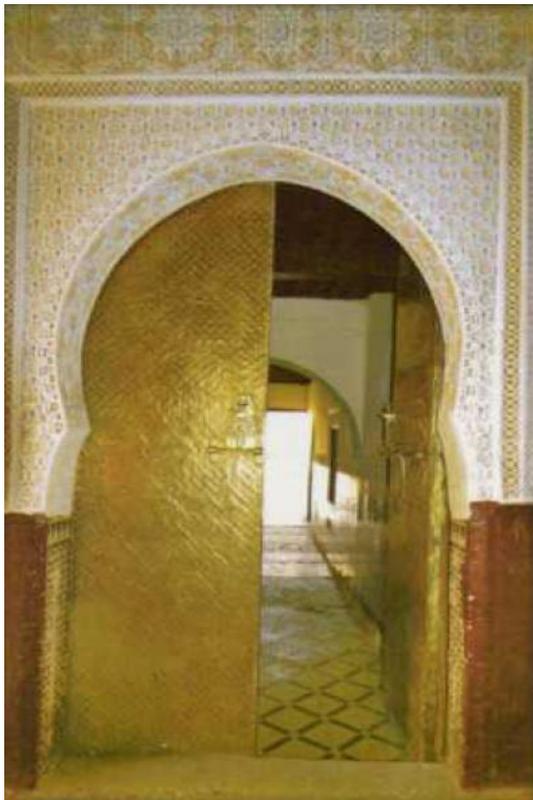


---

***Le Maghreb  
face aux nouveaux enjeux mondiaux***

---

**Contribution au débat  
sur la colocalisation au Maghreb**



**Mihoub Mezouaghi**

*Novembre 2013*

L'Ifri est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d'information et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901).

Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.

L'Ifri associe, au travers de ses études et de ses débats, dans une démarche interdisciplinaire, décideurs politiques et experts à l'échelle internationale. Avec son antenne de Bruxelles (Ifri-Bruxelles), l'Ifri s'impose comme un des rares *think tanks* français à se positionner au cœur même du débat européen.

*Les opinions exprimées dans ce texte  
n'engagent que la responsabilité de l'auteur.*

Avec le soutien du groupe OCP



ISBN : 978-2-36567-212-2  
© Ifri – 2013 – Tous droits réservés

Ifri  
27 rue de la Procession  
75740 Paris Cedex 15 – FRANCE  
Tél. : +33 (0)1 40 61 60 00  
Fax : +33 (0)1 40 61 60 60  
Email : [accueil@ifri.org](mailto:accueil@ifri.org)

Ifri-Bruxelles  
Rue Marie-Thérèse, 21  
1000 – Bruxelles – BELGIQUE  
Tél. : +32 (0)2 238 51 10  
Fax : +32 (0)2 238 51 15  
Email : [bruxelles@ifri.org](mailto:bruxelles@ifri.org)

Site Internet : [ifri.org](http://ifri.org)

# Sommaire

---

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>2</b>
<b>LES CONTRESENS DU DISCOURS SUR LA COLOCALISATION.....</b>	<b>5</b>
<b>Une ambiguïté conceptuelle : de la « colocalisation »     à la coproduction .....</b>	<b>5</b>
<b>La désindustrialisation de l'économie française     révèle sa vulnérabilité structurelle.....</b>	<b>8</b>
<b>Les effets surestimés de la délocalisation sur l'emploi .....</b>	<b>11</b>
<b>La tentation protectionniste .....</b>	<b>14</b>
<b>UNE COLOCALISATION AVEC LES PAYS DU MAGHREB EST-ELLE POSSIBLE ? .....</b>	<b>17</b>
<b>Des conditions incertaines de reproduction     du modèle de colocalisation.....</b>	<b>17</b>
<b>Les limites du modèle de croissance .....</b>	<b>21</b>
<b>L'attractivité : condition préalable de la coproduction .....</b>	<b>23</b>
<b>CONCLUSION. L'ATTRACTIVITE DES ECONOMIES DU MAGHREB, LE LEVIER OPERATIONNEL DE LA COLOCALISATION.....</b>	<b>27</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>29</b>

# Introduction

---

Au centre des débats actuels sur l'Euroméditerranée, la « colocalisation »<sup>1</sup> est définie comme une organisation de la chaîne de production à travers une « répartition de la valeur ajoutée entre la France et les pays méditerranéens » dans la production « d'une famille ou d'une gamme de produits », source de création d'emplois dans le pays d'accueil et de préservation des emplois les plus qualifiés dans le pays d'origine (Bocquet, 2013). Dans le même sens, elle est considérée comme une « implantation stratégique, faite dans une logique de système productif, valorisant la proximité géographique et culturelle et managée de manière équilibrée entre Nord et Sud » (IPEMED, 2012).

En ce sens, la « colocalisation » modernise le discours sur le partenariat économique entre la France et les pays du Maghreb, en reconnaissant l'intérêt mutuel à transférer des segments de la chaîne de production vers ces pays selon leurs avantages compétitifs pour permettre un partage de la valeur ajoutée industrielle et de l'emploi. Une nouvelle perspective au partenariat régional est ainsi proposée après l'inachèvement des accords de Barcelone, devant encourager la convergence économique par la création d'une vaste zone euroméditerranéenne de libre-échange, et l'ambition avortée de l'Union pour la Méditerranée d'impulser un processus politique d'intégration régionale. En première lecture, la « colocalisation » participerait d'une rupture stratégique.

Pourtant, l'introduction de la « colocalisation » coïncide avec un contexte social particulièrement dégradé, au nord comme au sud de la Méditerranée, dans lequel la question de l'emploi est extrêmement sensible. Les controverses, lors de l'inauguration de l'usine Renault à Tanger en février 2012 ou sur la délocalisation des centres d'appels (en 2010, puis à l'été 2012), expriment une forte demande de l'opinion publique française pour la préservation d'emplois sur le territoire national. Au sud de la Méditerranée, ces controverses sont perçues comme l'expression d'une tentation

---

Mihoub Mezouaghi est économiste.

<sup>1</sup> Nous mettrons entre guillemets le terme de colocalisation lorsque son usage est inapproprié. Après avoir procédé à une clarification, nous utiliserons le terme de coproduction.

protectionniste qui constituerait un frein au développement de secteurs d'activité créateurs d'emplois.

En fait, le discours sur la « colocalisation » est fondé sur un lien fallacieux entre la désindustrialisation de l'économie française et les délocalisations de production. En ce sens, trois contresens appauvrissent sa portée et sa traduction opérationnelle : la désindustrialisation de l'économie française est imputée à la concurrence des pays à bas salaires alors qu'elle résulte d'abord de son inadaptation à la globalisation ; la délocalisation de production vers ces pays - et *a fortiori* vers le Maghreb - a eu des effets relativement limités sur l'emploi en France ; la recherche d'un partage de l'emploi, outre qu'elle est inopérante, ne suffit pas à dégager des leviers de compétitivité industrielle.

La « colocalisation » devient un concept ambigu lorsqu'elle est présentée à la fois comme un prolongement et une alternative à la délocalisation. La qualification *a posteriori* de « colocalisation » au Maghreb d'opérations précédemment qualifiées de délocalisation pourrait paraître abusive. Elle débouche sur un contenu opérationnel indéfini lorsqu'elle n'articule pas l'action publique autour des stratégies des entreprises.

Au-delà du discours, la « colocalisation » emprunte, dans une large mesure, au concept de coproduction, qui a été développé à partir des années 1990, et selon lequel les relations industrielles doivent tenir compte des exigences de la globalisation. La segmentation internationale des processus productifs opérée par les donneurs d'ordre devient plus fine pour améliorer leur compétitivité industrielle, et l'intégration des pays sous-traitants ne repose plus seulement sur de faibles coûts salariaux pour optimiser les coûts de production mais sur la mobilisation de ressources spécifiques, l'apprentissage technologique et le partage de normes de production.

Alors, la problématique devient davantage celle des conditions d'attractivité des économies du Maghreb, et de leur glissement d'un modèle de délocalisation à un modèle de coproduction, redonnant aux politiques publiques une profondeur d'action. En effet, les entreprises françaises ne seront pas incitées spontanément à redéployer dans les pays du Maghreb les segments de production à valeur ajoutée, si elles n'y trouvent pas un écosystème favorable. Or, les défaillances du modèle de croissance des pays du Maghreb continuent de peser sur les perspectives de localisation industrielle.

