponibles en concession.

[www.fiat.ma](http://www.fiat.ma)

## HYUNDAI

# L'audace du design et de l'autonomie à l'ère électrique

Avec les Ioniq 5 et Ioniq 6, Hyundai se fraie un chemin parmi les acteurs les plus innovants du marché marocain de l'électrique. Design futuriste, intérieurs spacieux et technologies de pointe se conjuguent à des autonomies parmi les meilleures de leur catégorie – jusqu'à plus de 600 km pour l'Ioniq 6. Le constructeur coréen entend ainsi rivaliser avec les références premium en offrant une alternative crédible, à la croisée de la performance et de l'efficacité énergétique.



### ▲ HYUNDAI IONIQ 5

- **Batterie :** 70 kWh
- **Autonomie WLTP :** jusqu'à 481 km
- **Recharge :** environ 18 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)

- **Puissance moteur :** 239 kW (325 ch)
- **Couple :** 350 Nm
- **Puissance fiscale :** 11 CV
- **Importateur :** Hyundai Maroc

• **Prix TTC :** à partir de **599 000 DH**



### ▲ HYUNDAI IONIQ 6

- **Batterie :** 77 kWh
- **Autonomie WLTP :** jusqu'à 614 km
- **Recharge :** 1h13 (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur :** 168 kW (229 ch)

- **Couple :** 350 Nm
- **Puissance fiscale :** 11 CV
- **Importateur :** Hyundai Maroc

• **Prix TTC :** à partir de **629 000 DH**

# The new Kia Sportage

The 5<sup>th</sup> Gen of the Gem.



Movement that inspires



Le Nouveau Kia Sportage 5<sup>e</sup> Génération est là.

L'icône mondiale des SUV se réinvente. Le nouveau Kia Sportage, prêt à dominer la route avec son nouveau design audacieux et son habitacle repensé pour une expérience premium.

À bord, confort, connectivité et technologies avancées : caméra 360°, affichage tête haute, régulateur intelligent et systèmes de sécurité garantissent une conduite sûre et agréable.

Disponible dès aujourd'hui dans tout le réseau Kia Maroc.

Scanne-moi

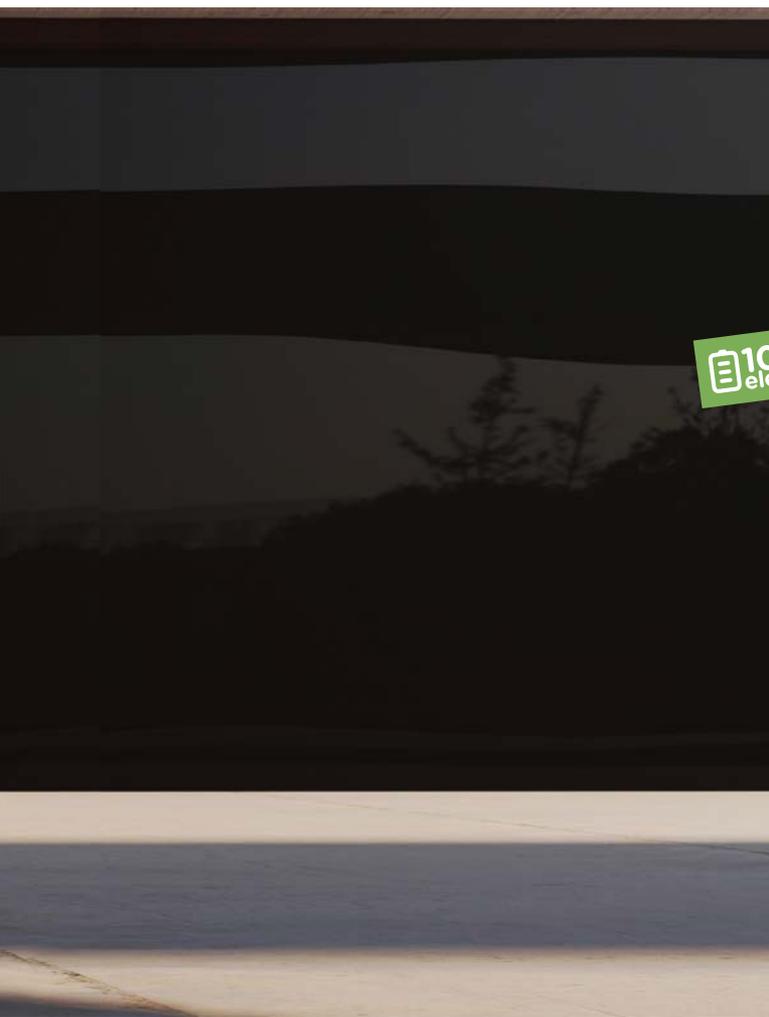




**KIA**

# L'offensive électrique en trois actes

Avec l'EV5, l'EV6 et l'EV9, Kia déploie au Maroc une gamme 100 % électrique complète, allant du SUV compact à la familiale haut de gamme. Autonomie étendue, recharges ultra-rapides et puissance au rendez-vous : la marque coréenne entend ainsi séduire à la fois les urbains, les familles et les amateurs de SUV imposants. Cette stratégie diversifiée illustre l'ambition de Kia de se positionner parmi les acteurs incontournables de l'électrique au Maroc.



## KIA EV9

- **Batterie** : 99,8 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 668 km
- **Recharge** : environ 24 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)

- **Puissance moteur** : 283 kW (385 ch)
- **Couple** : 700 Nm
- **Puissance fiscale** : 9 CV
- **Importateur** : Kia Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **969 210 DH**

## KIA EV5

- **Batterie** : 88 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 620 km
- **Recharge** : environ 38 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 230 kW (310 ch)
- **Couple** : 310 Nm
- **Puissance fiscale** : 9 CV
- **Importateur** : Kia Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **572 000 DH**

## KIA EV6

- **Batterie** : 77,4 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 630 km
- **Recharge** : environ 18 minutes (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 239 kW (325 ch)
- **Couple** : 605 Nm
- **Puissance fiscale** : 9 CV
- **Importateur** : Kia Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **572 000 DH**



## LAND ROVER

# Le luxe électrifié en mode tout-terrain

Avec ses modèles hybrides rechargeables – Defender, Range Rover, Range Rover Sport et Range Rover Velar – Land Rover décline sa vision du luxe électrifié sans renoncer à son ADN d'aventurier. Des batteries de grande capacité, des autonomies électriques dépassant parfois les 100 km et des motorisations puissantes jusqu'à 510 ch permettent d'allier raffinement, performances et aptitudes hors route.

Au Maroc, la marque britannique se positionne sur le haut de gamme de l'électrification, en ciblant une clientèle à la recherche de prestige et de polyvalence.



### RANGE ROVER VELAR PHEV

- Batterie : 17,1 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 61 km
- Recharge : 20 min (10 → 80 %, DC) / 1h26 (0 → 100 %, AC 7 kW)
- Puissance moteur : 404 ch
  - Couple : 640 Nm
- Puissance fiscale : 17 CV
  - Importateur : SMEIA - Land Rover Maroc

- Prix TTC : à partir de **768 800 DH**





## LAND ROVER DEFENDER 110 PHEV

- **Batterie** : 19,2 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 50 km
- **Recharge** : 30 min (10 → 80 %, DC) / 3h00 (0 → 100 %, AC 7 kW)

- **Puissance moteur** : 404 ch
- **Couple** : 640 Nm
- **Puissance fiscale** : 17 CV
- **Importateur** : SMEIA - Land Rover Maroc

• **Prix TTC** : à partir de  
**1 161 400 DH**



## RANGE ROVER PHEV

- **Batterie** : environ 38 kWh (non précisée dans les fiches Maroc)
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 100 km (selon version)
- **Recharge** : 1h00 (10 → 80 %, DC) / 5h00 (0 → 100 %, AC 7 kW)
- **Puissance moteur** : 440 à 510 ch (selon version)
- **Couple** : 700 Nm
- **Puissance fiscale** : 17 CV
- **Importateur** : SMEIA - Land Rover Maroc

• **Prix TTC** : entre  
**1 556 200 DH**  
et **2 883 900 DH**



## RANGE ROVER SPORT PHEV

- **Batterie** : 38,2 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 118 km
- **Recharge** : environ 5h (10 → 80 %)
- **Puissance moteur** : 440 à 510 ch (selon version)
- **Couple** : 620 Nm
- **Puissance fiscale** : 17 CV
- **Importateur** : SMEIA - Land Rover Maroc

• **Prix TTC** : entre  
**1 343 300 DH**  
et **1 744 900 DH**





**MERCEDES**

# Six modèles pour tester le marché marocain

Présente depuis 1963 au Maroc via Auto Nejma, Mercedes-Benz a lancé en 2023 six modèles 100 % électriques. Ce virage, encore discret, illustre une électrification progressive sans rupture : plutôt que de créer de nouvelles silhouettes, la marque décline ses modèles thermiques en version électrique, misant sur la continuité d'usage et la montée en autonomie pour rassurer une clientèle premium et tester un marché naissant.



