



Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique

Promotion des chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord





Nations Unies
Commission économique pour l'Afrique

Promotion des chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord

Commandes

Pour commander des exemplaires du Rapport *Promotion des chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord*, veuillez contacter :

Publications

Commission économique pour l'Afrique

P.O. Box 3001

Addis-Abeba, Éthiopie

Tél : +251-11- 544-9900

Télécopie : +251-11-551-4416

Adresse électronique : ecainfo@uneca.org

Web : www.uneca.org

© Commission économique pour l'Afrique, 2016

Addis-Abeba, Éthiopie

Tous droits réservés

Premier tirage : février 2016

ISBN : 978-99944-92-34-3

eISBN : 978-99944-92-54-1

Toute partie de la présente publication peut être citée ou reproduite. Il est cependant demandé d'en informer le Bureau pour l'Afrique du Nord de la Commission économique pour l'Afrique et de lui faire parvenir un exemplaire de la publication.

Cette publication a bénéficié, entres autres, des conclusions et recommandations de la réunion ad hoc d'experts sur : «La promotion des chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord», organisée par le Bureau sous régional de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, à Rabat, Maroc, les 19 et 20 novembre 2014.

Sous la direction de Mme Karima Bounemra Ben Soltane, Directrice du Bureau pour l'Afrique du Nord de la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique, cette publication a été coordonnée par M. Nassim Oulmane, Economiste principal, Chef du Centre sous-régional des données au Bureau CEA-AN et Isidore Kahoui, Economiste, et a bénéficiée de la contribution du Dr. Shamel Azmeh et M. Ali Harbi, Consultants de la CEA.

Note

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de la Commission économique pour l'Afrique aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites, ni quant à leur système économique ou leur stade de développement. Les désignations « développé », « industrialisé » et « en développement » n'ont qu'une fin statistique et ne constituent pas une appréciation du stade de développement atteint par tel pays ou telle région.

Conception et production par le Groupe de la publication et de l'impression de la CEA, certifié ISO 14001:2004

Table des matières

Préface	v
Résumé analytique	vii
Première partie : l’Afrique du Nord dans les chaînes de valeur mondiales et le développement régional	1
1. Introduction	1
2. Les chaînes de valeur régionales dans une économie mondiale fluctuante	2
3. La position de l’Afrique du nord sur la carte des chaînes de valeur mondiales ..	4
3.1 Les différents niveaux et stratégies d’intégration dans les CVM.....	5
3.2 La performance de la région dans le commerce des produits manufacturés et agricoles.....	7
3.3. Stratégies nationales pour l’intégration dans les chaînes de valeur.....	9
3.3.1. L’Egypte, le Maroc et la Tunisie dans les chaînes de valeur mondiales	9
3.3.2. L’Algérie, la Libye, la Mauritanie et le Soudan dans les chaînes de valeur mondiales.....	26
3.4 L’investissement direct étranger en Afrique du Nord	30
3.5 Logistique et Transport	37
3.6 L’intégration de l’Afrique du Nord dans les accords commerciaux	40
3.7 Conclusions	42
4. L’intégration régionale et les chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord	44
4.1 Le commerce régional en Afrique du Nord.....	44
4.2 Les investissements régionaux en Afrique du Nord	53
4.2 Réseau régional d’infrastructure et de transport	55
4.4 Politique régionale commerciale et harmonisation de la réglementation.....	55
4.5 Conclusions	56
5. Conclusions et recommandations politiques	57
A. L’industrie automobile	61
A.1. Notions générales.....	61
2ème Partie : Vue d’ensemble d’une sélection de chaînes de valeur	61
A.2. Le Maroc.....	62
A.3. La Tunisie.....	66
A.4 L’Algérie	67

A.5. Opportunités de création de chaînes de valeur régionales (CVR) dans le secteur automobile.....	68
B. L'aéronautique et l'aérospatiale.....	70
B.1 Introduction générale	70
B.2. Le Maroc et la Tunisie dans la chaîne de valeur aéronautique	71
C. L'industrie du gaz et du pétrole dans la chaîne de valeur régionale	73
D. L'énergie renouvelable	74
E. La chaîne de valeur du fer et de l'acier	76
Bibliographie:	78



Préface

L'une des mutations les plus importantes survenues au cours des deux dernières décennies a été l'importance croissante des chaînes de valeur mondiales dans la gestion et la coordination de la production et des liens commerciaux entre les pays. Ce phénomène s'est traduit par une tendance accrue à la fragmentation de la production et par l'intensification du commerce international ainsi que par un changement en matière de gouvernance de la production, notamment dans les pays en développement.