Ce papier propose, dans cette optique, de souligner l'ambiguïté du discours sur la colocalisation. Il s'agira, ensuite, de mettre en perspective les conditions du modèle de coproduction pour inscrire les leviers d'action dans la problématique de l'attractivité des économies du Maghreb.



# Les contresens du discours sur la colocalisation

---

## ***Une ambiguïté conceptuelle : de la « colocalisation » à la coproduction***

Le discours sur la « colocalisation » est chargé de bonnes intentions à l'attention des pays du sud de la Méditerranée qui, depuis quelques années, réclament avec insistance une contrepartie à l'accès à leur marché (notamment en matière de transfert de technologie pour permettre d'accélérer leur industrialisation). La « colocalisation » est alors présentée comme une « forme avancée de la délocalisation ». Mais, ce discours s'adresse en même temps à l'opinion publique française lorsque la « colocalisation » est aussi définie par opposition à la délocalisation. Si la portée politique est évidente, il est moins évident de concilier deux objectifs spécifiques, celui de contribuer à la création d'emplois dans les pays du Maghreb et celui de préserver les emplois sur le territoire national.

Le débat n'est pas que d'ordre sémantique. La « colocalisation » ne peut être considérée comme un prolongement de la délocalisation, pas plus qu'elle n'en est une alternative. Ces notions ne peuvent être confondues et appellent une clarification (encadré 1).

### Encadré 1. Les stratégies de localisation industrielle

Du point de vue des entreprises, les localisations industrielles obéissent à des impératifs de compétitivité.

La délocalisation est une opération de transfert total ou partiel d'une unité de production vers un autre pays en vue d'une réimportation des biens produits ou d'une réexportation vers d'autres marchés à moindre coût. On distingue, le plus souvent, la délocalisation de substitution (qui consiste à déplacer vers des pays à bas salaires la quasi-totalité de la chaîne de production d'un bien arrivé à maturité ou en fin de cycle de vie) et la délocalisation de complémentarité (qui consiste à déplacer vers des pays dotés de ressources spécifiques ou d'autres pays industrialisés un ou plusieurs

segments de la chaîne de production dans des secteurs plus intensifs en technologie). Dans le pays d'origine, la délocalisation conduit à l'arrêt de la production d'un bien donné (et par conséquent à la destruction d'emplois).

La délocalisation se distingue d'une opération d'externalisation, qui se traduit par le transfert d'une activité de production à un sous-traitant sans investissement dans le pays d'accueil.

Il se peut qu'une capacité de production délocalisée fasse l'objet d'une relocalisation, qui consiste à déplacer de nouveau une unité de production du pays d'accueil vers le pays d'origine en raison de l'épuisement du différentiel salarial, du coût élevé de transport, d'un déficit de qualité du bien ou du service produit, d'une automatisation de la production ou d'un besoin de réactivité aux marchés versatiles (DGCIS, DATAR et PIPAME, 2013)<sup>2</sup>. La relocalisation est encore un mouvement de faible ampleur. Parmi les exemples, on peut citer le cas de la relocalisation de Roumanie de la production de chaussettes antibactérienne à Troyes (Bleu forêt) ou de Taïwan de la production de skis (Rossignol). En ce sens, les relocalisations participent davantage d'un accroissement des emplois qualifiés, et par conséquent d'une élévation du potentiel productif.

La colocalisation indique le transfert (ou la création) d'une unité de production à proximité d'autres unités de production. En ce sens, la colocalisation désigne la polarisation dans un espace donné des forces productives dont les interactions permettraient de générer des externalités marchandes et technologiques et contribueraient **à ancrer durablement l'agglomération productive dans une dynamique de spécification de ces ressources localisées** (Gilly et Torre, 2000). De façon absolue, elle peut donc être le résultat d'une opération de délocalisation ou de relocalisation.

En fait, la « colocalisation » - telle qu'elle est définie par ses promoteurs - repose sur une ambiguïté. Ne relevant pas vraiment

---

<sup>2</sup> Cette étude distingue cinq logiques économiques (non exclusives) de relocalisation : optimisation de la production, repositionnement dans la chaîne de valeur, sécurisation d'un d'écosystème qualitatif et créatif, valorisation et communication, rationalisation des coûts de production.

d'une innovation conceptuelle, le discours sur la « colocalisation » emprunte très largement à une vaste littérature économique sur la coproduction qui suppose de fonder - dans un contexte de marché marqué par de fortes incertitudes - les relations industrielles, non plus sur des considérations de coût salarial mais sur la valorisation de ressources productives et technologiques. Cela suppose une segmentation plus fine des processus de production et leur intégration le long de la chaîne de valeur. Lorsque le donneur d'ordre transfère dans un autre pays des segments de production (biens intermédiaires sous forme de composants ou de modules intégrant un ensemble de composants), la relation industrielle devient plus complexe et plus exigeante que dans le cas d'une délocalisation. Elle requiert, à travers une relation partenariale, de mobiliser des ressources spécifiques (compétences, technologies, capacités logistiques, etc.), une plus grande réactivité, un partage des normes et des standards de production et une relation de confiance. Le transfert progressif de segments de production à plus forte valeur ajoutée devient alors possible, permettant une remontée de filière industrielle dans le pays d'accueil et la concentration dans les segments les plus intensifs en technologie dans le pays d'origine.

La coproduction peut s'accompagner d'une colocalisation (au sens de l'encadré 1). La localisation d'un donneur d'ordre dans un espace donné entraînerait celle à proximité d'autres entreprises pour bénéficier des commandes d'approvisionnement, favorisant ainsi le développement d'un tissu colocalisé de sous-traitance. Les firmes multinationales tendent à organiser, articuler et piloter des plateformes industrielles locales au sein d'un réseau régional/global de production (automobile, aéronautique).

Les évolutions de la géographie commerciale et industrielle mondiale participent d'une plus forte segmentation des processus productifs et encouragent à la coproduction. Si la part des échanges mondiaux de biens intermédiaires représente entre 15 et 20 % des échanges totaux, elle représente près de 55 % des échanges de biens industriels (CHELEM/CEPII). Le contenu en importations des exportations s'élevait à près de 20 % en 1990, près de 40 % en 2011 et pourrait atteindre 60 % dans 20 ans (OMC).

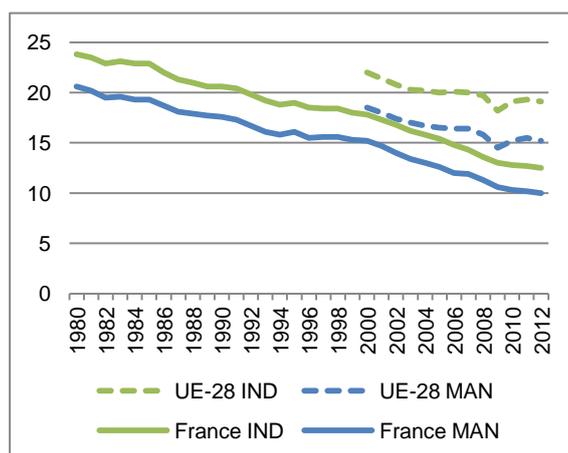
Le discours sur la « colocalisation » introduit une confusion conceptuelle. Il conviendrait de parler de coproduction pour qualifier le transfert à un autre pays d'un segment d'une chaîne de production intégrée et de considérer qu'elle peut s'accompagner d'une localisation à proximité (colocalisation) des unités de production.

## La désindustrialisation de l'économie française révèle sa vulnérabilité structurelle

En France, la production automobile, l'une des industries les plus emblématiques, a chuté de près de 40 % en volume ces cinq dernières années<sup>3</sup>. Dans un contexte de crise économique, la fermeture d'unités de production industrielle s'accélère, entraînant une destruction d'emplois. La globalisation est, le plus souvent, stigmatisée.