## EQA 250

- **Batterie** : 66,5 kWh
- **Autonomie WLTP** : 457 à 528 km
- **Recharge** : AC 11 kW (0 à 100 %) 6h45 / DC 100 kW (10 à 80 %) 32 min
- **Puissance moteur** : 140 kW (190 ch)
- **Couple** : 385 Nm
- **Puissance fiscale** : 9 ch
- **Importateur** : Auto Nejma

• **Prix TTC** :

**649 000 DH**

(Electric Art), 729 000 DH (AMG Line)



## EQB 250+

- **Batterie** : 70,5 kWh
- **Autonomie WLTP** : 464 à 535 km
- **Recharge** : AC 11 kW (0 à 100 %) 7h15 / DC 100 kW (10 à 80 %) 32 min
- **Puissance moteur** : 140 kW (190 ch)
- **Couple** : 385 Nm
- **Puissance fiscale** : 9 ch
- **Importateur** : Auto Nejma

• **Prix TTC** :  
Electric Art  
**679 000 DH**  
AMG Line  
**759 000 DH**



## EQE 350+ (BERLINE)

- **Batterie** : 90 kWh
- **Autonomie WLTP** : 644 à 682 km
- **Recharge** : AC 11 kW (9h30), AC 22 kW (4h45), DC 170 kW (10 à 80 %) 32 min
- **Puissance moteur** : 215 kW (292 ch)

- **Couple** : 565 Nm
- **Puissance fiscale** : 17 ch
- **Importateur** : Auto Nejma

• **Prix TTC** :  
Electric Art  
**916 000 DH**  
AMG Line  
**1 136 000 DH**



## EQE SUV

- **Batterie** : 90 kWh
- **Autonomie WLTP** : 484 à 596 km (350+), 464 à 552 km (500)
- **Recharge** : AC 11 kW (9h30), AC 22 kW (4h45), DC 170 kW (10 à 80 %) 32 min
- **Puissance moteur** : 215 kW / 292 ch (350+),

- 300 kW / 408 ch (500)
- **Couple** : 565 Nm (350+), 858 Nm (500)
- **Puissance fiscale** : 17 ch
- **Importateur** : Auto Nejma

• **Prix TTC** : entre  
**1 016 000 DH**  
et **1 310 000 DH**  
selon versions

## EQS SUV 450 / 580 4MATIC



- **Batterie** : 108 kWh
- **Autonomie WLTP** : 511 à 616 km
- **Recharge** : AC 11 kW (11h15), AC 22 kW (5h30), DC 200 kW (10 à 80 %) 32 min
- **Puissance moteur** : 265 kW / 360 ch (450), 400 kW / 544 ch (580)
- **Couple** : 800 Nm (450), 858 Nm (580)
- **Puissance fiscale** : 17 et 21 ch
- **Importateur** : Auto Nejma

• **Prix TTC** : entre  
**1 880 000 DH**  
et **2 260 000 DH**  
selon versions



## EQS 450+ / 580 4MATIC (BERLINE)

- **Batterie** : 108 kWh
- **Autonomie WLTP** : 635 à 753 km (450+), 589 à 717 km (580)
- **Recharge** : AC 11 kW (11h15), AC 22 kW (5h30), DC 200 kW (10 à 80 %) 32 min
- **Puissance moteur** : 265 kW / 360 ch (450+), 400 kW / 544 ch (580)
- **Couple** : 568 Nm (450+), 858 Nm (580)
- **Puissance fiscale** : 17 et 21 ch
- **Importateur** : Auto Nejma

• **Prix TTC** : entre  
**1 690 000 DH**  
et **2 185 000 DH**  
selon versions

**EDUCATION  
IS  
GREAT**  
BRITAIN & NORTHERN IRELAND

**Ejite**  
@London Academy

Frais de scolarité à partir de :

**3600** Dh /  
Mois

**London Academy Casablanca**

**École Britannique**

**Officielle**

**0684 230 230**

## MG MOTOR

# MG diversifie son offre électrique au Maroc

Fidèle à sa réputation de marque “value for money”, MG Motor étend son offensive électrique au Maroc avec deux SUV compacts, le ZS EV, et la berline compacte MG4 EV. En proposant quatre versions, MG vise à séduire une clientèle large : des particuliers en quête d’un premier véhicule électrique abordable aux conducteurs plus exigeants recherchant un confort d’usage au quotidien. Avec des prix démarrant sous la barre des 500 000 DH, la marque sino-britannique se fraye un chemin parmi les constructeurs les plus agressifs sur le terrain de la mobilité électrique accessible au Maroc

### MG ZS EV – 51 KWH

- **Batterie** : 51 kWh
- **Autonomie WLTP** : 320 km (en tout électrique)
- **Recharge** : (10 → 80 %)
- **Puissance moteur** : 130 kW (177 ch)
- **Couple** : 280 Nm
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : MG Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **479 000 DH** (Exclusive) et **510 000 DH** (Premium)





▲

### MG ZS EV – 72 KWH (EXCLUSIVE / PREMIUM)

- Batterie : 72 kWh
- Autonomie WLTP : 440 km (en tout électrique)
- Recharge : (10 → 80 %)
- Puissance moteur : 115 kW (156 ch)

- Couple : 280 Nm
- Puissance fiscale : 11 CV
- Importateur : MG Maroc

• Prix TTC : à partir de  
**525 000 DH**  
(Exclusive) et  
**565 000 DH**  
(Premium)



▲

### MG4 EV – 125 KW AT EXCITE

- Batterie : 51 kWh
- Autonomie WLTP : 350 km (en tout électrique)
- Recharge : (10 → 80 %)
- Puissance moteur : 125 kW (170 ch)

- Couple : 250 Nm
- Puissance fiscale : 8 CV
- Importateur : MG Maroc

• Prix TTC : à partir de  
**450 000 DH**



◀

### MG4 EV – 150 KW AT EXCLUSIVE

- Batterie : 64 kWh
- Autonomie WLTP : 450 km (en tout électrique)
- Recharge : (10 → 80 %)
- Puissance moteur : 150 kW (204 ch)
- Couple : 250 Nm
- Puissance fiscale : 10 CV
- Importateur : MG Maroc (Africars / Menara Holding)

• Prix TTC : à partir de  
**475 000 DH**

**MINI**

# L'électrique en version citadine et familiale

Avec la nouvelle Cooper 3 Portes Electric et le Countryman Electric, MINI s'engage dans l'électromobilité au Maroc. La première, compacte et urbaine, séduit par son agilité et son design iconique, tandis que le second, plus spacieux, propose une autonomie étendue et un confort pensé pour les familles. Une double offre qui traduit l'ambition de la marque britannique de rester fidèle à son esprit lifestyle tout en entrant dans l'ère du 100 % électrique. Le constructeur coréen entend ainsi rivaliser avec les références premium en offrant une alternative crédible, à la croisée de la performance et de l'efficacité énergétique.



▲  
**MINI COOPER 3 PORTES ELECTRIC (COOPER E MAYFAIR)**

- Batterie : 42,5 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 300 km
- Recharge : 30 min (10 → 80 %, DC) / 4h30 (0 → 100 %, AC 11 kW)

- Puissance moteur : 135 kW (184 ch)
- Couple : 290 Nm
- Puissance fiscale : 9 CV
- Importateur : MINI Maroc

• Prix TTC : à partir de **470 000 DH**



▲  
**MINI COUNTRYMAN ELECTRIC (E CLASSIC / E FAVOURED)**

- Batterie : 64,6 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 462 km
- Recharge : 0h30 (10 → 80 %, DC) / 3h45 (0 → 100 %, AC 22 kW)

- Puissance moteur : 150 kW (204 ch)
- Couple : 250 Nm
- Puissance fiscale : 11 CV
- Importateur : MINI Maroc

• Prix TTC : à partir de **542 000 DH**

100 % ÉLECTRIQUE

# MINI FAMILY

ZÉRO ÉMISSION, MAXI SENSATIONS.



BORNE DE RECHARGE 22 KW OFFERTE .



DÉCOUVREZ LE TOUT NOUVEAU MINI ACEMAN, LA COOPER E AU STYLE LÉGENDAIRE ET LE POLYVALENT COUNTRYMAN E.  
CHAQUE MODÈLE COMBINE DESIGN ICONIQUE, SENSATIONS ÉLECTRISANTES ET ZÉRO ÉMISSION, POUR UN PLAISIR UNIQUE À PARTAGER EN FAMILLE.  
REDÉCOUVREZ LE PLAISIR DE CONDUIRE... EN VERSION 100 % ÉLECTRIQUE MINI.