Au cours des années 1960-1970, les pays d'Afrique du Nord avaient entamé un effort de diversification de leurs économies à travers des stratégies de substitution des importations (Maroc, Tunisie) ou d'industrialisation lourde (Algérie, Egypte). Cet effort s'est poursuivi - à des degrés divers - durant la période 1980-1990. Selon l'étude sur les structures économiques des pays d'Afrique du Nord, réalisée par le Bureau de la CEA pour l'Afrique du Nord en 2007, les structures économiques de la plupart des pays ont quelque peu évolué entre le milieu des années 1980 et 2007, avec une part plus importante de l'industrie et des services; une évolution confirmée par la progression des indices de diversification, notamment pour l'Egypte, la Tunisie et dans une moindre proportion le Maroc.

Jusqu'aux années 2000, les pays de la région n'ont pas mis en place de stratégies conséquentes pour mieux organiser et planifier la diversification de leurs économies, cette dernière étant restée, de manière générale, le résultat d'initiatives du secteur privé. Peu de pays ont accompagné leur diversification par des politiques publiques actives notamment dans le domaine du financement, de la formation, de la recherche, de l'accès aux marchés extérieurs ou de l'intégration des chaînes de valeur mondiales.

Par ailleurs, l'attrait de nos pays et leur avantage compétitif notamment en matière de coût de la main d'œuvre se sont progressivement érodés au gré des mutations sociales et du développement de leurs classes moyennes ainsi qu'avec l'arrivée de nouveaux compétiteurs. Cet avantage compétitif s'est affaibli du fait de la libéralisation des échanges internationaux à la suite de l'avènement de l'OMC et le déplacement progressif du centre de gravité de l'économie mondiale de l'Europe vers l'Asie de l'Est.

L'économie mondiale est caractérisée aujourd'hui par le développement de chaînes de valeur mondiales (CVM) dans lesquelles des biens et des services intermédiaires sont échangés selon des processus de production fragmentés et dispersés dans plusieurs pays. Les sociétés transnationales jouent un rôle central dans ce dispositif et les chaînes de valeur mondiales coordonnées par ces sociétés sont à l'origine, selon les Nations Unies (CNUCED), d'environ 80% du commerce mondial d'intrants et de produits. L'explosion des réseaux de communication y a fortement contribué.

Dans cette perspective, l'intégration des pays en développement dans le commerce mondial se fait de plus en plus à travers leur participation aux CVM - la valeur ajoutée du commerce contribue en moyenne à près de 30% du PIB des pays en développement- et de l'accompagnement du secteur privé par des politiques publiques actives dans les domaines du financement, de la recherche et de l'accès aux marchés extérieurs.

La contribution des CVM au développement ne se limite pas à l'existence d'une corrélation positive entre la participation aux chaînes et le taux de croissance du PIB par habitant. Elle se vérifie également au niveau des incidences économiques positives à long terme sur la modernisation industrielle.

A cet égard, la modernisation industrielle des pays nord-africains passe par une transformation structurelle de leurs économies et par une participation plus significative aux CVM. Afin de recevoir plus qu'une faible partie de la valeur ajoutée créée tout au long des chaînes de valeur, ces pays devraient adopter des stratégies de développement adaptées à ce cadre et se positionner stratégiquement dans des segments à haute valeur ajoutée.

Certes, les pays d'Afrique du Nord ont lancé dans les années 2000 des stratégies nationales de modernisation industrielle en vue de profiter des CVM. Cependant, ces stratégies ont montré leurs limites en raison notamment de la taille des économies de la région et de leur faible capacité à intégrer les segments les plus avantageux de ces chaînes.

Malgré les efforts de diversification poursuivis par les pays de l'Afrique du Nord, leur part sur le marché mondial des produits manufacturés est restée marginale, avec un peu plus de 1% entre 1975 et 2008 alors que celle des pays de l'Asie de l'Est est passée de 1,7% à 20% (CEA, 2012).

Les pays de la région se sont inscrits dans des processus de modernisation industrielle et ont développé des instruments de politiques qui incluent l'élaboration de stratégies multisectorielles à moyen et long terme et la mise en place de Zones Economiques Spéciales, avec pour objectif d'intégrer progressivement les processus de production industrielle mondiale. Cette approche, essentiellement nationale, est cependant restée contrainte par la taille modeste des économies de la région et leur faible capacité à s'insérer dans les segments les plus dynamiques des chaînes de valeur mondiales. La région n'a pas pu exploiter tout le potentiel existant au travers d'une approche intégrée du développement dans l'espace nord-africain.

Or, comme viennent de le reconnaître les participants au Forum Africain pour le Développement, l'augmentation continue des coûts du travail dans certains des géants mondiaux de l'industrie manufacturière, conjuguée à l'importance croissante de l'investissement Sud-Sud et de l'échange de connaissances, pourrait permettre à l'Afrique en général et à notre région en particulier, d'accroître sa main d'œuvre et d'entreprendre des activités plus sophistiquées de manière à favoriser l'industrialisation et diversifier les activités. Dans le même temps, en l'absence de contrôle, l'appétit continu pour les ressources naturelles de l'Afrique pourrait renforcer la dépendance aux exportations des produits de base. C'est sur cette base théorique qu'il est possible de s'appuyer pour associer les partenaires du Sud de façon plus stratégique en s'assurant que les relations commerciales Sud-Sud soient une source de plus grande valeur ajoutée et favorisent l'émergence de chaînes de valeur régionales.