La « colocalisation » est (ré)introduite dans ce contexte, établissant *de facto* un lien entre la détérioration de la compétitivité industrielle de la France et la concurrence des pays à bas salaires. Pourtant, ce lien doit être, pour le moins, nuancé car il tend à évacuer les facteurs structurels (et historiques) de la désindustrialisation de l'économie française<sup>4</sup>.

**Fig.1. Part de l'industrie dans la valeur ajoutée totale à prix coûtants (%)**



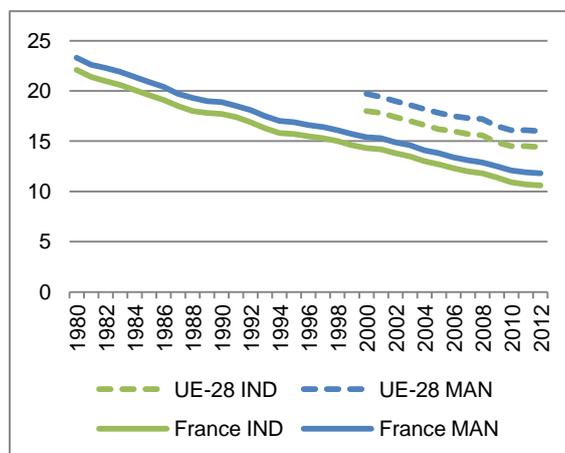
IND : industrie hors construction. MAN : industrie manufacturière

Source : à partir des données EUROSTAT - base NACE rev 2

<sup>3</sup> Renault et PSA Peugeot Citroën ont supprimé près de 40 000 emplois depuis 2004 (INSEE). La production des trois modèles les plus vendus (Twingo, Megane, Clio) est presque totalement délocalisée. Par ailleurs, la délocalisation des constructeurs a conduit à celle de leurs équipementiers.

<sup>4</sup> Exprimée par le recul de la part de l'industrie dans l'emploi total.

**Fig.2. Part de l'industrie dans l'emploi total (%)**



IND : industrie hors construction. MAN : industrie manufacturière

Source : à partir des données EUROSTAT - base NACE rev 2

Il convient, en ce sens, de rappeler les principales évolutions sur le long terme (figures 1 et 2). La part de la valeur ajoutée de l'industrie dans le PIB est passée de 23,8 % en 1980 à 12,5 % en 2012 (contre 18,6 % en Italie, 21,2 % en Suède et 26,2 % en Allemagne). En 30 ans, la France a perdu près de 2,3 millions d'emplois industriels. Le déficit commercial s'est creusé au fur et à mesure de la baisse des parts de marché, qui ont reculé de 41 % entre 1998 et 2012 (EUROSTAT). La situation est d'autant plus inquiétante que l'industrie représente les trois-quarts des exportations, reste la principale source d'emplois et joue un rôle moteur majeur dans la recherche et l'innovation.

À l'instar des autres pays européens, le recul relatif de l'activité industrielle<sup>5</sup> s'explique par un différentiel positif de productivité par rapport aux services, qui est la conséquence d'une mutation profonde du système productif. Ce processus interne résulte à la fois d'effets de demande (baisse des prix relatifs des biens industriels et diminution de leur part dans la consommation) et d'effets d'offre (gains de productivité dans l'industrie induits par la mécanisation et l'automatisation, externalisation des services par les entreprises industrielles) (Fontagné et Lorenzi, 2005).

Mais, cette explication n'est pas suffisante. Si ces tendances sont observées dans tous les pays européens, elles sont plus

<sup>5</sup> On peut invoquer que la difficulté de distinguer l'industrie et les services recommande de relativiser ces évolutions. Par ailleurs, le recul industriel est significatif en valeur, et plus limité en volume, une fois corrigé de l'effet de prix relatif.

prononcées en France, soulignant sa difficulté à s'adapter aux exigences de la globalisation (DATAR, 2004 ; Rapport des états généraux de l'industrie, 2010). Depuis plusieurs décennies, l'émergence de nouveaux pays industrialisés a suscité une concurrence plus vive dans des activités plus intensives en travail peu qualifié, impliquant une sélection plus exigeante des unités industrielles sur le territoire national et renforçant plus encore la rationalisation des capacités de production. Mais, la réallocation des ressources vers des industries à plus forte valeur ajoutée est contrainte et ne s'opère qu'insuffisamment (Demou, 2010 ; Eudeline, Sklénard et Zakhartchouk, 2012). L'effet concurrentiel de l'ouverture économique met alors en exergue le déficit de l'industrie française dont la compétitivité internationale tend à se dégrader. Ses avantages concurrentiels se renouvellent moins rapidement que ceux des pays industriels leaders et des pays émergents.

Le rapport Gallois sur la compétitivité de l'économie française (2012) insiste sur les principales fragilités structurelles. D'abord, la structuration du tissu industriel fait défaut. Les entreprises de taille intermédiaire, capables d'innover et d'exporter, sont en nombre insuffisant alors que les relations entre les grandes entreprises à vocation internationale et les PME sous-traitantes sont mal organisées, voire conflictuelles. Ensuite, l'industrie pâtit d'un manque d'innovation en raison de faibles investissements dans la recherche technologique, d'une moindre culture entrepreneuriale et d'une articulation défailante entre l'industrie et la recherche - qui se traduit notamment par des dépenses de recherche et développement des entreprises moins élevées (1,4 % du PIB en 2008 contre 1,9 % en Allemagne, 2,3 % en Suède et 2,7 % en Finlande)<sup>6</sup>. Aussi, l'aversion des banques à l'investissement productif, le développement insuffisant du capital investissement ou encore les faibles incitations à la création d'entreprises et à l'investissement dans les secteurs porteurs (notamment les énergies vertes, les technologies de l'information, les biotechnologies, les nanotechnologies) sont autant de contraintes à la mobilisation de l'épargne vers le financement du secteur productif. Enfin, les dysfonctionnements du marché du travail (inadéquation entre l'offre de formation et les besoins de l'industrie) et du marché des biens et services (poids de la fiscalité, pesanteurs des professions réglementées et rigidités réglementaires) affectent la performance macroéconomique.

Ces contraintes structurelles ont exercé des effets d'inertie sur la spécialisation internationale de la France, qui - à l'exception de certains secteurs de pointe - porte plutôt sur des biens de moyenne gamme. Dès lors, l'industrie française subit à fois la concurrence des

---

<sup>6</sup> La recherche, essentiellement portée par l'Etat, ne bénéficie qu'insuffisamment aux entreprises (5,4% des entreprises industrielles allemandes ont bénéficié d'un financement public au titre de la recherche et développement en 2008, contre 1,4% des entreprises industrielles françaises) (Gallois, 2012).

autres pays industrialisés (et notamment de l'Allemagne) dont la compétitivité repose sur des facteurs hors prix (qualité, innovation) et la concurrence des pays émergents dont la compétitivité repose davantage sur des facteurs prix. Les entreprises françaises y ont répondu par une réduction de leurs marges pour restaurer leur compétitivité prix. Ces dernières ont chuté de 30 à 21 % sur la période 2000-2011, affectant considérablement la capacité d'investissement des entreprises, et entravant toute possibilité de montée en gamme dans la production industrielle (Gallois, 2012).

La « colocalisation » ne peut avoir qu'une prise marginale sur ces facteurs internes de la désindustrialisation de l'économie française.

### ***Les effets surestimés de la délocalisation sur l'emploi***

Longtemps dominées par les industries intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, les délocalisations se sont progressivement étendues aux industries à contenu technologique, aux services et aux activités de recherche et développement. Les prévisions vont toutes dans le sens de leur extension géographique et sectorielle<sup>7</sup>, faisant craindre un effet croissant sur l'emploi dans les pays d'origine.

La colocalisation repose très largement sur ce postulat. Pourtant, la relation de causalité entre délocalisation et désindustrialisation est discutable et n'est pas confirmée par une revue des principaux travaux sur l'impact des délocalisations sur l'emploi.