**PORSCHE**



# La performance sportive passe à l'électrique

Porsche décline son savoir-faire électrique au Maroc en deux axes : une gamme 100 % électrique – avec le Macan et les différentes déclinaisons Taycan – et une offre hybride rechargeable incarnée par les Panamera et Cayenne. Fidèle à son ADN sportif, la marque allemande associe des batteries de grande capacité, des autonomies de référence et des motorisations culminant jusqu'à plus de 700 ch. Qu'il s'agisse de berlines, de SUV ou de breaks sportifs, Porsche entend démontrer que l'électrification peut rimer avec prestige, innovation et plaisir de conduite.

## ▲ MACAN 4 (ÉLECTRIQUE)

- **Batterie** : 95 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 613 km
- **Recharge** : 3h30 (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 300 kW (408 ch)
- **Couple** : 650 Nm
- **Puissance fiscale** : 25 CV
- **Importateur** : CAC

• **Prix TTC** : à partir de  
**1 090 000 DH**



▲  
**TAYCAN BASE**  
(ÉLECTRIQUE)

- Batterie : 82,3 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 630 km
- Recharge : 2h30 (10 → 80 %, borne rapide DC)
- Puissance moteur :

- 300 kW (408 ch)
- Couple : 410 Nm
  - Puissance fiscale : 17 CV
  - Importateur : CAC

• Prix TTC : à partir de  
**1 350 000 DH**



▲  
**TAYCAN CROSS**  
**TURISMO BASE**  
(ÉLECTRIQUE)

- Batterie : 82,3 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 590 km
- Recharge : 2h30 (10 → 80 %, borne rapide DC)

- Puissance moteur : 300 kW (408 ch)
- Couple : 410 Nm
- Puissance fiscale : 17 CV
- Importateur : CAC

• Prix TTC : à partir de  
**1 450 000 DH**



▲  
**PANAMERA 4**  
**E-HYBRID**

- Batterie : ≈ 25,9 kWh
- Autonomie WLTP : ≈ 90 km en tout électrique
- Recharge : 2h39 (0 → 100 %, borne AC 11 kW)
- Puissance moteur :

- 455 ch (version 4 E-Hybrid)
- Couple : ≈ 700 Nm
  - Puissance fiscale : 17 CV
  - Importateur : CAC

• Prix TTC : à partir de  
**1 800 000 DH**



▲  
**CAYENNE E-HYBRID**

- Batterie : ≈ 25,9 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 90 km
- Recharge : environ 2h (0 → 100 %, borne AC)
- Puissance moteur : environ 463 ch

- Couple : ≈ 650 Nm
- Puissance fiscale : 20 CV
- Importateur : CAC

• Prix TTC : à partir de  
**1 350 000 DH**

## RENAULT & DACIA

# Deux modèles pour amorcer la transition

Acteurs historiques du marché marocain, Renault et sa filiale Dacia se lancent prudemment dans l'électrique. Renault a choisi de concentrer son offre sur la Mégane E-Tech, modèle compact et technologique destiné à séduire une clientèle urbaine et familiale. Dacia, fidèle à sa vocation accessible, mise sur la Spring, citadine low-cost devenue le véhicule électrique le plus abordable du marché. Deux propositions contrastées mais complémentaires, qui illustrent la stratégie du groupe : ouvrir la voie de l'électrification sans bouleverser les équilibres d'un marché encore en phase de découverte.



### RENAULT MÉGANE E-TECH EV60 220 CH

- **Batterie :** 60 kWh (ultraplate)
- **Autonomie WLTP :** jusqu'à 450 km (version Techno)
- **Recharge :**  
AC 7,4 kW : 0 à 100 % ~9 h 15  
AC 22 kW : 0 à 100 % ~3 h 15  
DC 130 kW : 10 à 80 % ~32 min (50 km → 7 min, 250 km → 25 min, 450 km → 1 h 15)

- **Puissance moteur :** 160 kW (220 ch)
- **Puissance fiscale :** 9ch
- **Couple :** 300 Nm 0-100 km/h : 7,4 s
- **Importateur :** Renault Commerce Maroc
- **Prix TTC :** à partir de **420 000 DH** (finition Techno)



### DACIA SPRING ELECTRIC 45

- **Batterie :** 26,8 kWh
- **Autonomie WLTP :** 230 km (mixte) / 305 km (urbain)
- **Recharge :** AC 7,4 kW (0 à 100 %) 4h50 / DC 30 kW (10 à 80 %) 56 min
- **Puissance moteur :** 33 kW (45 ch)
- **Couple :** 125 Nm
- **Puissance fiscale :** 4

- **Importateur :** Renault Commerce Maroc (Dacia)
- **Prix TTC :** à partir de **215 000 DH**

**SERES**

# Le pari du SUV électrique chinois

Avec le Seres 3 et le Seres 5, la marque chinoise mise sur le segment porteur des SUV pour s'imposer dans l'électrique. Le premier séduit par son positionnement accessible et son autonomie urbaine de plus de 400 km, tandis que le second incarne le haut de gamme avec 500 km d'autonomie et une puissance dépassant les 580 ch. Deux modèles qui illustrent l'ambition de Seres : conjuguer performances, autonomie et design moderne pour convaincre une clientèle marocaine de plus en plus attentive à l'électromobilité.



## ▲ SERES 3

- **Batterie** : 53,6 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 405 km
- **Recharge** : 0h30 (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 120 kW (163 ch)

- **Couple** : 300 Nm
- **Puissance fiscale** : 6 CV
- **Importateur** : Africa Motors

• **Prix TTC** : à partir de  
**349 000 DH**



## ▲ SERES 5 (STANDARD 2WD / PREMIUM 4WD)

- **Batterie** : 80 kWh
- **Autonomie WLTP** : 500 km (2WD) / 483 km (4WD)
- **Recharge** : 0h45 (30 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 220 kW (299 ch, 2WD) / 430 kW (585 ch, 4WD)

- **Couple** : 420 Nm (2WD) / 940 Nm (4WD)
- **Puissance fiscale** : 15 CV
- **Importateur** : Africa Motors

• **Prix TTC** : à partir de  
**569 000 DH**

**VOLVO**

# L'électrification dans l'esprit scandinave

Avec les XC40, C40 et EX30 100 % électriques, ainsi que les XC60 et XC90 en hybride rechargeable, Volvo déploie au Maroc une gamme complète tournée vers la sobriété et l'innovation. Fidèle à son ADN scandinave, la marque mise sur des autonomie solides, une efficacité mesurée et un haut niveau de sécurité, tout en conservant le raffinement et le confort qui font sa réputation. Une stratégie qui illustre l'équilibre recherché entre durabilité et élégance nordique.

## XC40 RECHARGE

- **Batterie** : 78 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 543 km
- **Recharge** : 28 min (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 300 kW (408 ch)
- **Couple** : 660 Nm
- **Puissance fiscale** : 18 CV
- **Importateur** : Scandinavian Auto Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **639 000 DH**





▲  
**EX30**

- **Batterie** : 69 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 480 km
- **Recharge** : 26 min (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 200 kW (272 ch)

- **Couple** : 343 Nm
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : Scandinavian Auto Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **339 000 DH**



▲  
**C40 RECHARGE**

- **Batterie** : 69 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 475 km
- **Recharge** : 28 min (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 170 kW (231 ch)

- **Couple** : 330 Nm
- **Puissance fiscale** : 18 CV
- **Importateur** : Scandinavian Auto Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **739 000 DH**



▲  
**XC90 RECHARGE T8 PHEV**

- **Batterie** : 18,8 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 77 km
- **Recharge** : 5h00 (0 → 100 %, borne AC 3,7 kW)

- **Puissance moteur** : 462 ch
- **Couple** : 709 Nm
- **Puissance fiscale** : 18 CV
- **Importateur** : Scandinavian Auto Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **929 000 DH**



▲  
**XC60 RECHARGE T8 PHEV**

- **Batterie** : 18,8 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 79 km
- **Recharge** : 5h00 (0 → 100 %, borne AC 3,7 kW)

- **Puissance moteur** : 462 ch
- **Couple** : 709 Nm
- **Puissance fiscale** : 18 CV
- **Importateur** : Scandinavian Auto Maroc

• **Prix TTC** : à partir de **739 000 DH**

**ZEEKR**

# Le premium électrique à la chinoise

Avec la grande berline 001 et le SUV compact X, Zeekr – marque haut de gamme du groupe Geely – fait son entrée sur le marché marocain. Ses modèles misent sur des autonomies généreuses, des puissances dépassant les 500 ch et des technologies embarquées dernier cri. Une offensive qui illustre la volonté des constructeurs chinois de rivaliser avec les références européennes sur le terrain de l'électrique premium.