Aujourd'hui, une meilleure insertion des pays dans les CVM passera par le renforcement de l'intégration régionale, un moyen important pour apporter des réponses collectives et efficaces à ces défis et de faire de l'Afrique du Nord une région plus dynamique, à même de jouer un rôle moteur dans le processus de transformation du Continent.

Au regard des défis et du contexte actuel, le Bureau de la CEA pour l'Afrique du Nord, s'est fondé sur les recommandations de sa 27^{ème} session du CIE sur le thème « Libérer le potentiel de l'Afrique du Nord comme Pôle de croissance », et réalisé l'étude : « Développer des chaînes de valeur régionales pour accélérer la diversification et la sophistication des économies Nord-africaines ». Les résultats de cette dernière ont permis d'une part, de situer la position de la région par rapport aux CVM et d'autre part, d'identifier les approches possibles et les conditionnalités nécessaires pour la promotion des chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord, mais aussi entre l'Afrique du Nord et d'autres régions du Continent, pour une croissance africaine soutenable, transformatrice et créatrice d'emplois.

Karima Bounemra Ben Soltane

Directrice, Bureau de la CEA-AN

Résumé analytique

Le présent document est le produit d'une étude commandée par la Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA), Bureau de l'Afrique du nord. Il fait suite à une recommandation de la table ronde d'experts organisée dans le cadre de la 29^{ème} session du Comité Intergouvernemental d'Experts, tenue à Rabat le 4 mars 2014. Lors de cette table ronde, un diagnostic clair a été établi, qui montrait que : (i) l'industrialisation est fondamentale pour opérer une transformation structurelle effective en Afrique du nord ; (ii) les pays de la sous-région sont marginalement actifs dans le commerce international car entravés par des déficits structurels de plus en plus importants, en grande partie à cause de la faible diversification de leurs systèmes de production. Ils font ainsi face à plusieurs défis qui exigent une croissance plus forte, plus durable et plus inclusive ; (iii) la participation des pays dans le commerce mondial a de plus en plus lieu dans des chaînes de valeur mondiales et l'accès à ces chaînes implique plusieurs pré-requis, notamment en termes de logistique et d'environnement institutionnel et juridique, ce qui nécessite des investissements humains et financiers importants et un investissement en matière de politique publique ; (iv) le commerce régional ne représente que 4,8% de l'ensemble du commerce nord africain et la part des biens manufacturés dans les flux commerciaux est en baisse ; (v) le développement des chaînes de valeur régionales peut constituer un important levier qui permettra de relever les défis qui se posent. A cette fin, il faudra :

- Accélérer le développement et la diversification des économies ;
- Promouvoir le développement de nouveaux avantages comparatifs dynamiques ; et
- Faciliter la participation dans des segments à valeur ajoutée plus élevée dans les chaînes de valeur mondiales.

Suite aux présentations et discussions qui ont eu lieu, un certain nombre de recommandations ont été formulées par les experts des Etats membres, dont les plus importantes sont :

- Identifier les secteurs de croissance dans les chaînes de valeur régionales à travers la « cartographie » des points forts et des avantages comparatifs de chaque pays de la sous-région et l'identification des leviers et des défis à surmonter en vue de mettre en route une coopération régionale effective ;
- Adopter une approche systématique qui établira des priorités entre les diverses chaînes de valeur ; identifier les différents acteurs et leurs liens et interactions ; analyser les capacités technologiques et la performance économique ; et élaborer une stratégie pour la mise à niveau de chaînes de valeur sélectionnées en prenant en considération les dimensions réglementaire et institutionnelle ;
- Développer des partenariats entre la CEA et d'autres organisations internationales et régionales en vue de promouvoir la disponibilité des informations statistiques et augmenter l'impact des efforts visant à générer et à gérer le savoir et concevoir des programmes et des projets adéquats.

La méthodologie utilisée pour mener la présente s'est basée à la fois sur une recherche documentaire et des études sur le terrain qui a couvert l'ensemble des pays de la région, à l'exception de la Mauritanie.

Les données et les informations documentées proviennent de sources gouvernementales et de bases de données statistiques, notamment l'UN COMTRADE, l'OCDE, la Banque mondiale ainsi que des rapports et des publications sur le sujet. Le présent travail donne un aperçu sur le commerce dans la région et les flux d'investissement entre la région et le reste du monde. A cet égard, on doit affirmer clairement que les informations sur le commerce à l'échelle macro et les données d'investissement ne donnent pas une image parfaite sur le commerce et les investissements dans les CVM. La disponibilité des données est limitée dans certains pays de la région, ce qui limite la possibilité de développer à

ce stade une meilleure mesure des CVM du commerce. En outre, les bases de données sur les CVM comme la base de données TiVA de l'OCDE ne couvre pas encore la région. Les données sur le commerce régional des services sont également limitées. Néanmoins, il est recommandable que l'analyse sommaire fourni dans le présent rapport soit développée davantage dans un autre travail qui utilisera une mesure plus complète du commerce dans les CVM, notamment à l'échelle sectoriel.