Certes, la mesure de la destruction d'emplois imputable à la délocalisation soulève des difficultés d'ordre méthodologique. Il n'est pas aisé de distinguer celle qui résulte directement d'une délocalisation et celle qui résulte d'une rationalisation interne du processus de production (à travers notamment l'externalisation de certaines activités). Par ailleurs, les pertes d'emplois sont plus importantes lorsque l'on considère les délocalisations indirectes (sous-traitants) et les délocalisations par défaut<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Cf. le rapport Arthuis (2005), qui prévoyait en France et pour la période 2006-2010, la délocalisation de plus de 200 000 emplois dans le seul secteur des services. Cf le rapport annuel de la CNUCED (2005) qui a mis l'accent sur l'internationalisation de l'activité de recherche et développement vers les pays en développement (notamment en Chine et en Inde).

<sup>8</sup> On peut distinguer trois types de délocalisation de production : i) les délocalisations directes : les plus visibles, elles concernent le déplacement d'unités de production vers un autre pays et s'accompagnent de licenciements; ii) les délocalisations indirectes : les plus nombreuses, elles résultent essentiellement d'un déplacement des unités de production, le plus souvent vers ce même pays ou à proximité, de

La démarche méthodologique a consisté, le plus souvent, à établir une correspondance entre la réduction des effectifs d'une entreprise et la réimportation des biens produits par ses filiales implantées à l'étranger à partir de données agrégées, selon une approche économétrique (Boulhol et Fontagné, 2006 ; Demmou, 2010) selon une approche comptable fondée sur les tableaux entrées-sorties de la comptabilité nationale (Demmou, 2010), ou à partir de données individuelles de sociétés (Aubert et Sillard, 2005 ; Jean, Hijzen et Mayer, 2011 ; Fontagné et D'Isanto, 2013).

Dans le cas de la France<sup>9</sup>, ces études convergent pour établir un impact relativement limité des délocalisations sur l'emploi (encadré 2).

Encadré 2. La délocalisation détruit-elle des emplois en France ?

Basée sur des données individuelles d'entreprises, une étude de l'INSEE a évalué la perte d'emplois due à la délocalisation à 13 500 par an en moyenne entre 1995 et 2001, soit 0.35 % des emplois industriels (Aubert et Sillard, 2005). Près de la moitié de ces destructions d'emplois a résulté des délocalisations dans des pays à bas salaires et a concerné significativement les activités de production à faible technologie, dans les secteurs de l'habillement-cuir (14 %), du textile (8 %), de l'électronique (10 %) et de l'électroménager (14 %). La délocalisation des secteurs à plus haute technologie, tels que l'automobile, la pharmacie ou les équipements mécaniques était, sur la période, majoritairement orientée vers les autres pays industrialisés (Italie, Royaume Uni, Allemagne), les pays d'Europe de l'Est et plus récemment, vers les pays émergents (Turquie, Asie).

Selon une étude de l'OFCE, les délocalisations ne représenteraient que 10 à 20 % des pertes d'emplois de l'industrie française depuis trente ans, et celles à destination

---

fournisseurs et sous-traitants, et affectent tout un secteur de production; iii) les délocalisations par défaut : désignant davantage un coût d'opportunité en matière de création d'emplois, elles concernent des productions de biens nouveaux, directement fabriqués à l'étranger, alors que ceux-ci auraient pu être produits dans le pays d'origine (Arthuis, 2005).

<sup>9</sup> Des études sur d'autres pays développés ont abouti à des conclusions similaires (Amiti et Wei, 2004 ; European Monitoring Center on Change).

des pays à bas salaires, bien qu'en croissance<sup>10</sup>, seulement près de 5 % (Daudin et Levasseur, 2005). En fait, la destruction d'emplois industriels devait s'expliquer davantage par des effets internes : externalisation de certaines activités de production (25 % des pertes d'emplois) et gains de productivité (30 % des pertes d'emplois)<sup>11</sup> (Eudeline, Sklénard et Zakhartchouk, 2012).

L'impact net des délocalisations vers ces pays serait même favorable à la France. La destruction d'emplois serait compensée par la création d'emplois plus qualifiés. Une étude de l'INSEE a établi une perte de 36 000 emplois par an en moyenne sur la période 2000-2005 et dans le même temps, une création de 41 000 emplois (Barlet, Blanchet et Crusson, 2009).

L'étude la plus récente de l'INSEE confirme la surdétermination de l'impact des délocalisations sur l'emploi (Fontagné et D'Isanto, 2013). En effet, seulement 4,2 % des sociétés marchandes non financières de 50 salariés ou plus implantées en France ont délocalisé des activités sur la période 2009-2011. L'enquête « chaînes d'activités mondiales » estime que les délocalisations ont provoqué la suppression directe de 20 000 emplois en France, soit environ 6 600 suppressions par an en moyenne au cours de ces trois années (ou 0,3 % de l'emploi salarié en 2011). L'industrie manufacturière et les services de l'information et de la communication sont les secteurs les plus concernés<sup>12</sup>. Plus de la moitié des suppressions d'emplois concerne l'industrie manufacturière (11 500 emplois, soit 0,6 % de l'emploi de l'industrie manufacturière en 2011).

Le discours sur la colocalisation peut paraître d'autant plus décalé que le Maghreb représente une menace marginale en termes d'emploi. En effet, une seule lecture des indicateurs

---

<sup>10</sup> Les pays émergents ont représenté 57% des emplois détruits par des opérations de délocalisation entre 2000 et 2003, contre 37% entre 1995 et 1999 (Daudin et Levasseur, 2005).

<sup>11</sup> Cf. *supra*.

<sup>12</sup> Dans l'industrie manufacturière, la fabrication d'équipements électriques (25% des sociétés) et celle de produits informatiques, électroniques et optiques (22 %) sont particulièrement concernées. Dans les services d'information et de communication, ce sont surtout les services liés aux activités informatiques qui ont délocalisé (11 %) (Fontagné et D'Isanto, 2013).

macroéconomiques indique que le commerce bilatéral aurait plutôt un impact net positif sur l'emploi en France. Les secteurs d'activité pour lesquels les importations ont détruit le plus d'emplois concernent les secteurs du textile et du vêtement, et dans une très moindre mesure l'équipement automobile et le matériel électrique. Par ailleurs, selon les données de l'observatoire ANIMA, les délocalisations de production vers le Maghreb sont davantage orientées vers le marché local ou la réexportation vers d'autres marchés, et ne se substituent donc pas à la production réalisée sur le territoire français.

La délocalisation au Maghreb a un effet limité sur l'emploi en France au niveau macroéconomique.

## ***La tentation protectionniste***

Le discours sur la « colocalisation » tente de concilier l'objectif de préservation d'emplois en France et celui de création d'emplois dans les pays sud méditerranéens. *In fine*, le premier objectif pourrait motiver une démarche défensive, adossée à des mesures de type protectionniste.

Or, toute velléité d'opposition aux délocalisations - pouvant aller de l'interdiction de délocaliser à la mise en place de barrières douanières et non douanières (quotas à l'importation, normes et réglementations contraignantes, taxes diverses) - serait tout autant inefficace qu'inopérante.

Une tentation protectionniste s'est exprimée, par exemple, en 2010 (et plus récemment à l'été 2012) pour lutter contre la délocalisation des centres d'appel français. Le projet de taxer les entreprises ayant recours à des centres d'appel établis à l'étranger visait alors à contraindre ces délocalisations (notamment vers le Maroc et la Tunisie, principaux pays d'accueil des centres d'appels français *offshore*). Cette mesure n'a finalement pas été mise en œuvre en raison de la fragilité de son bien-fondé et de son inapplicabilité. D'une part, le secteur reste très largement localisé en France. En effet, selon le syndicat des professionnels de centres de contacts (SP2C), 85 % des centres d'appels français sont localisés en France et réalisent près de 80 % du chiffre d'affaires<sup>13</sup>. D'autre part, toute mesure de ce type susciterait des effets défavorables pour les entreprises françaises. Instaurer une taxe à l'importation pénaliserait la compétitivité des donneurs d'ordre français, et par voie de conséquence le pouvoir d'achat des consommateurs nationaux (sur lesquels la surtaxe aurait été répercutée). Plus globalement, les aides

---

<sup>13</sup> Les entreprises françaises du secteur des centres d'appel comptent près de 240 000 emplois en France et 45 000 emplois *offshore* (principalement au Maroc et en Tunisie). Dans ces pays, le coût horaire d'un téléopérateur est de 12 à 14 euros, contre 20 à 25 euros en France (SP2C, <http://www.s2pc.org>).

publiques aux entreprises subissant la concurrence de pays à bas salaires devront être suffisamment élevées pour réduire l'écart entre les prix de vente des services fournis localement et ceux fournis par un centre d'appel *offshore*. Le risque serait d'exposer le pays à de fortes sanctions de l'OMC et des institutions européennes, ainsi qu'à des mesures de rétorsion des pays concernés.