## ▲ ZEEKR 001

- **Batterie** : 100 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 620 km
- **Recharge** : 35 min (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 400 kW (544 ch)
- **Couple** : 686 Nm

- **Puissance fiscale** : 23 CV
- **Importateur** : Tractafric Motors – Zeekr Maroc

• **Prix TTC** :  
**950 000 DH**



## ▲ ZEEKR X

- **Batterie** : 69 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 440 km
- **Recharge** : 30 min (10 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 315 kW (428 ch)
- **Couple** : 543 Nm

- **Puissance fiscale** : 19 CV
- **Importateur** : Tractafric Motors – Zeekr Maroc

• **Prix TTC** :  
**620 000 DH**



# PEUGEOT

## VENTES PRIVÉES



**DU 15 AU 30 SEPTEMBRE**

SOYEZ PARMIS LES 100 PREMIERS À PROFITER  
DE REMISES EXCEPTIONNELLES ALLANT JUSQU'À **130 000 DH**  
SUR TOUTE LA GAMME PEUGEOT !\*



**GEELY, OMODA, OPEL...**

# Des premiers pas électrifiés pour tester le terrain

Chaque constructeur – de Geely à Jeep – a choisi de débiter par un unique modèle électrique ou hybride rechargeable pour explorer le marché marocain.

Ces lancements, limités mais stratégiques, permettent d'observer les comportements des acheteurs et d'installer progressivement la confiance autour de l'électromobilité. Une approche test, pensée pour évaluer l'accueil du public et s'adapter à une demande encore émergente, tout en affirmant leur volonté de ne pas rester à l'écart de la transition électrique.



## GEELY GEOMETRY C

- **Batterie** : jusqu'à 70 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 485 km
- **Recharge** : 0h45 (30 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 150 kW (204 ch)
- **Couple** : 310 Nm
- **Puissance fiscale** : 8 CV
- **Importateur** : Bamotors

• **Prix TTC** : à partir de  
**410 000 DH**  
 (Confort)  
**490 000 DH**  
 (Premium)  
 et **520 000 DH**  
 (Luxe)



## OMODA E5

- **Batterie** : 61 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 430 km
- **Recharge** : 0h28 (30 → 80 %, borne rapide DC)
- **Puissance moteur** : 150 kW (204 ch)
- **Couple** : 340 Nm
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : CFAO Mobility Maroc

• **Prix TTC** :  
**420 000 DH**



## OPEL ROCKS-E

- **Batterie** : 5,5 kWh
- **Autonomie WLTP** : jusqu'à 75 km
- **Recharge** : 4h00 (0 → 100%, prise domestique 220V)
- **Puissance moteur** : 6 kW (8 ch)
- **Couple** : 44 Nm
- **Puissance fiscale** : 1 CV
- **Importateur** : SMAA

• **Prix TTC** :  
**107 000 DH**



▲

## CUPRA FORMENTOR PHEV

- Batterie : 12,8 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 55 km
- Recharge : 3h40 (0 → 100%, borne AC 3,6 kW)
- Puissance moteur : 245 ch

- Couple : 400 Nm
- Puissance fiscale : 8 CV
- Importateur : CAC

• Prix TTC : à partir de  
**479 000 DH**



▲

## DFSK E5 PHEV

- Batterie : 17,5 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 87 km
- Recharge : 4h00 (10 → 80 %, borne AC)
- Puissance moteur : 277 ch
- Couple : 128 Nm

- Puissance fiscale : 9 CV
- Importateur : Africa Motors

• Prix TTC : à partir de  
**255 000 DH**  
(Confort)  
**305 000 DH**  
(Luxe)



▲

## JAECOO J7 PHEV

- Batterie : 18,3 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 90 km
- Recharge : 0h30 (10 → 80 %, borne rapide DC)
- Puissance moteur : 346 ch
- Couple : non précisé dans la fiche (- Nm)

- Puissance fiscale : 11 CV
- Importateur : CFAO Mobility

• Prix TTC : à partir de  
**369 000 DH**



▲

## JEEP WRANGLER 4XE PHEV

- Batterie : 17,3 kWh
- Autonomie WLTP : jusqu'à 42 km en tout électrique
- Recharge : environ 2h30 (0 → 100 %, borne AC 7,4 kW)
- Puissance moteur : 280 kW (380 ch cumulés)

- Couple : 400 Nm
- Puissance fiscale : 11 CV
- Importateur : SMEIA - Jeep Maroc

• Prix TTC : à partir de  
**844 000 DH**  
(Sahara)  
**884 000 DH**  
(Rubicon)



# تهلا فصحتك



"تهلا فصحتك" – Parce que la maladie chuchote avant de crier.

Elle s'immisce en silence dans nos vies, se cache derrière une fatigue banale, une douleur passagère, un signe que l'on ignore. Puis, un jour, elle frappe de plein fouet, imposant des traitements lourds et réduisant les chances de guérison. Attendre, c'est lui laisser le contrôle.

Ne laissez pas ces chuchotements devenir un cri. La prévention est votre meilleure arme. Écoutez votre corps, faites-vous dépister dès les premiers symptômes.

Suivez-nous sur : [f](#) [@](#) [in](#) [v](#) [d](#)

\*Prenez soin de votre santé

## NOUVELLES MARQUES

# Nouveaux horizons électriques

L'Auto Expo 2025 marque l'entrée en scène de plusieurs constructeurs chinois sur le marché marocain, bien décidés à s'imposer dans l'univers de l'électrique et de l'hybride rechargeable. Lynk & Co, Jetour, JAC ou encore Soueast dévoilent leurs premiers modèles, combinant design audacieux, technologies avancées et autonomies compétitives. Autant de nouveautés qui viennent élargir l'offre et bousculer un marché en pleine mutation.



## JETOUR T2 I-DM (HYBRIDE RECHARGEABLE I-DM)

- **Batterie** : 26,7 kWh
- **Autonomie NEDC** : 139 km
- **Recharge** : 30 à 80 % en 50 minutes
- **Puissance moteur** : 375 ch
- **Couple** : 610
- **Puissance fiscale** : 9
- **Importateur** : Smeia

• **Prix TTC :**  
**419 900 DH**

(399 900 MAD en offre spéciale Salon)



## LYNK & CO 01

- **Batterie** : 17,72 kWh
- **Autonomie WLTP** : 75 km
- **Recharge** : 0h30 (30 → 80 %, charge rapide DC) – AC 6,6 kW
- **Puissance moteur** : 206 kW (puissance combinée)
- **Couple** : 535 Nm
- **Puissance fiscale** : 8 CV
- **Importateur** : LK AUTOMOTIVE

• **Prix TTC :**  
**340 000 DH**



## LYNK & CO 02

- **Batterie** : 69 kWh
- **Autonomie WLTP** : 435 km
- **Recharge** : 0h30 (30 → 80 %, charge rapide DC)
- **Puissance moteur** : 200 kW
- **Couple** : 343 Nm
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : LK AUTOMOTIVE

• **Prix TTC :**  
**400 000 DH**



## LYNK & CO 08

- **Batterie** : 39,6 kWh
- **Autonomie WLTP** : 200 km
- **Recharge** : 0h28 (30 → 80 %, charge rapide DC) – AC 6,6 kW
- **Puissance moteur** : 280 kW (puissance combinée)
- **Couple** : 615 Nm
- **Puissance fiscale** : 11 CV
- **Importateur** : LK AUTOMOTIVE

• **Prix TTC :**  
**399 000 DH**  
(offre de lancement)



## JAC E30X

- **Batterie** : 51,5 kWh
- **Autonomie WLTP** : 374 km (cycle mixte) / jusqu'à 524 km (cycle urbain)
- **Recharge** : Charge rapide DC, 30 min (30 % à 80 %)
- **Puissance moteur** : 136 ch (100 kW)
- **Couple** : 175 Nm
- **Puissance fiscale** : NC
- **Importateur** : M-AUTOMOTIV

• **Prix TTC** :  
**NC**



## SOUEAST S06 DM

- **Batterie** : 19,43 kWh (Lithium-ion NMC)
- **Autonomie WLTP** : 114 km en électrique / 1 140 km combinés (full charge + réservoir)
- **Recharge** : AC 6,6 kW (20-100 % en 6,4 h) / DC 40 kW (20-80 % en 0,9 h)
- **Puissance moteur** : 360 ch (204 ch électrique + 156 ch thermique)
- **Couple** : 310 Nm (moteur électrique) + 220/250 Nm (moteur thermique)
- **Puissance fiscale** : NC
- **Importateur** : M-Automotiv

• **Prix TTC** :  
**NC**



## NOUVEAU SYSTÈME HYBRIDE PEUGEOT

# L'INNOVATION AU SERVICE DE LA TRANSITION

**Avec sa technologie hybride 48V, Peugeot propose une réponse intelligente aux défis de la mobilité. Économique, fluide et respectueuse de l'environnement, cette solution incarne une étape accessible vers l'électrique. Une innovation pensée pour concilier plaisir de conduite, maîtrise des coûts et engagement pour la transition énergétique.**



**D**ans un marché automobile en pleine mutation, où chaque choix compte face à la flambée des prix du carburant et à la pression environnementale, Peugeot se positionne avec une réponse intelligente : un système hybride léger (MHEV) à une tension de 48V. Loin d'être un simple compromis, elle incarne une passerelle crédible et économique vers la mobilité électrique, sans sacrifier ni le plaisir de conduite ni l'accessibilité.