Les principaux résultats de l'étude peuvent se décliner comme suit :

- L'intégration régionale en Afrique du nord est très faible en termes de commerce et d'investissements.
- Les pays nord-africains sont verticalement intégrés aux chaînes de valeur mondiales dans un cadre de concurrence mutuelle et avec peu d'interconnexions horizontales.
- Les Investissements directs étrangers (IDE) représentent un atout clé pour l'intégration des pays nord-africains dans les chaînes de valeur mondiales, mais cela se fait encore largement à travers des investissements étrangers, notamment par des entreprises européennes, et ce dans peu de pays de la région et de manière séparée. Il existe très peu d'exemples d'entreprises étrangères qui investissent et qui coordonnent leurs activités dans plus d'un pays de la région, et le rôle des entreprises régionales est limité quand il s'agit d'intégration et de chaînes de valeur régionales par aux chaînes de valeur mondiales.
- Des problèmes de politique, de transport et de logistique demeurent et affectent le commerce dans la région.
- Un écart en termes de CVM est identifié entre deux groupes de pays de la région, c'est-à-dire entre les pays intégrés et les pays non intégrés en matière de CVM. Cela est lié au développement industriel, aux liens avec l'économie mondiale, à l'intégration dans les accords commerciaux internationaux, aux cadres réglementaires et aux questions de logistique et de transport.

Les principales recommandations stratégiques sont comme suit :

- Développement d'une production commune basée sur le partage des plateformes.
- Promotion de la mise à niveau et de la réimplantation régionale.
- Développement de couloirs de CVM et exploitation de l'important emplacement géographique de la région.
- Développement d'une stratégie segmentée des CVR.
- Investissement dans le savoir, le développement des capacités institutionnelles et la recherche dans le domaine des CVR.
- Identification des chaînes de valeur régionales potentielles
 - L'un des résultats de l'étude a été d'identifier la valeur potentielle des chaînes de valeur régionales basées sur les forces et les opportunités des pays de la région :
 - L'automobile ;
 - L'aéronautique ;
 - La transformation du pétrole et du gaz et leurs produits dérivés ;
 - L'approvisionnement en énergie solaire ;
 - La transformation du fer et de l'acier et leurs produits dérivés.
 - Trois secteurs dignes d'intérêt sont encore à étudier du point de vue des chaînes de valeur régionales :
 - L'industrie agro-alimentaire ;

- L'habillement et le textile ;
- Les services.

Cette étude étant préliminaire, certains points doivent être mis en relief dans la perspective d'une future recherche dans le contexte de ce projet. A cet égard, il faut :

- Approfondir les études sectorielles à l'échelle de la région pour des chaînes de valeur sélectionnées et des secteurs d'intérêt, avec une identification détaillée des acteurs et des produits, une structure de chaînes de valeur locales/globales et plus de valeur ajoutée.
- Mener une étude sur les défis du savoir/éducation et sur les initiatives régionales concernant l'éducation et la mise à niveau des compétences.
- Améliorer et encourager la coordination transversale au sein des pays autour de l'approche basée sur la chaîne de valeur à travers les institutions et les agences existantes.
- Lancer une étude sur le potentiel des chaînes de valeur des services dans la région et leur intégration aux chaînes de valeur mondiales des services.



Première partie : l'Afrique du Nord dans les chaînes de valeur mondiales et le développement régional

1. Introduction

L'un des plus importants changements dans l'organisation de la production et du commerce mondiaux qui a eu lieu au cours des deux dernières décennies c'est l'importance croissante des chaînes de valeur mondiales dans la gestion et la coordination de la production et des liens commerciaux entre les pays. Cela inclut une tendance vers plus de fragmentation dans la production et plus de commerce entre les pays, en plus d'un changement en matière de gouvernance de la production, notamment dans les pays en développement.

Un certain nombre d'études et de projets politiques ont mis en œuvre les idées de base qui sous-tendent le cadre global de la chaîne de valeur. L'idée générale est assez simple. Les pays en développement sont intégrés dans l'économie mondiale à travers les chaînes de valeur mondiales qui sont régies par des entreprises leaders qui se trouvent presque exclusivement dans les économies avancées. Elles ont une petite part dans la valeur finale de leurs produits en raison de la position de force des entreprises leaders et au fait que bon nombre des activités à forte valeur ajoutée dans ces réseaux sont situés dans les pays aux économies à revenus plus élevés. Pour se développer, les pays en développement doivent s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales, mais aussi à travers leur mise à niveau en s'orientant vers des activités à valeur ajoutée plus élevée. L'implication politique de cette analyse est que les gouvernements et les agences internationales de développement doivent aider les pays à s'intégrer dans ces chaînes à travers l'établissement de liens avec des entreprises leaders, améliorer les infrastructures, maintenir des normes de production et aider les entreprises à se mettre à niveau dans le cadre de ces chaînes et à travers des programmes sectoriels ciblés.