Dans un contexte marqué par une plus grande ouverture des marchés (abaissement des barrières douanières, des coûts de transport et de transaction), les facteurs de production deviennent plus mobiles. Il serait vain de vouloir ériger des barrières.

En fait, l'adaptation à la mondialisation induit un processus de restructuration industrielle qui implique inéluctablement une sélection des unités de production. Celles dont les avantages concurrentiels sont épuisés disparaissent ou parviennent à les restaurer suite à leur délocalisation dans d'autres pays. Celles dont les avantages concurrentiels sont prolongés ou renouvelés renforcent leur capacité de production. Ce double mouvement se traduit au niveau macroéconomique par des effets de compensation : entre la perte d'emplois dans les secteurs fortement exposés à la concurrence et la création d'emplois dans les secteurs dont la compétitivité s'est améliorée ; entre l'importation de biens dont la production a été délocalisée et l'exportation de biens dans les secteurs compétitifs.

Sous l'effet des forces du marché, les ressources productives sont réaffectées vers les secteurs d'activité dont la productivité est la plus élevée, suscitant progressivement une transition industrielle. La création d'emplois plus qualifiés et le développement d'une capacité d'innovation technologique dans ces secteurs créent des effets d'ancrage territorial des activités à plus forte valeur ajoutée et une moindre exposition à une concurrence par les prix. Les politiques publiques deviennent déterminantes pour réguler ces forces du marché, accompagner la restructuration industrielle, absorber ses impacts sociaux et créer les conditions d'émergence de nouvelles activités de production. Dans cette perspective, toute politique protectionniste risque d'entraver les changements structurels.

Le discours sur la « colocalisation » insiste sur le principe de partage de l'emploi mais ne définit pas les leviers de la compétitivité industrielle dans un contexte de globalisation

Au-delà de ces clarifications, le débat sur la « colocalisation » peut être posé en d'autres termes. Le modèle dominant des relations industrielles entre la France et le Maghreb est encore, dans une large mesure, celui de la délocalisation de production. Le glissement vers un modèle de coproduction repose sur une redéfinition des stratégies d'internationalisation des entreprises françaises et plus fondamentalement, sur une amélioration de l'attractivité des économies du Maghreb.



# Une colocalisation avec les pays du Maghreb est-elle possible ?

---

## *Des conditions incertaines de reproduction du modèle de colocalisation*

Les travaux d'IPEMED (2012) situent la référence du modèle de la colocalisation dans l'expérience allemande de redéploiement de son industrie dans les pays de l'Europe de l'Est<sup>14</sup>. En localisant une partie de son industrie dans ces pays, l'industrie allemande a bénéficié d'une source d'approvisionnement de biens intermédiaires à moindre coût tout en gardant le contrôle de la chaîne de production.

La France peut-elle reproduire ce modèle avec les pays du Maghreb ? Ces derniers peuvent-ils accueillir des segments de production à plus forte valeur ajoutée et intégrer des filières de production ? Certes, avec l'augmentation des salaires dans les pays d'Europe de l'Est, et donc des coûts d'approvisionnement de biens intermédiaires, la réserve de gains de compétitivité de l'industrie allemande pourrait s'épuiser. En première lecture, cela plaide en faveur d'une localisation industrielle dans les pays du Maghreb. Faut-il encore que les entreprises françaises (et européennes) soient incitées à redéployer une partie de leur capacité de production dans ces pays. La reproduction du modèle de colocalisation n'est pas si évidente.

La localisation d'activités de production industrielle dans les pays d'Europe de l'Est, relativement ancienne, a résulté d'une combinaison de facteurs politiques et économiques. À partir des années 1950, une division régionale du travail organisait de manière dirigiste une décomposition des processus productifs (production de biens intermédiaires, assemblage) entre les entreprises est-

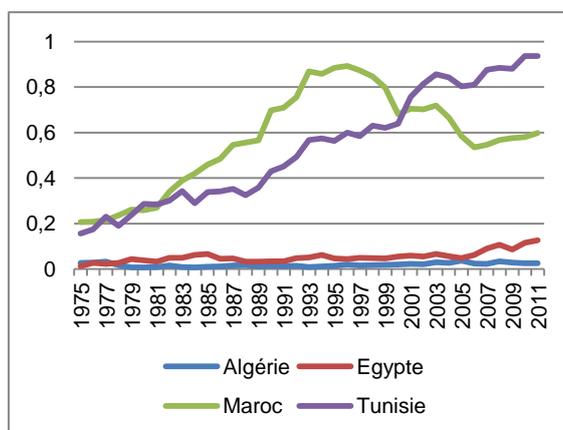
---

<sup>14</sup> En revanche, l'analogie avec le déploiement de l'industrie japonaise vers les dragons (Singapour, Corée du Sud, Hong-Kong, Taïwan), puis les tigres (Indonésie, Philippines, Thaïlande, Malaisie) du Sud-Est asiatique (IPEMED, 2012) est plus discutable. Si des leçons en termes de politiques économiques restent valides (politique d'investissement volontariste, constitution de liens banque-industrie et science-industrie, rattrapage des infrastructures, constitution de clusters), les conditions internationales qui ont prévalu lors de leur émergence (autorisant des politiques commerciale et budgétaire actives) ne sont plus réunies.

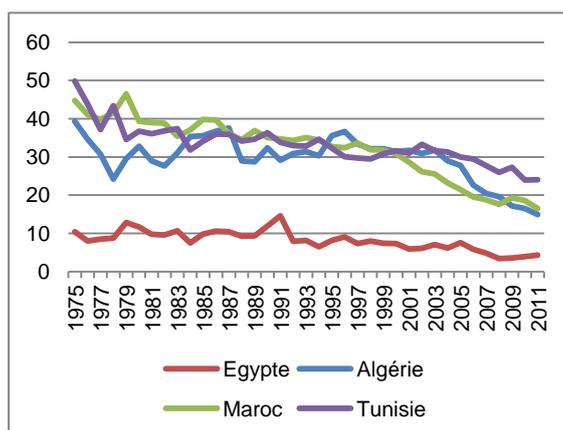
allemandes et les entreprises de l'ex-bloc soviétique. À partir des années 1990, dans un contexte de réunification de l'Allemagne, puis d'élargissement de l'Union Européenne aux pays de l'Est, les entreprises allemandes y ont massivement délocalisé les segments intensifs en main-d'œuvre, notamment dans le secteur de l'automobile et des matériels de transport. Progressivement, les constructeurs ont encouragé leurs équipementiers à localiser également leurs unités de production à proximité pour bénéficier de faibles coûts de transport et d'un bassin d'emplois à faible coût. La conjonction d'un tissu productif diversifié, d'une main-d'œuvre qualifiée et d'une culture industrielle diffuse a autorisé un accroissement des volumes de production et la réalisation rapide de gains de productivité. Ainsi, la segmentation de la chaîne de production a permis à l'industrie allemande, à travers une intégration productive régionale, de se concentrer en amont sur les activités de recherche et de conception et en aval sur les activités d'assemblage, et d'assurer le pilotage et le contrôle de processus productifs intégrés. Cette organisation productive explique dans une large mesure la restauration des marges des entreprises allemandes, l'amélioration de leur compétitivité hors prix dans des biens haut de gamme (qualité, innovation) et le renforcement de leur capacité d'exportation de biens finis. Ce positionnement industriel a élevé le contenu technologique de toute la chaîne de production, tirant les sous-traitants vers des activités à plus forte valeur ajoutée.

Le modèle de coproduction renvoie aux stratégies des entreprises. Contrairement aux groupes industriels allemands, les entreprises françaises ont plutôt privilégié la fragmentation de leur base productive à travers la délocalisation de production de biens finis à l'étranger (notamment en Europe du Sud et en Asie). Plutôt spécialisées dans des biens de moyenne gamme, elles ont ainsi cherché à recouvrer une compétitivité prix en réduisant le coût de production de biens finis. Ce modèle d'internationalisation de l'industrie française a conduit à désarticuler les processus productifs, au détriment de l'exportation de biens à partir de la base productive nationale.