### **Un hybride pensé pour l'efficacité au quotidien**

Concrètement, le système associe le moteur essence trois cylindres EB2 de nouvelle génération à un moteur électrique compact de 20 kW, reliés à une boîte de vitesses à double embrayage à six rapports. Deux versions de ce moteur sont disponibles : 100 ch (230 Nm) ou 136 ch (205 Nm), optimisées pour offrir un rendement élevé grâce au cycle Miller et à un taux de compression de 11,5.

Cette configuration inédite sur le marché combine agilité et sobriété. Grâce à l'assistance électrique permanente et à la régénération d'énergie au freinage, chaque trajet se traduit par des économies tangibles : jusqu'à 15 % de consommation en moins, tout en réduisant les émissions de CO<sub>2</sub>. Mais l'efficacité ne s'arrête pas aux chiffres : au volant, tout est fluide et réactif. Rapports

sans à-coups, reprises immédiates, silence en 100 % électrique sur de courtes distances. La batterie Li-ion de 0,9 kWh, refroidie par eau (12 kg), permet ces phases, tandis que le générateur-démarrateur 48 V Valeo gomme les vibrations et adoucit les démarrages.

### **Une solution accessible pour préparer demain**

Au-delà de l'innovation technique, le MHEV s'impose comme un choix rationnel. Contrairement aux hybrides rechargeables (PHEV) exigeant une infrastructure de recharge domestique, ce système léger se contente du carburant traditionnel, tout en offrant les avantages de l'hybridation. Son architecture à double entraînement (P0 + P2) permet d'optimiser la récupération d'énergie et l'assistance du moteur électrique, garantissant une consommation maîtrisée sur tous types de trajets. Une solution pensée pour les usages quotidiens, adaptée aussi bien aux trajets urbains qu'aux escapades sur route. La batterie compacte, refroidie par eau et pesant à peine 12 kg, illustre cette volonté de sobriété : dimensionnée pour l'essentiel, elle optimise la performance sans alourdir le véhicule.

En misant sur le MHEV, Peugeot ne propose pas seulement une innovation mécanique. La marque invite ses clients à franchir un cap vers la mobilité décarbonée, sans contraintes lourdes ni surcoûts prohibitifs. Dans un contexte où les consommateurs cherchent des solutions concrètes pour concilier budget et responsabilité, ce système apparaît comme le choix intelligent de la transition énergétique.



## HYBRIDES

# Entre deux mondes, un marché en expansion

Ni totalement thermiques ni entièrement électriques, les modèles hybrides tracent leur chemin sur le marché marocain. Entre SUV compacts, familiales et berlines haut de gamme, l'offre illustre des stratégies variées : recherche d'efficacité énergétique, quête de confort ou affirmation du prestige. Cet aperçu de quelques modèles emblématiques reflète la diversité des propositions disponibles.

### ▲ FORD KUGA FHEV

- **Batterie** : Hybride non rechargeable - technologie lithium-ion
- **Consommation mixte WLTP** : 5,4 l/100 km
- **Puissance moteur** : 190 ch
- **Couple** : NC
- **Puissance fiscale** : 14 CV
- **Importateur** : Scama

• **Prix TTC** : à partir de **350 000 DH**  
(tarif promotionnel)



▲

## FORD TERRITORY FHEV

- **Batterie :** Hybride non rechargeable – technologie lithium-ion
- **Consommation mixte WLTP :** NC
- **Puissance moteur :** 210 ch (150 ch thermique + 80 ch électrique)

- **Couple :** 360 Nm
- **Puissance fiscale :** 8 CV (vignette exonérée)
- **Importateur :** Scama
- **Prix TTC :** à partir de **329 000 DH** (tarif promotionnel)



▲

## PEUGEOT 408 HYBRID

- **Batterie :** Lithium-ion NMC – 0,43 kWh (48 V)
- **Consommation mixte WLTP :** 5,1 – 5,2 l/100 km
- **Puissance moteur :** 145 ch
- **Couple :** 230 Nm (thermique) + 51 Nm (électrique)

- **Puissance fiscale :** 7 CV
- **Importateur :** Sopriam
- **Prix TTC :** à partir de **359 900 DH** (Allure)



◀

## PEUGEOT 5008 HYBRID

- **Batterie :** Lithium-ion NMC – 0,4 kWh (48 V)
- **Consommation mixte WLTP :** 5,8 – 5,9 l/100 km
- **Puissance moteur :** 145 ch
- **Couple :** 230 Nm (thermique) + 51 Nm (électrique)
- **Puissance fiscale :** 7 CV
- **Importateur :** Sopriam

- **Prix TTC :** à partir de **415 000 DH**

## JEEP AVENGER E-HYBRID

- **Batterie** : Lithium-ion 48 V – moteur électrique 21 kW
- **Consommation mixte WLTP** : 4,9 – 5,1 l/100 km
- **Puissance moteur** : 100 ch (moteur thermique) + 28 ch (électrique, 21 kW)
- **Couple** : 205 Nm

- (thermique) + 55 Nm (électrique)
- **Puissance fiscale** : 7 CV
- **Importateur** : Auto Hall

• **Prix TTC** : à partir de **268 000 DH**  
(Offre promotionnelle)



## BENTLEY CONTINENTAL GT HYBRID

- **Batterie** : 25,9 kWh
- **Autonomie WLTP (en cycle combiné 100 % électrique)** : 81 km
- **Recharge** : 0-100 % en 2,5 h (11 kW AC)
- **Puissance moteur** : 771 ch

- **Couple** : 1000 Nm
- **Puissance fiscale** : NC
- **Importateur** : CAC

• **Prix TTC** :  
**Sur demande**



## NISSAN QASHQAI E-POWER

- **Batterie** : Lithium-ion – 1,97 kWh
- **Consommation mixte WLTP** : 5,3 – 5,4 l/100 km
- **Puissance moteur** : 190 ch (moteur électrique, le thermique sert de générateur)

- **Couple** : 330 Nm
- **Puissance fiscale** : 10 CV
- **Importateur** : SMVN (Auto Hall)

• **Prix TTC** :  
**NC**



## OPEL FRONTERA HYBRID

- **Batterie** : Lithium-ion 48 V – 0,9 kWh
- **Consommation mixte WLTP** : 5,2 – 5,4 l/100 km
- **Puissance moteur** : 136 ch (moteur thermique + électrique combinés)
- **Couple** : NC

- **Puissance fiscale** : 7 CV
- **Importateur** : Auto Hall

• **Prix TTC** :  
**NC**





▲  
**LEXUS UX 300H**

- **Batterie** : Lithium-ion – 1,4 kWh
- **Consommation mixte WLTP** : 5,0 – 5,3 l/100 km
- **Puissance moteur** : 199 ch (moteur essence 2.0L + moteur électrique)

- **Couple** : NC
- **Puissance fiscale** : 8 CV
- **Importateur** : Lexus Maroc (Jameel Motors)

• **Prix TTC** : à partir de  
**445 000 DH**  
(Offre promotionnelle)



▲  
**LEXUS LS 500H**

- **Batterie** : Lithium-ion – 310,8 V
- **Consommation mixte WLTP** : 7,1 – 7,6 l/100 km
- **Puissance moteur** : 359 ch (moteur V6 3.5 L + Multi Stage Hybrid)

- **Couple** : NC
- **Puissance fiscale** : 16 CV
- **Importateur** : Lexus Maroc (Jameel Motors)

• **Prix TTC** : à partir de  
**1 720 000 DH**  
(Offre promotionnelle)



▲  
**TOYOTA YARIS CROSS HYBRID**

- **Batterie** : Hybride – Lithium-ion (capacité NC, auto-recharge)
- **Consommation mixte WLTP** : 3,7 l/100 km
- **Puissance moteur** : 116 ch
- **Couple** : 120 Nm à 3 600-

- 4 800 tr/min
- **Puissance fiscale** : Vignette gratuite
- **Importateur** : Toyota Maroc (Jameel Motors)

• **Prix TTC** :  
**NC**



▲  
**TOYOTA COROLLA S 140 HYBRID**

- **Batterie** : Hybride – Lithium-ion (capacité NC, auto-recharge)
- **Consommation mixte WLTP** : 4,1 l/100 km
- **Puissance moteur** : 140 ch

- **Couple** : 142 Nm à 3 600 tr/min
- **Puissance fiscale** : Vignette gratuite
- **Importateur** : Toyota Maroc (Jameel Motors)

• **Prix TTC** :  
**NC**

## TRIBUNE

## LE CAPITAL HUMAIN

# Clé de voûte de la transition vers la mobilité hybride et électrique

**Le marché marocain de l'automobile entre dans une nouvelle ère.**

En 2024, les ventes de véhicules électrifiés (hybrides et 100 % électriques) ont atteint 11 023 unités, soit une croissance de +52 % par rapport à 2023.