Bien que des résultats importants aient été obtenus dans différents pays grâce à cette approche, les développements économiques mondiaux et régionaux qui ont eu lieu au cours des dernières années ont soulevé des questions quant à la capacité de cette approche de continuer à stimuler le développement économique et social des pays en développement. Premièrement, le programme de la CVM a souligné l'importance de la mise à niveau comme étant une clé du développement économique et social. L'accent était mis initialement sur la mise à niveau économique alors que des études plus récentes ont mis en relief l'importance de la mise à niveau sociale. Toutefois, les limites de la mise à niveau sont de plus en plus évidentes. Dans les secteurs où les pays en développement sont déjà intégrés, des obstacles majeurs se posent à leurs entreprises en termes de mise à niveau au delà d'un certain point de la chaîne de valeur avec des composantes à forte valeur ajoutée dans ces chaînes très contrôlées par les entreprises leaders. Cela est partiellement dû au fait que certaines de ces composantes sont étroitement liées au marché final (recherche et développement, conception, etc.). Deuxièmement, les changements qui touchent la croissance de l'économie mondiale et la demande croissante des marchés non traditionnels, d'une part, et la stagnation de la demande dans certains marchés traditionnels, d'autre part, ont conduit à s'interroger sur la nature «euro-centrique» du cadre CVM et son orientation vers les marchés des économies avancées. Ceci se traduit par un intérêt croissant pour les marchés régionaux et leur potentiel en tant que voie de développement industriel ainsi que pour les marchés

émergents et les implications de la formation de nouvelles chaînes de valeur mondiales centrées, autour de ces marchés, sur des questions telles que la mise à niveau et la répartition des activités.

Ce projet vise à examiner ces questions dans le contexte nord-africain. Ce rapport ouvrira un bref débat théorique sur la question des chaînes de valeur régionales pour ensuite se pencher sur la position de l'Afrique du nord dans les chaînes de valeur mondiales et sa situation actuelle en ce qui concerne les chaînes de valeur régionales. Ceci sera utilisé pour développer les questions et les outils clés qui seront abordés au cours du projet. Viendront ensuite les conclusions et les implications politiques.

2. Les chaînes de valeur régionales dans une économie mondiale fluctuante

L'économie mondiale a connu plusieurs changements dans son organisation et sa gouvernance au cours des dernières décennies. Premièrement, le déclin rapide des barrières et la réduction des coûts de transport et de communication ont permis une expansion rapide du commerce international et un changement rapide de la nature de ce commerce à travers un basculement vers des réseaux de production plus fragmentés, la croissance du commerce des pièces et des composantes, et le commerce intra-entreprises. Deuxièmement, les changements dans l'économie politique de plusieurs pays en développement à partir des années 1980 ont conduit à un changement dans le rôle des gouvernements nationaux en matière de positionnement de leurs pays dans l'économie globale et dans la manière dont leurs secteurs économiques sont intégrés dans les réseaux globaux du commerce et de la production. Un résultat clé de ces deux changements fut l'intégration de plusieurs pays en développement dans ce que l'on appelle les chaînes de valeur mondiales, avec un rôle de plus en plus important de ces chaînes dans la réglementation de la production, le commerce, l'emploi et les normes sociales et environnementales dans les pays en développement. Dans la plupart des pays en développement, cette intégration s'est faite principalement dans les CVM ciblant les économies avancées, en particulier les Etats Unis et l'Europe, et a été souvent, à l'exception de l'Asie, basée sur un modèle d'intégration individuelle des pays en développement dans les CVM centrées sur les économies avancées avec peu d'intégration entre ces pays en développement.

Les implications économiques et sociales de ces changements et de l'intégration des régions en développement dans les chaînes de valeur mondiales ont influencé les rapports entre les pays mais aussi à l'intérieur du même pays. Dans les exemples qui ont « réussi », cette intégration a déclenché des dynamiques économiques, sociales, industrielles et technologiques qui ont conduit à une transformation complète de la situation économique des régions qui comptaient parmi les plus pauvres au monde. Dans d'autres cas, un tel succès était limité et la capacité des pays en développement d'utiliser leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales pour impulser les processus de développement économique et social. L'intégration individuelle des pays en développement, ou plus exactement des régions spécifiques et des zones économiques de ces pays, et l'intégration limitée entre ces pays dans ces chaînes de valeur mondiales ont donné lieu à des impacts variés sur le développement dans plusieurs pays en développement et un manque de « continuité dans le développement ». Les régions qui ont été très intégrées dans les CVM ont souvent une infrastructure relativement avancée, des connexions avec les réseaux de transport, les réseaux de communication, etc. par rapport aux régions adjacentes qui ne sont pas intégrées dans ces réseaux. Dans plusieurs pays, cela a contribué à l'exacerbation des inégalités économiques et sociales, voire dans certains cas, à des instabilités politiques.