**Fig.3. Part de marché du Maghreb en France dans le secteur manufacturier**



**Fig.4. Part de marché de la France au Maghreb dans le secteur manufacturier**



Source : à partir des données CHELEM/CEPII

La relation économique entre la France et le Maghreb est marquée par une intégration commerciale sans réelle intégration industrielle. En dépit d'un volume relativement élevé, l'échange commercial bilatéral reste de type interbranche : les pays du Maghreb importent plutôt des biens manufacturés et des produits agroalimentaires et la France plutôt des matières premières et des biens manufacturés à faible valeur ajoutée. Cette relation commerciale est restée figée dans le temps. À partir des années 1970, les entreprises françaises se sont contentées de délocaliser les activités à faible contenu technologique sans opérer localement une montée dans la chaîne de valeur ajoutée, ni même développer de manière massive une source d'approvisionnement en biens intermédiaires. En 2011, la part des biens intermédiaires dans les

exportations de l'Égypte, la Tunisie et le Maroc vers la France ne représentait respectivement que 16,3 %, 9,9 % et 8,1 % (le volume d'exportation de biens intermédiaires étant quasi nul pour l'Algérie et la Libye) (CHELEM/CEPII). Plus encore, les liens commerciaux tendent à se distendre. Si la part de marché des entreprises maghrébines sur le marché français des biens manufacturés stagne à un niveau marginal, celle des entreprises françaises sur le marché maghrébin baisse très substantiellement (figures 3 et 4).

Aussi, la reproduction d'un modèle de coproduction au Maghreb risque d'achopper sur un environnement institutionnel plus contraignant. La réintégration de l'Allemagne de l'Est et l'inscription des pays d'Europe de l'Est dans une logique d'adhésion à l'Union Européenne ont considérablement accéléré l'ajustement réglementaire et institutionnel dans ces pays à travers une consolidation des institutions de marché, l'adoption de normes et de standards de production et une sécurisation des investissements. Par ailleurs, les nouveaux membres de l'Union Européenne ont pu bénéficier de transferts massifs de capitaux, conduisant à une rapide convergence macroéconomique et un rattrapage en termes d'infrastructures. Les anticipations positives des investisseurs en ont été d'autant plus incitées.

Les perspectives d'intégration régionale des pays du Maghreb sont, pour le moins, plus incertaines. Les accords de libre-échange avec l'Union Européenne, engagés pour les biens industriels dans le cadre du partenariat de Barcelone au milieu des années 1990, ont certes favorisé un transfert de technologies matures, une baisse du coût des biens intermédiaires et une discipline macroéconomique. Cependant, ces accords n'ont pas suffi à modifier leur sentier de croissance et entraîner un changement structurel. Les spécialisations sectorielles ont peu évolué<sup>15</sup>, les avantages comparatifs ont été peu renouvelés. Plus encore, une simulation d'une libéralisation commerciale des produits agricoles et des services (en cours de négociation par certains pays) à horizon 2025 indique que les gains additionnels de croissance seraient particulièrement faibles, relativisant le coût prétendu d'une non-intégration euroméditerranéenne (Comolet, Madariaga et Mezouaghi, 2013). Le cloisonnement et l'étroitesse des marchés des pays du sud de la Méditerranée, l'instabilité politique régionale, le déficit des institutions judiciaires, le non-respect de la protection des droits intellectuels ou encore les pesanteurs réglementaires pèsent lourdement sur les comportements des investisseurs.

La proximité géographique (tant que l'on considère que la France est proche du Maghreb) ne suffit pas à inciter les investissements productifs. Les choix de localisation industrielle ne

---

<sup>15</sup> Les exportations sont concentrées sur un nombre réduit de produits et de partenaires commerciaux.

reposent pas exclusivement sur la recherche de faibles coûts salariaux mais davantage sur un ensemble de déterminants multifactoriels (présence de fournisseurs, qualité des biens et services produits, besoin d'une proximité du marché, niveau des barrières juridiques ou administratives, niveau des infrastructures logistiques ou encore capacité de management et de savoir-faire). En ce sens, la localisation au Maghreb de segments de production à plus forte valeur ajoutée dépend de la capacité de ces pays à développer un écosystème favorable. La problématique de la colocalisation renvoie plus fondamentalement à l'attractivité des territoires du Maghreb.

## ***Les limites du modèle de croissance***

Le même diagnostic a été dressé à maintes reprises. Les défaillances structurelles et institutionnelles du modèle de croissance des pays du Maghreb continuent de peser sur les dynamiques du changement structurel<sup>16</sup>. Ces pays ont subi davantage la globalisation qu'ils n'en ont tiré parti.

Les limites du modèle de croissance des pays du Maghreb se sont cristallisées autour de l'incapacité de ces économies à absorber l'excès structurel d'offre de travail, composée massivement de jeunes (encadré 3).

### Encadré 3. Chômage des jeunes au Maghreb

Le chômage touche particulièrement les jeunes, dont le niveau d'instruction s'est pourtant considérablement élevé. En dépit du manque de fiabilité des données statistiques, le taux de chômage des jeunes est évalué à 23,7 % dans les pays du Maghreb en 2012 (37 % pour les jeunes femmes et 18,3 % pour les jeunes hommes). Ce taux devrait atteindre 24 % en 2018 (Bureau International du Travail).

L'investissement public consacré à l'éducation dans la région, depuis une trentaine d'années, a été parmi les plus soutenus, permettant un accès généralisé à l'éducation primaire et secondaire et un accès élargi à l'éducation supérieure.

---

<sup>16</sup> Alors même que ces économies continuent à être vulnérables aux chocs externes : retournement de la conjoncture internationale, baisse du cours des matières premières – notamment des hydrocarbures et du phosphate –, baisse de la pluviométrie, dégradation de la situation sécuritaire, etc.

Néanmoins, la qualification est fonction inverse de la probabilité d'occuper un emploi. Le caractère massif du chômage des diplômés résulte en même temps de l'évolution démographique, de dysfonctionnements du marché du travail, de l'étroitesse du système productif, de la qualité insuffisante du système éducatif et de son inadéquation aux besoins du secteur productif (peu orienté vers les disciplines scientifiques et techniques). La faible employabilité des diplômés de l'enseignement général et de la formation professionnelle conduit à des pénuries de main-d'œuvre qualifiée dans de nombreux secteurs d'activité.

Le modèle de croissance de ces économies est faiblement créateur d'emplois. Le dernier rapport du FEMISE (2012) met de nouveau l'accent sur l'impératif de changement du sentier de croissance pour faire face à cet enjeu. Ces pays devront croître à un rythme annuel de plus de 7 % par an pendant dix ans ou plus pour résorber l'excès structurel d'offre de travail. Ce rapport estime à près de 40 millions le nombre d'emplois à créer dans l'ensemble des pays du sud de la Méditerranée dans les vingt prochaines années pour maintenir les taux de chômage et les taux de participation à un niveau inchangé (le besoin s'élèverait à 60 millions d'emplois pour diminuer de moitié les taux de chômage).

Sans relever ici les spécificités selon les pays, les régimes de croissance ont été affaiblis par :

- *Une accumulation insuffisante du capital physique.* Les plans d'ajustement structurel, mis en œuvre au cours des années 1980, ont été prolongés depuis les années 1990 par des politiques macroéconomiques fondées sur la discipline budgétaire et la stabilité monétaire dans un contexte d'ouverture économique. La contraction des dépenses publiques d'investissement, leur faible efficacité, l'atonie de l'investissement privé, l'adynamie du capital domestique et les faibles flux d'investissements étrangers dans les secteurs productifs expliquent la modeste contribution de l'accumulation du capital physique à la croissance de long terme.
- *Une accumulation inaboutie du capital humain.* La qualité décroissante du système éducatif, l'inadéquation de la formation aux besoins du système productif, la baisse de la rentabilité de l'investissement éducatif et le phénomène permanent de fuites des compétences ont progressivement pesé sur la productivité du travail.