**S**i l'offre se diversifie et que les bornes de recharge commencent à se déployer (environ 140 points publics recensés), un autre défi se profile pour les acteurs du secteur : recruter, former et fidéliser les talents capables d'accompagner cette mutation.

## ● Des conseillers commerciaux devenus pédagogues

Convaincre un client d'opter pour un modèle hybride ou électrique suppose bien plus qu'une remise. Les conseillers doivent expliquer l'autonomie, la durée de vie des batteries, les coûts d'entretien, et même la localisation des bornes. Ils deviennent de véritables éducateurs de la mobilité électrique, rôle décisif pour lever les freins psychologiques à l'achat.

## ● Des techniciens SAV au cœur de la révolution technologique

Les véhicules électrifiés exigent des compétences nouvelles. Les techniciens doivent désormais maîtriser la sécurité haute tension, les batteries, l'électronique de puissance, les logiciels de diagnostic avancés... Or, le Maroc souffre d'un déficit de techniciens certifiés HV (High Vol-

tage). Les formations existantes, orientées industrie, ne couvrent pas encore assez le SAV automobile, ce qui en fait un vivier rare et très convoité.

## ● Au-delà des compétences : de nouveaux enjeux RH

Outre le challenge RH sur le plan technique, le secteur de la mobilité électrique fait face à d'autres défis :

- Soft Skills & expérience client : la pédagogie, l'écoute et la communication d'impact pèsent désormais aussi lourd que la maîtrise technique.
- Conformité et sécurité : les programmes de certification (HV, batteries, normes environnementales...) doivent être au centre des plans de formation.
- Digitalisation : CRM, IA, maintenance prédictive... Les compétences numériques deviennent incontournables, tant pour les ateliers que pour les forces de vente.
- Rétention et fidélisation : avec la rareté des profils et le risque du turnover, des

plans solides de rétention s'impose (gestion de carrière, packages attractifs, bien-être au travail...).

- Gestion du changement : l'électrique transforme la culture interne. Les RH doivent piloter des programmes de sensibilisation et de management du changement pour que tous les collaborateurs s'approprient cette nouvelle vision.

## ● Une transformation stratégique

Face à ces enjeux, les employeurs du secteur doivent investir massivement dans le capital humain. Académies internes, certifications en partenariat avec les constructeurs, programmes de formation continue et alternance sont autant de leviers pour constituer des viviers compétitifs... Le succès de la mobilité hybride et électrique au Maroc ne se jouera pas seulement dans les showrooms ni sur les routes, mais dans les compétences humaines mobilisées. Les techniciens SAV et conseillers commerciaux qualifiés, soutenus par une stratégie RH ambitieuse, seront les véritables ambassadeurs de cette transition. Les entreprises qui anticiperont ces enjeux s'assureront une avance durable sur un marché en pleine mutation.

# OFFRE BRAND CONTENT 360°

TEXTE, VIDÉO, PRINT & RÉSEAUX SOCIAUX

TelQuel, votre partenaire pour une communication à fort impact, multilingue.

Valorisez votre marque avec une approche 360°, multilingue (français, arabe, anglais), via les supports premium de TelQuel. Des contenus sur mesure pour renforcer votre visibilité auprès d'une audience qualifiée : décideurs, professionnels et leaders d'opinion au Maroc.

## OFFRES BRAND CONTENT

### ▶ TEXTE

- Digital (500 mots + photo) : **15 000 MAD HT** [www.telquel.ma](http://www.telquel.ma)
- Digital & Papier (500 mots + photo) : **25 000 MAD HT**
- Multilingue digital et papier (fr, arabe, anglais) : **30 000 MAD HT**

### ▶ VIDÉO

- Digital (moins de 3 min) : avec diffusion sur LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok et X.
- Français : **35 000 MAD HT**
- Arabe : **35 000 MAD HT**

### ▶ OFFRE 360°

- (Texte + Vidéo + Print + Réseaux sociaux)
- Français : **60 000 MAD HT**
- Arabe : **50 000 MAD HT**

Format du contenu (interview ou article) défini selon vos priorités de communication.

## INCLUS DANS LES OFFRES

- Diffusion sur les plateformes digitales et/ou papier de TelQuel
- Traduction professionnelle (selon l'offre choisie)
- Partage sur les réseaux sociaux et newsletters (selon disponibilité).

## CONDITIONS

- Contenu soumis à validation éditoriale.
- Délai de publication : 3 à 5 jours ouvrés après validation

## Contact :

**RACHID JANKARI**  
 Directeur de développement commercial  
[r.jankari@telquel.ma](mailto:r.jankari@telquel.ma)  
 +212 661146851

**ALLAL BENJELLOUN**

# Cap sur l'humain et sur la performance

**Le leadership centré sur l'humain fait des miracles.** C'est la vision de Allal Benjelloun, directeur général de la Centrale Automobile Chérifienne (CAC), qui nous raconte comment son expérience internationale a façonné son style managérial.

très formateurs. Cette expérience m'a énormément aidé dix ans plus tard, pendant le Covid", témoigne-t-il.

## ● Management à l'anglaise

Allal Benjelloun a commencé sa carrière comme Senior Auditor chez Arthur Andersen, après avoir étudié à Audencia Business School, à Nantes. Quelques années plus tard, il décide de ne pas en faire son métier. "J'ai quitté Arthur Andersen pour m'occuper de l'audit interne de Schneider Electric à Paris." L'entreprise française est alors en pleine croissance, avec un chiffre d'affaires de 8 milliards d'euros. "J'y ai travaillé pendant sept ans : d'abord à l'audit interne, ensuite au contrôle de gestion de Schneider France, avant d'être nommé directeur financier. C'est là que j'ai eu ma première vraie expérience de management", précise-t-il.

## ● Contre vents et marrées

En 2009, Allal Benjelloun rentre au Maroc. Renault s'installe à Tanger pour y construire une usine et recherche un directeur financier. Une réussite : "Cinq ans plus tard, l'usine Renault sor-

tait de terre. On a réveillé Somaca, qui produit aujourd'hui plus de 50 000 véhicules, et j'en suis très fier", se réjouit-il. Il poursuit : "Le management chez Renault est très humain, comme chez Schneider Electric. J'ai toujours été bien accompagné par les grands groupes, et cette approche a profondément influencé ma manière de faire".

En 2014, Victor Elbaz, président de la CAC, fait appel à lui pour seconder le directeur général. Il mène cette mission de main de maître jusqu'en 2019, année où il est promu DG. Six mois plus tard, la crise du Covid éclate. "La priorité absolue était de sauver les emplois. L'acte managérial dont je suis le plus fier, c'est que pendant cette crise, je ne me suis séparé d'aucun collègue." Le navire a tenu bon.



pour l'humain fait écho à son parcours professionnel, notamment lorsqu'il a fallu affronter des crises.

## ● Capitaine de navire

"En cas de crise, il faut être extrêmement réactif. J'en ai connu six ou sept au cours de ma carrière, dont au moins trois en tant que dirigeant. Ça forge. On développe les bons réflexes", confie-t-il. Le DG de la CAC emprunte une métaphore marine pour expliquer sa méthode : "On se met à la cape. C'est-à-dire que, quand les vents soufflent trop fort, on se met à l'abri et on agit. On s'assure que le bateau et les voiles tiennent bon, que tout le monde est à bord et sorti des cabines, puis on attend que l'orage passe." Cette résilience, il l'a développée à Londres, lorsqu'il occupait le poste de directeur financier pour l'Angleterre et l'Irlande chez Schneider Electric, entre 2007 et 2009. C'était sa première fonction en comité de direction. "On était en pleine crise des subprimes. Il fallait réagir vite. On a dû licencier 10 % des effectifs, soit 250 personnes. Ce sont des moments difficiles, mais

"Je consacre plus de 50 % de mon temps au capital humain. C'est très important de passer du temps avec ses équipes. La bonne personne au bon endroit, ça fait des miracles", nous explique Allal Benjelloun, directeur général de la CAC. Pour ce patron, l'investissement dans les équipes porte ses fruits. L'entreprise automobile qu'il dirige accumule les réalisations : lancement de la marque Cupra, intégration réussie de Seat, visibilité croissante de Skoda. Cet intérêt pour l'humain fait écho à son parcours professionnel, notamment lorsqu'il a fallu affronter des crises.