Au cours des dernières années, davantage d'attention a été donnée aux limites d'une approche de développement des CVM basée sur l'intégration individuelle des pays en développement et les régions individuelles à l'intérieur de ces pays dans les CVM qui visent les économies avancées. Ceci est partiellement dû à la crise économique mondiale qui a commencé en 2008 et mené vers la stagnation de la demande provenant des économies avancées qui représentaient auparavant le moteur de croissance

de ce modèle. Cela est également dû au fait que le modèle qui a réussi le mieux au cours de la période précédente et qui a été le plus résilient à la crise mondiale était « le modèle asiatique » qui a combiné l'intégration des chaînes de valeur mondiales avec la spécialisation régionale croissante et un rôle crucial des chaînes de valeur régionales (CVR). Ceci a conduit les chercheurs et les décideurs politiques à mettre l'accent davantage sur le potentiel de la promotion des chaînes de valeur régionales comme moyen de renforcer les processus de développement économique et social dans les pays en développement.

Toutefois, un travail supplémentaire est nécessaire pour comprendre pourquoi les chaînes de valeur régionales sont importantes et comment les promouvoir. La question « comment » est fondamentale car les efforts visant à éliminer les obstacles qui entravent la création des chaînes de valeur régionales (logistique, barrières commerciales, etc.) ne peuvent porter leurs fruits sans déployer des efforts visant à créer les facteurs économiques qui rendent de telles CVR attractives pour différents acteurs locaux et mondiaux. Ceci a été constaté dans plusieurs régions où les efforts de créer des zones de libre-échange régionales ont relativement limité l'impact sur les flux commerciaux, reflétant ainsi le fait que de tels efforts ont focalisé sur le niveau politique sans comprendre profondément les avantages économiques de tels flux. En fait, certains modèles en Asie de l'est (Chine et Taiwan par exemple) montrent que lorsque des avantages économiques peuvent être acquis à travers l'intégration régionale et les flux régionaux (commerce, IED, etc.), une telle intégration pourrait avoir lieu même en l'absence d'une politique de soutien. Ainsi, les principaux défis pour les autres régions en développement est de comprendre et d'aligner le niveau « environnement politique » avec le niveau « fondements économiques ». Pourtant, cela ne veut pas dire que la facilitation du commerce et l'élimination des barrières devant les chaînes de valeur régionales ne sont pas importantes. Dans plusieurs pays en développement, l'une des questions clés qui limitent l'intégration régionale c'est le fait que ces pays sont souvent mieux connectés avec les principales économies avancées qu'avec leurs partenaires régionaux. Cela soulève certains problèmes comme les réseaux de communication, les réseaux de commerce et d'entreprises, et les services de transport et de logistique. Ce modèle d'intégration permet d'amener ces économies vers une intégration avec les économies avancées et limite l'intégration régionale entre pays en développement. La politique commerciale joue un rôle important dans ce cas aussi. Plusieurs pays en développement sont mieux intégrés dans les marchés des économies avancées à travers des accords commerciaux préférentiels qui offrent un accès préférentiel à leurs marchés. En général, les initiatives commerciales régionales ont moins réussi à créer un degré similaire d'intégration. Cela devient plus important aujourd'hui car le passage d'une « intégration superficielle » à une « intégration profonde » dans les négociations et les accords commerciaux internationaux pourrait renforcer l'intégration de quelques pays en développement dans les marchés des économies avancées grâce à une plus grande harmonisation des politiques. Entretemps, les pays en développement qui ne font pas partie de ces processus d'intégration profonde auront plus de difficultés à s'intégrer économiquement, non seulement avec les économies avancées, mais aussi avec leurs voisins régionaux. Dans certaines régions en développement, cela risque de transformer l'écart de l'intégration ou de la non-intégration de la chaîne de valeur mondiale en un écart commercial et manufacturier qui pourrait être comblé par des investissements et par une intervention politique en un écart institutionnel et réglementaire plus profond qui sera plus difficile à combler à l'avenir.

La question qui se pose ainsi aux pays en développement est de savoir comment développer des politiques qui puissent encourager les acteurs économiques à diversifier leurs exportations et leurs relations commerciales. Dans les pays qui sont très intégrés dans les marchés des économies avancées, il est complètement naturel pour les acteurs économiques d'accorder une attention limitée aux autres marchés. Pour l'Afrique du nord, par exemple, vu le niveau d'exportation et les parts unitaires élevées vers le marché européen, il est naturel que les entreprises marocaines se concentrent sur ce marché au lieu de déployer des efforts pour exporter à l'échelle régionale et vers d'autres marchés en développement de plus petite taille avec des valeurs unitaires plus faibles et un environnement logistique plus difficile.