- *Une marginalisation de la division internationale du travail.* La concentration des activités productives basées sur des ressources primaires ou sur l'abondance du facteur travail peu qualifié a conduit à une insertion passive dans la division internationale du travail. La spécialisation internationale (dominée par un nombre réduit de secteurs d'activité) est restée figée dans les activités à faible valeur ajoutée et n'a pas donné lieu à une remontée des filières vers des activités à plus forte intensité capitaliste.
- *Le défaut d'intermédiation des marchés financiers.* L'accès des PME au financement a également constitué une entrave majeure au renouvellement du tissu productif. Le conservatisme des banques (faible aversion au risque), le manque de sophistication des services financiers, l'absence d'une offre de financement de long terme, un marché boursier embryonnaire et la persistance d'un contrôle politique, en particulier, sur l'activité bancaire et les mouvements de capitaux expliquent les déficiences de l'intermédiation financière.
- *Un mode de régulation inefficace.* Les pesanteurs de l'héritage de l'économie administrée, la forte demande sociale et la captation de rentes de situation par des groupes d'intérêt privés ont parfois neutralisé, le plus souvent affaibli, les réformes économiques. La transition institutionnelle, portée par une politique de libéralisation économique, s'est accompagnée d'incohérences de régulation qui se caractérisent, à la fois, par de nouvelles formes d'interventionnisme public (protectionnisme, distorsions de la concurrence, contrôle politique des agences sectorielles de régulation, etc.) et par une défaillance des mécanismes de coordination des acteurs économiques (contribution insuffisante à la production de biens publics, incitations inopérantes, insuffisance d'un pilotage par des politiques structurelles et sectorielles, etc.).

## ***L'attractivité : condition préalable de la coproduction***

Bien que concurrencées par des entreprises du Golfe et de certains pays émergents, les entreprises françaises comptent parmi les premiers investisseurs dans les pays du Maghreb. En 2011, les stocks d'investissements directs français se sont élevés à 8,3 milliards d'euros au Maroc, 1,8 milliard d'euros en Algérie et

741 millions d'euros en Tunisie (Direction générale du Trésor). Néanmoins, ces investissements sont concentrés dans les activités de services (télécommunication, banques, grande distribution) ou dans le secteur de l'énergie - moins créateurs d'emplois que les investissements industriels<sup>17</sup>.

En dépit d'une contribution à la diversification économique des pays du Maghreb<sup>18</sup>, l'insuffisance des investissements industriels a contrarié leur repositionnement dans les filières de production. Le modèle d'internationalisation des groupes industriels français a davantage reposé sur la fragmentation que sur la segmentation de la chaîne de valeur. Leurs filiales au Maghreb, positionnées sur des activités à faible valeur ajoutée et à faible contenu technologique, contribuent finalement peu à leur chiffre d'affaires<sup>19</sup>.

Dans une large mesure, les relations industrielles avec les pays du Maghreb relèvent d'une relation traditionnelle de sous-traitance de production intensive en facteur travail. C'est le cas dans le secteur du textile, et plus récemment dans les secteurs de l'aéronautique (sièges d'avions, nacelles de réacteurs) et de l'automobile (faisceaux de câble). Ces localisations de production sont *a priori* plus volatiles dès lors qu'elles sont faiblement ancrées territorialement et peuvent être plus facilement relocalisées dans des pays offrant des conditions de coût de production (et principalement salarial) plus avantageuses.

Pour autant, ce modèle de délocalisation pourrait évoluer de manière plus vertueuse vers un modèle de coproduction à condition que l'attractivité de ces pays s'améliore et qu'une montée en compétences s'opère.

L'attractivité d'un territoire désigne sa capacité à attirer des facteurs de production dont la mobilité internationale s'accroît dans un contexte de globalisation. L'attraction de ces facteurs de production se réalise d'abord de manière sélective, ensuite de manière cumulative dans certains espaces à travers un processus

---

<sup>17</sup> L'observatoire ANIMA (2011) a recensé le nombre d'emplois créés lors des opérations d'investissements directs étrangers entre 2003 et 2011 et estimé un ratio d'efficacité d'emploi de ces projets (emplois créés pour 1 million d'euros investi). A l'exception du secteur bancaire, l'ensemble des secteurs de concentration des investissements directs étrangers ont un faible ratio d'efficacité d'emploi (tourisme, énergie, télécommunications, bâtiment et travaux publics). En moyenne, 43 emplois sont créés pour un million d'euros investis.

<sup>18</sup> Notamment EADS, AEROLIA et Safran dans l'aéronautique, Renault dans l'automobile, Nexans dans la fabrication de composants, BNP et Société générale dans les services bancaires, Danone dans l'agroalimentaire, Sanofi et Pierre Fabre dans la pharmacie, Webhelp dans l'informatique offshore, Alstom et Bouygues dans la modernisation des infrastructures de transport.

<sup>19</sup> A l'exception de quelques grands groupes industriels. La contribution d'EADS Maroc à EADS France en termes d'augmentation du chiffre d'affaires est estimée à 300 millions d'euros sur les 10 dernières années (Bocquet, 2013).

d'agglomération spatiale des activités productives. Ce modèle s'est notamment illustré dans les *maquiladoras* au Mexique. Les conditions initiales d'attractivité (régimes spécifiques *offshore*, développement d'infrastructures de transports, formation d'une main-d'œuvre qualifiée, accès au foncier, simplification des formalités administratives, incitations fiscales et aides publiques) permettent à court terme l'implantation de firmes multinationales. Les effets d'entraînement sont limités lorsque le positionnement sur des biens en fin de cycle de vie perdure. Mais, en dynamique, un repositionnement sur des segments de production à plus forte valeur ajoutée ou sur des niches de spécialisation permet de développer de nouvelles compétences (gestion de la qualité, logistique, etc.) et d'attirer de nouvelles entreprises internationales ou locales, et générer des effets de débordement - sources d'externalités -, les relations de proximité géographique et institutionnelle exerçant un mécanisme d'auto-renforcement (Lung et Mezouaghi, 2009).

Cette logique de coproduction s'établit lorsque les donneurs d'ordre procèdent à une segmentation des processus de production et les sous-traitants montent en gamme dans les filières industrielles. Cette évolution a pu être observée dans le secteur du textile en Tunisie (production de vêtements de travail et de protection) ou dans le secteur de l'automobile au Maroc (production de câbles), dans lesquels des modifications incrémentales quasi-permanentes sont nécessaires pour être adaptés aux différents modèles de véhicule.

Le Maroc se distingue, sans doute, grâce à des gains d'attractivité enregistrés au cours des dernières années. L'investissement de Renault semble s'inscrire dans une logique de coproduction et constitue sans doute une référence<sup>20</sup> (encadré 4). L'agglomération d'équipementiers à proximité du constructeur dans la zone industrielle de Tanger tend à constituer un pôle industriel automobile articulé à la chaîne globale de production. En même temps, ce pôle s'ancre dans un territoire, en y mobilisant des ressources locales (infrastructures de transport, centre de formation, tissu de sous-traitants, etc.).

*A contrario*, il est difficile de concevoir le projet de montage de véhicules de Renault en Algérie comme une opération de coproduction. Les surcoûts de production probables, le déficit de qualification, le faible niveau de compétitivité et le faible niveau d'intégration ne permettront pas à court et moyen terme de dégager

---

<sup>20</sup> De manière plus exceptionnelle, des opérations d'investissement en France peuvent aussi relever d'une logique de coproduction. Dans le secteur des services, certaines entreprises, marocaines ou exclusivement implantées au Maroc, ont localisé des segments de la chaîne de production en France pour y développer des activités à forte valeur ajoutée, notamment dans la recherche et développement (Outsourcia, spécialisée dans la gestion de la relation client et les services informatiques open source, Hps spécialisée dans l'édition de solutions de paiement électronique).

des marges de compétitivité, et seront compensés par une exclusivité du marché intérieur.