## ● Capitaine de navire

"Je consacre plus de 50 % de mon temps au capital humain. C'est très important de passer du temps avec ses équipes. La bonne personne au bon endroit, ça fait des miracles", nous explique Allal Benjelloun, directeur général de la CAC. Pour ce patron, l'investissement dans les équipes porte ses fruits. L'entreprise automobile qu'il dirige accumule les réalisations : lancement de la marque Cupra, intégration réussie de Seat, visibilité croissante de Skoda. Cet intérêt

## LE SITE DE VENTE DE LIVRES PAR TELQUEL



UN CATALOGUE VARIÉ DE LIVRES  
MAROCAINS ET ÉTRANGERS



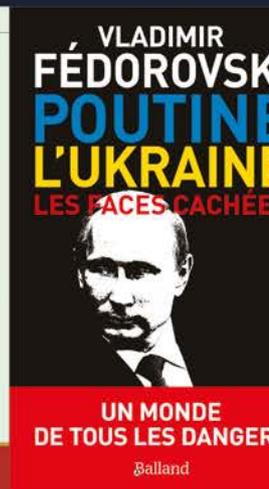
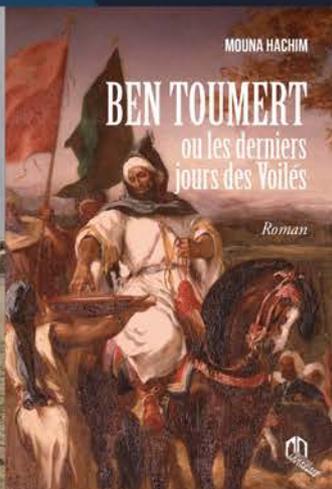
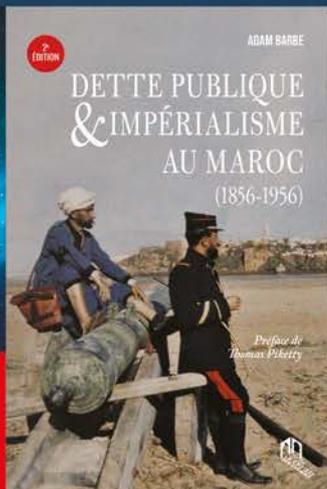
PAIEMENT À LA LIVRAISON  
OU SÉCURISÉ PAR CARTE BANCAIRE



LIVRAISON À DOMICILE  
EN 48 À 72 HEURES



SERVICE À LA CLIENTÈLE  
À VOTRE DISPOSITION



 **COMMANDEZ SUR QITAB.MA**  
 **OU PAR WHATSAPP AU 06 71 81 84 60**

SAÂD MÉNIOUI

# Au volant de Changan pour viser le top 10

Le directeur général de Changan Maroc relève le défi de positionner la marque chinoise parmi les acteurs majeurs du secteur.

Le challenge n'est pas un risque pour Saâd Ménioui, c'est une stratégie. "Quand je suis arrivé chez Changan, c'était un vrai pari : une marque inconnue, zéro réseau, aucune image. J'ai pris ce challenge à bras-le-corps", affirme-t-il. Il est loin de se cantonner à sa zone de confort : "J'ai changé de mission tous les deux ou trois ans parce que j'ai besoin de bouger, de me challenger. J'ai toujours cherché à laisser une trace."

Arrivé chez Changan Maroc il y a près de deux ans, il a été happé par le chantier d'apprentissage et d'évolution qu'impliquait la construction d'une nouvelle marque. "Il n'y a rien d'installé, donc on peut créer une vraie culture, poser des bases solides et viser haut. Mon objectif est clair : faire de Changan la première marque chinoise au Maroc, et viser une place dans le top 10", ambitionne le DG. Saâd Ménioui a obtenu en 2012 un master en marketing stratégique et management

commercial à l'université Mohammed V. Ce cursus l'a forgé : "Il m'a appris la rigueur, l'analyse, et surtout l'autonomie. Le reste, je l'ai appris sur le terrain. J'ai travaillé dès mon jeune âge grâce à mon père. C'était une culture chez nous, il m'a mis dans le bain très tôt", raconte-t-il. Mais le vrai déclic

professionnel a eu lieu chez Hyundai, en 2014 : "J'étais le top vendeur au niveau national. Ensuite, j'ai été promu zone manager, en enregistrant mon premier record en passant de 1900 à 2200 unités vendues." Après cette performance commerciale, Saâd Ménioui a pris la direction des sites de l'Oriental, à Oujda et Berkane. Là aussi, il a relevé un nouveau défi : "J'ai repris un site en bas de classement. Deux ans plus tard, on avait la meilleure part de marché



Hyundai dans une ville marocaine. Cette année-là, on a même atteint notre objectif annuel en 2020, malgré l'arrêt total de l'activité pendant trois mois", explique le DG.

## ● Ascension

En 2021, il prend la direction du réseau Hyundai au niveau national. Le réseau des revendeurs

atteint alors un record en passant de 2400 à 3200 unités. Rejoindre Changan en septembre 2023 était la suite logique pour le jeune dirigeant. Cette ascension a été rendue possible grâce à un management fondé sur l'exigence, la clarté et la disponibilité : "Je donne un cap, je m'assure qu'on le suit, et je reste proche du terrain. Je valorise l'initiative, mais je veux que l'exécution soit irréprochable."

Lorsqu'il lance la Changan Academy, ce n'est pas pour le symbole. "C'est un outil pour aligner les équipes, faire monter les compétences, transmettre une méthode de travail, une culture d'entreprise et un esprit d'appartenance, et surtout assurer une expérience client qui nous démarquera dans les années à venir", se projette-t-il. Trois qualités l'ont guidé : s'adapter vite, bien s'entourer et exécuter correctement. "Les idées, c'est bien. Mais ce qui fait la différence, c'est la capacité à les mettre en œuvre, sans délai ni détour", conclut-il.



**TELQUEL**TV



# NOUVEAUX FORMATS, MÊMES EXIGENCES

TelQuel enrichit sa grille d'émissions vidéo ce ramadan avec plusieurs nouvelles émissions. Retrouvez du débat politique, économique et sociétal avec «TelQuel Talk», l'actualité tech, gaming et culture geek avec «Pixel», l'émission 100% foot «Kortna» et plus encore à découvrir...

**TELQUEL**  
TALK

**PIXEL**  
BY TELQUEL

**kortna**  
BY TELQUEL

ADIL BENNANI

# L'homme qui fait rouler les marques automobiles

**Sa carrière est une leçon de management interculturel. Il a occupé des postes de direction chez Toyota d'abord, puis chez Mercedes-Benz et BYD : trois multinationales, trois approches, dont il maîtrise le subtil équilibre. Pour Adil Bennani, la meilleure méthode est un savant mélange des trois. Et c'est précisément celle qu'il applique.**

**A**dil Bennani n'est plus à présenter. Il cumule près de trois décennies dans le secteur automobile. Petit rappel tout de même de ses multiples casquettes actuelles : directeur général d'Autonejma Mercedes-Benz au Maroc, président de l'AIVAM (Association des importateurs de véhicules au Maroc), vice-président de la Fédération automobile, administrateur à la NARSA et directeur de BYD Maroc.

## ● Hors-piste

Quelle trajectoire fallait-il suivre pour en arriver là ? *"C'est une longue histoire"*, nous répond-il. Et il n'a pas tort. Nous sommes en 1998 lorsqu'un chasseur de têtes le repère à Paris pour lui proposer un poste à responsabilité dans une multinationale souhaitant développer ses activités au Maroc. Il s'agit alors du groupe Abdul Latif Jameel, basé en Arabie saoudite. *"J'étais responsable marketing depuis six ans dans une maison d'édition professionnelle, après avoir obtenu mon diplôme à la Paris School of Business et un MBA à la Sorbonne. Mon rôle était de piloter la transition digitale de l'entreprise, côté commercial et marketing."* Séduit par l'approche, Adil Bennani accepte l'entretien, mais décline l'offre d'intégrer un programme de *"management trainee"* de 18 à 24 mois avant d'accéder

à un poste de direction. Un second entretien est alors organisé, cette fois avec le patron de l'Overseas, qui le convainc de visiter le groupe en Arabie saoudite durant deux jours. Ce ne sera pas suffisant. Finalement, après plus de six mois de discussions, il signe pour diriger une division de la pneumatique chez Toyota au Maroc : *"Le groupe venait d'intégrer la carte Yokohama et cherchait un responsable pour la développer"*.