D'une perspective de développement plus large, un tel engagement pourrait, par contre, aider à promouvoir le développement industriel et commercial dans chaque pays et compléter les avantages de l'exportation vers l'Union européenne tout en étant plus capables de traiter les changements politiques, économiques et commerciaux qui caractérisent la relation avec l'UE. L'intégration dans les CVM axées sur l'UE offre d'importants avantages en termes d'échelle et en termes de mise à niveau des producteurs dans les pays en développement. Néanmoins, la portée de la mise à niveau au-delà d'un certain point est autrement plus difficile dans les économies avancées que dans les marchés régionaux et en développement. Pour les producteurs des régions en développement, une mise à niveau fonctionnelle qui vise la valorisation de la marque, la distribution ou la Recherche et Développement serait presque impossible quand il s'agit d'exporter vers l'UE. Cela peut être, en revanche, réalisé par l'exportation vers d'autres pays en développement. De plus, la diversification des relations commerciales offre une meilleure protection aux pays en développement face aux changements politiques, économiques et commerciaux dans leurs relations avec les économies avancées. D'un point de vue politique, la création de chaînes de valeur régionales présente un avantage clair. Celles-ci ne devraient pas être vues comme un substitut aux relations déjà existantes dans les CVM centrées sur les économies avancées mais comme un complément à travers une stratégie de développement conjuguée qui vise à bénéficier, en même temps, de l'intégration dans les marchés régionaux et mondiaux et dans les chaînes de valeur.

3. La position de l'Afrique du nord sur la carte des chaînes de valeur mondiales

L'une des régions qui ont connu une intégration croissante dans les chaînes de valeur mondiales, avec peu d'intégration régionale, c'est la région d'Afrique du nord. Cela reflète un nombre de facteurs importants dont la région bénéficie en comparaison avec plusieurs autres pays en développement, en particulier les pays d'Afrique subsaharienne. Premièrement, la plupart des pays de la région ont connu, au fil du temps, plus d'investissements dans l'infrastructure et dans les capacités manufacturières dans un certain nombre de secteurs. Certains de ces pays ont une infrastructure relativement avancée en matière de transport qui a permis au flux de biens de s'intégrer avec fluidité dans les CVM. Ils ont aussi un niveau d'infrastructure industrielle, notamment dans la manufacture légère, qui pourrait être utilisée pour promouvoir l'expansion du commerce. Deuxièmement, la région a un atout géographique en raison notamment de sa proximité avec l'un des plus grands marchés du monde, à savoir celui de l'UE. Le temps de mise sur le marché et la livraison à temps sont les conditions principales des chaînes de valeur mondiales modernes. En outre, les places qui ont la capacité de répondre rapidement aux changements de la demande présentent un avantage, notamment pour les produits sensibles au temps et qui sont souvent des produits à forte valeur. Cela donne à l'Afrique du nord un avantage important dans ses relations commerciales avec l'UE. Troisièmement, plusieurs pays de la région bénéficient d'un accès préférentiel à un certain nombre de marchés clés, notamment l'UE (à travers des accords d'association et de libre-échange) et les États Unis pour certains pays de la région. Dans la plupart des cas, cet accès préférentiel est relativement stable et permet de développer potentiellement des capacités industrielles dans la région grâce à ces opportunités de marché. Quatrièmement, peu de pays de la région ont accumulé un niveau de capacités managériales et organisationnelles qui permettent à ces pays de satisfaire aux conditions des chaînes de valeur mondiales. Peu de pays de la région ont un secteur privé relativement développé dans un ensemble d'activités agricoles et industrielles avec, en général, des capacités locales de haut niveau dans les domaines managérial et technique. Cela devrait non seulement promouvoir l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales mais également une mise à niveau plus rapide permettant aux entreprises de la région de basculer vers des activités et des marchés nouveaux.

Ce potentiel n'a pas été pleinement exploité. Dans l'ensemble, la région n'a pas utilisé ces avantages en tenant compte de tout le potentiel de la région. Même dans le marché européen dans lequel la région a un avantage clair, la part des pays de la région dans les importations totales laisse à désirer. Les progrès qui ont été réalisés demeurent très fragmentés et varient beaucoup non seulement d'un pays à l'autre mais aussi à l'intérieur du même pays. Certaines régions d'Égypte, du Maroc ou de Tunisie ont bénéficié de l'intégration dans les CVM pour promouvoir l'emploi et améliorer les conditions sociales, alors que d'autres régions dans ces mêmes pays restent à la traîne. De plus, l'intégration croissante dans les CVM à l'échelle de la région n'a pas été accompagnée d'une croissance similaire en termes de fragmentation de la production et de chaînes de valeur régionales. C'est là un facteur qui a limité le potentiel de la région en ce qui concerne le développement de sa position dans l'économie globale et le ciblage d'une alternative intérieure (domestique) et des marchés d'exportation. Ce chapitre traitera de quatre questions importantes liées à l'intégration de la région dans les CVM : le commerce des produits manufacturés et agricoles ; les investissements directs étrangers ; la logistique et le transport ; la politique économique.