#### Encadré 4. Renault au Maroc : une logique de coproduction

La localisation de Renault dans la zone industrielle de Tanger Med a été décidée en 2007. Le projet porte sur l'assemblage de véhicules *low cost* (Logan, Lodgy et Duster) et la production de biens intermédiaires confiée en partie à des équipementiers locaux. La capacité de production atteint aujourd'hui près de 100 000 unités destinées au marché national et à l'exportation et devrait atteindre près de 340 000 unités en 2014. La localisation au Maroc de cette unité d'assemblage et de segments de production à valeur ajoutée a été accompagnée avec le soutien de l'État marocain par une élévation du niveau de qualification (notamment avec la création d'un centre de formation aux métiers de l'automobile). Cette segmentation de la production a permis la création de près de 5 000 emplois directs (et 20 000 emplois indirects) et une intégration vertueuse du Maroc dans la chaîne de production. Les sites français se sont alors concentrés sur des segments en amont de la chaîne de production (ingénierie de développement, biens d'équipement, composants à fort contenu technologique) et le pilotage de la chaîne de production.

Néanmoins, ces opérations sont en nombre insuffisant pour imprimer une dynamique de rupture. Le basculement dans une logique de coproduction n'est pas fermement engagé.

# Conclusion. L'attractivité des économies du Maghreb, le levier opérationnel de la colocalisation

---

Le postulat à toute rénovation des relations bilatérales dans une démarche de coproduction est de reconnaître les limites du modèle de croissance des pays du Maghreb et leur déficit d'attractivité. Dans ce contexte, la localisation industrielle peut apparaître fortement contrainte car insuffisamment incitée.

En outre, une démarche opérationnelle en aval des investissements des entreprises qui ne reposerait que sur des « formes spécifiques d'intermédiation et d'accompagnement » (mobilisation des organismes d'appui aux exportations, des institutions de financement des PME, des agences de développement et de promotion des investissements ; coopération entre les fédérations de branches ; appui à l'internationalisation des PME et des entreprises de taille intermédiaire ; renforcement des réseaux d'entreprises et des clusters d'entreprises ; promotion de la responsabilité sociale des entreprises ; conseils aux entreprises) peut contribuer à améliorer les relations de confiance (Bocquet, 2013). Cependant, elle se révélera insuffisante pour orienter significativement les choix d'investissement des entreprises françaises (et européennes).

Fondamentalement, la coproduction suppose au préalable une amélioration significative de l'attractivité des économies du Maghreb<sup>21</sup>. Cela renvoie à leur capacité à développer un écosystème favorable à la localisation de segments de production à valeur ajoutée, qui implique des politiques publiques actives :

- la mise en œuvre d'une politique industrielle ciblée. Le Maroc a défini, plus explicitement, des orientations stratégiques cohérentes à travers notamment le plan Émergence qui identifie des secteurs d'activité prioritaires et privilégie une approche de

---

<sup>21</sup> Nous n'avons pas développé ici la problématique de la modernisation industrielle de l'économie française, qui est l'autre versant de la réussite d'une démarche de coproduction. Cf. Colletis G., 2012, *L'urgence industrielle*, éditions Le Bord de l'eau.

développement des territoires<sup>22</sup>. Des efforts doivent être consentis pour accroître progressivement les dépenses publiques et privées dédiées à la recherche et développement et favoriser les liens entre la formation et l'enseignement supérieur, la recherche et les entreprises pour accompagner la transition industrielle.

- l'élargissement et la diversification de la base productive. La concentration sectorielle constitue une entrave au développement industriel. L'émergence de groupes industriels publics et privés, la densification du tissu de PME, notamment à travers la promotion de l'entrepreneuriat, doivent s'accompagner de la formation de pôles locaux de production.
- une ouverture commerciale régulée. L'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires avec l'Union européenne devra être plus graduel. Par ailleurs, en l'absence d'un décloisonnement des marchés maghrébins, les incitations à la localisation industrielle seront considérablement affaiblies.
- le développement et la valorisation du capital humain. L'effort doit porter davantage dans la formation professionnelle et la définition de filières professionnalisantes dans l'enseignement supérieur, en associant davantage les entreprises dans la définition des contenus pédagogique et le pilotage des centres de formation. La déréglementation du marché du travail et l'accompagnement de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés sont également des axes prioritaires d'action publique.

---

<sup>22</sup> La Tunisie et l'Algérie ont également opéré un ciblage sectoriel mais insuffisamment traduit par une politique industrielle. Cela concerne, notamment, l'agro-alimentaire, le textile, l'automobile, l'aéronautique et les services télécommunication/informatique en Tunisie et au Maroc ; la pétrochimie, la sidérurgie, la construction navale, l'agro-alimentaire et l'automobile en Algérie.

## Bibliographie

---

Amiti M. et Wei S-J., 2004, "Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?", *IMF Working paper*, WP/04/186.

ANIMA, 2011, *Mediterranean niches and sectors: with high potential of job creation and growth*, rapport Banque mondiale/CMI.

Arthuis J., 2005, *La globalisation de l'économie et les délocalisations d'activité et d'emplois*, Rapport au Sénat.

Aubert P. et Sillard P., 2005, « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », document de travail G 2005/03, INSEE.

Barlet M., Blanchet D. et Crusson L., 2009, « Globalisation et flux d'emploi : que peut dire une approche comptable ? », *Economie et statistique*, n°427-428, 3-20.

Bureau international du travail, 2013, *Global employment trends for youth : a generation at risk*, BIT.

Bocquet D., 2013, *Rapport sur les colocalisations avec les pays sud méditerranéens*, rapport non publié.

Comolet E., Madariaga N. et Mezouaghi M., 2013, « Croissance et intégration euroméd : peut-on parler d'un coût de la non Méditerranée ? », *MacroDev*, N°7, Agence Française de Développement.

DATAR, 2004, *La France, puissance industrielle*, étude prospective de la DATAR.

Direction Générale du Trésor, 2010, « Le recul de l'emploi industriel en France de 1980 à 2007: quelle réalité ? » in *Trésor éco* n°77.

Daudin G. et Levasseur S., 2005, « Délocalisations et concurrence des pays émergents : mesurer l'effet sur l'emploi en France », *Revue de l'OFCE*, N°94, 131-160.

Dehecq J.F., 2010, *Rapport final des Etats généraux de l'industrie*, ministère de l'industrie, La documentation française.

Demou L., 2010, « La désindustrialisation en France », *Documents de travail de la DGT*, 2010/01.

DGCIS, DATAR et PIPAME, 2013, *Relocalisation d'activités industrielles en France*, Synthèse.

IPEMED, 2012, « Pour une stratégie euroméditerranéenne de colocalisation », *Etudes et analyses*.

Eudeline J-F., Sklénard G. et Zakhartchouk A., 2012, « L'industrie manufacturière en France depuis 2008 : quelles ruptures ? », *Note de conjoncture*, Insee, décembre 2012.

European Monitoring Center on Change,  
<http://www.eurofound.europa.eu/emcc/>

FEMISE, 2012, *La saison des choix*, rapport sur le partenariat euroméditerranéen, novembre.

Fontagné L. et Lorenzi J.H., 2005, *Désindustrialisation, délocalisation*, Conseil d'Analyse Économique, La Documentation française, Paris.

Fontagné L. et D'Isanto A., 2013, « Chaînes d'activité mondiales : des délocalisations d'abord vers l'Union européenne », INSEE première, N°1451.

Gallois L., 2012, *Pacte pour la compétitivité de l'industrie française*, Rapport au Premier ministre.

Gilly J.-P. et Torre A., 2000, *Dynamiques de proximités*, Paris, L'Harmattan.

Mezouaghi M., 2012, « L'emploi des diplômés en Méditerranée : gérer le déséquilibre structurel », *Watch Letter*, n°22, Centre international de hautes études agronomiques méditerranéennes, 22-24.

Mezouaghi M., 2010, «La conversion inachevée des économies d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient au modèle exportateur : quels enseignements dans un contexte de crise ?», *Mondes en Développement*, 2010/2, n°150, De Boeck, 135-152.

Mezouaghi M., 2009, *Les localisations industrielles au Maghreb : attractivité, agglomération et territoires*, éd. Karthala, Paris, 335 p.

Moati P. et Mouhoud E. M., 2005, « Décomposition internationale des processus productifs, polarisations et division cognitive du travail », *Revue d'économie politique*, 5, 573-590

Mouhoud, E.M., 2011, *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Repères, La Découverte.