## ● École japonaise

Le jeune cadre gravit les échelons de Toyota Maroc et se voit proposer le poste de directeur commercial en 2001. *"Nous avons fait passer les ventes de 500 à 9 000 véhicules par an, avec la première place du marché en 2005 et 2006, devant les grands constructeurs européens de l'époque"*, se souvient-il. Fin 2006, il est promu directeur général. Il a alors 33 ans. Adil Bennani occupera ce poste pendant douze années, marquées à la fois par des défis et de grandes réussites. Qu'a-t-il retenu de l'école japonaise ? *"Elle a façonné ma vie, autant personnelle que professionnelle. J'ai appris l'im-*

*portance des process, de la planification (toujours), du Kaizen (ou amélioration continue) et du respect des autres. J'ai éduqué mes enfants un peu à la japonaise, et honnêtement, j'en suis très satisfait !"* À ce sujet, il cite Carly Fiorina, ex-CEO de HP : *"Leadership is like parenting: it's a long process of pulling back ("Le leadership, c'est comme être parent : un long processus de retrait progressif.")"*

Après 20 ans passés chez Toyota Maroc, Adil Bennani change de cap en mars 2018 pour prendre la direction d'Autonejma, avec pour mission le développement du groupe. *"En six ans, l'entreprise a quasiment doublé ses résultats et se prépare à jouer les premiers rôles sur le marché."*

Le directeur général de Mercedes-Benz et Daimler Trucks Maroc a également piloté l'introduction de BYD sur le marché ma-

rocain depuis fin 2023, un constructeur qui dispose aujourd'hui de *"la plus grande force de frappe au monde en matière de recherche et développement : plus de 100 000 ingénieurs. Les Chinois ont une capacité de travail exceptionnelle et une agilité impressionnante"*.



**ALI LAKRAKBI**

# Installer les bases de l'électrique

**De la télévision à l'électromobilité, Ali Lakrakbi fait le pari de l'infrastructure de recharge, un maillon essentiel pour structurer le marché marocain et préparer le terrain à une transition encore hésitante.**

**A**u moment où le Maroc amorce sa transition vers la mobilité électrique, Ali Lakrakbi choisit de s'attaquer à l'un des maillons les plus critiques : l'infrastructure. En 2019, il fonde Kilowatt, société spécialisée dans l'installation et la maintenance de bornes de recharge. "J'ai vu que les constructeurs annonçaient l'arrivée de modèles électriques au Maroc, mais qu'aucune solution n'existait pour les recharger. Il fallait agir", raconte l'entrepreneur. Depuis, il accompagne particuliers, entreprises et concessionnaires, avec une ambition claire : rendre l'usage de l'électrique possible au quotidien.

## ● L'esprit d'un innovateur

Rien ne destinait pourtant cet ingénieur formé à l'Université polytechnique de Valence à investir le champ de la mobilité durable. Au début de sa carrière, il travaille dans la transmission télévisuelle :

stations satellites, véhicules de régie, retransmissions en direct des grands événements sportifs. Une école de rigueur, où "tout doit fonctionner en permanence", qui façonnera sa vision. "Dans la télévision, l'interruption est impensable. C'est ce même état d'esprit que j'ai voulu appliquer à l'électrique", confie-t-il. Très tôt, il s'intéresse à l'entrepreneuriat. Parmi ses projets, Airmote, un porte-clés intelligent développé dans les années 2010, avait suscité un fort engouement, au point d'être relayé par la presse internationale comme l'un des premiers objets connectés conçus au Maroc. "À l'époque, on parlait déjà de smart devices, et le projet avait beaucoup fait parler de lui", se souvient Lakrakbi. Cette expérience lui a appris à conjuguer technologie et usage concret, un fil conducteur qu'il retrouvera plus tard dans l'électromobilité.



## ● Bâtir l'écosystème électrique

C'est en 2019, après l'achat de sa première voiture électrique, qu'il décide de franchir un cap. Il rejoint des groupes WhatsApp réunissant les rares conducteurs marocains, échange sur

leurs trajets, repère les bornes en panne, en répare certaines lui-même. De fil en aiguille, il déploie des bornes dans plusieurs villes du Royaume. La plus éloignée se trouve à Bir Guendouz, à quelques kilomètres seulement de Gueragarat, marquant symboliquement l'extrême sud du pays.

Avec Kilowatt, il met en place une stratégie simple : s'appuyer sur des lieux à forte fréquentation. Hôtels, centres commerciaux, parkings privés ou grandes surfaces accueillent désormais ses bornes, dans un modèle gagnant-gagnant où chaque partie y trouve son intérêt.

Notre rôle n'est pas seulement de vendre des équipements, mais de faciliter l'adoption et de poser les bases d'un réseau fiable", insiste-t-il.

Signe de cette volonté d'innover, il a même conçu une borne rapide "made in Morocco", de 40kW, fabriquée localement, qui témoigne de son ambition de développer des solutions adaptées au terrain national.



**LA RECHARGE ÉLECTRIQUE POUR LES NULS**

# Comprendre sans se perdre dans le jargon

La voiture électrique séduit de plus en plus, mais son vocabulaire reste souvent obscur pour le grand public. Autonomie, kWh, voltage, bornes AC/DC... autant de termes qui peuvent décourager les néophytes. Pourtant, en saisir les grandes lignes permet de mieux choisir son véhicule, d'anticiper ses besoins et d'éviter les mauvaises surprises. Voici un lexique simplifié pour s'y retrouver.

● **Autonomie**

Distance qu'un véhicule électrique peut parcourir avec une batterie pleine. Elle s'exprime en kilomètres, comme la jauge d'essence d'une voiture thermique. Elle varie toutefois selon la vitesse, le style de conduite, l'usage de la climatisation ou du chauffage, et le type de route.

● **Puissance de recharge (kW)**

Quantité d'énergie délivrée par une borne à la batterie d'un véhicule. Plus elle est élevée, plus la recharge est rapide. Une borne de 7 kW ajoute environ 35 à 40 km d'autonomie par heure, tandis qu'une borne de 150 kW permet de récupérer plusieurs centaines de kilomètres en moins d'une heure. La vitesse dépend aussi de la capacité du véhicule à accepter cette puissance.

● **Capacité de batterie (kWh)**

Quantité d'énergie qu'une batterie peut stocker. Elle détermine l'autonomie : plus la capacité est élevée, plus le véhicule roule longtemps avant de devoir être rechargé. Une batterie de 40 kWh offre environ 250 à 300 km, tandis qu'une de 80 kWh peut dépasser 500 km selon les conditions.



● **Wallbox**

Borne murale installée dans un garage ou un parking privé. Plus rapide et plus sécurisée qu'une prise classique, elle permet une recharge complète en quelques heures, généralement pendant la nuit.

TYPE DE BORNE	PUISSANCE	REMARQUES
● Borne lente	3 à 22 kW	AC (courant alternatif), usage domestique ou parking
● Borne rapide	50 à 150 kW	DC (courant continu), usage public
● Borne ultra-rapide	150 à 350 kW	Corridors autoroutiers, recharge express
● Borne future	Jusqu'à 1000 kW	Technologie émergente en test en Chine

● **Borne de recharge**

Équipement fixe installé sur la voie publique, dans une station-service ou un parking. Reliée au réseau électrique, elle permet de recharger un véhicule via un câble. Les bornes délivrent du courant alternatif (AC) pour une recharge lente ou intermédiaire, ou du courant continu (DC) pour une recharge rapide. Certaines sont publiques et accessibles par carte ou application, d'autres privées et réservées à un site.

● **Point de recharge**

Prise individuelle intégrée dans une borne. Une borne peut en compter une ou deux, ce qui permet de brancher plusieurs véhicules. La puissance peut alors être partagée, ce qui rallonge le temps de charge.

# Plus qu'un choix, une évidence.

OFFREZ-VOUS L'EXCELLENCE PORSCHE, DÈS 769 000 DH  
POUR LE MACAN, 1 350 000 DH POUR LE CAYENNE E-HYBRID....  
OFFRES SPORTIVES SUR TOUTE LA GAMME,  
EN QUANTITÉS EXCLUSIVES.



**PORSCHE**



# PEUGEOT

## NEW SUV 5008



NOUVEAU PEUGEOT i-Cockpit®  
AVEC ÉCRAN PANORAMIQUE DE 21"  
7 PLACES

À PARTIR DE

**2050** DH  
MOIS