3.1 Les différents niveaux et stratégies d'intégration dans les CVM

L'Afrique du nord ne présente pas un seul modèle d'intégration dans les CVM, ce qui reflète l'existence de différentes potentialités naturelles et de différentes politiques économiques. La région peut être divisée en deux groupes de pays :

- Le **premier groupe** est représenté par l'Algérie, la Libye et la Mauritanie. Leur caractéristique commune réside dans le fait que leur intégration dans les CVM se fait par les fins de chaînes : ils exportent principalement des matières premières comme le pétrole et le gaz pour l'Algérie et la Libye, les minerais de fer et les produits de pêche pour la Mauritanie ; et ils importent environ tous leurs besoins en produits manufacturés et en produits nécessaires à leur industrie locale. Leur performance économique est liée aux fluctuations des prix des matières premières et aux crises économiques. De plus, l'industrie et l'agriculture locales ne sont pas suffisamment développées pour se passer des importations. Leur économie est lourdement contrôlée par l'administration publique et la plus grande part du PIB est générée par les entreprises d'Etat. Cependant, en regardant leur infrastructure économique, on s'aperçoit qu'il existe des différences entre les pays de ce groupe, en particulier en ce qui concerne les tailles respectives de leur économie. L'Algérie a, par exemple, de grandes capacités financières.
- Le **deuxième groupe** est représenté par la Tunisie, l'Égypte et le Maroc. Ces pays sont passés, jusqu'à un certain point, de l'exportation de denrées/matières premières/produits agricoles aux exportations de produits manufacturés. Ils ont également accordé une plus grande place au secteur privé même si leurs gouvernements ont un important rôle économique dans les secteurs primaires et dans les secteurs de la banque et de l'assurance. Leurs économies sont profondément intégrées dans les CVM à travers :
 - Des IDE qui contrôlent une part significative des secteurs tournés vers l'exportation.
 - Des accords de libre-échange internationaux et régionaux (avec l'UE, et l'ALENA) et régionaux (GAFTA, AGADIR).
 - Des produits manufacturés qui sont à des niveaux différents des chaînes de valeur, du début (matières premières/transformation de produits premiers), en passant par le milieu (sous-traitance/transformation de produits intermédiaires) pour arriver aux étapes finales (assemblage).
 - Une main d'œuvre bon marché.

- Des mesures incitatives spécifiques pour les investisseurs étrangers et locaux.

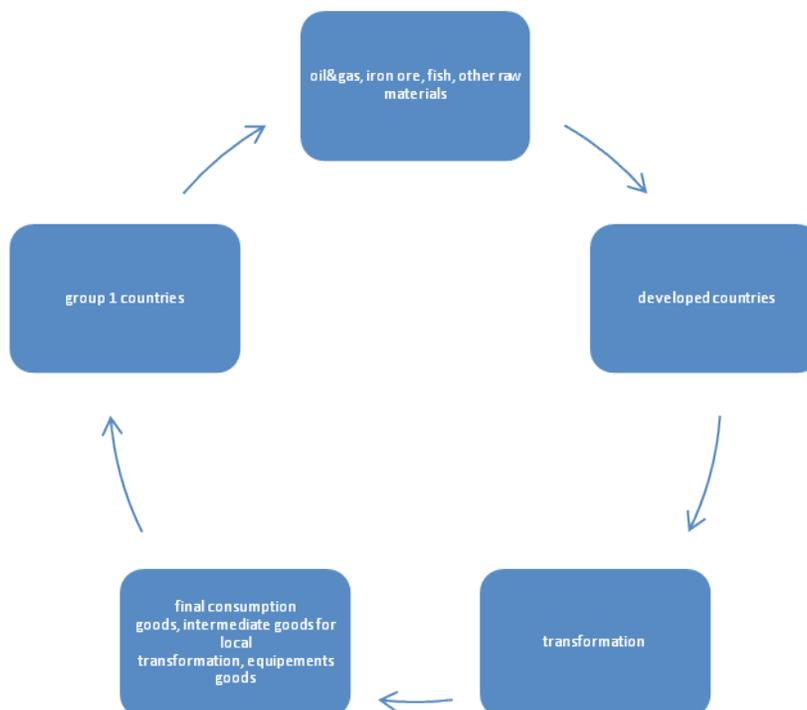
Ces pays ont des avantages comparatifs et compétitifs similaires et font face aux mêmes défis.

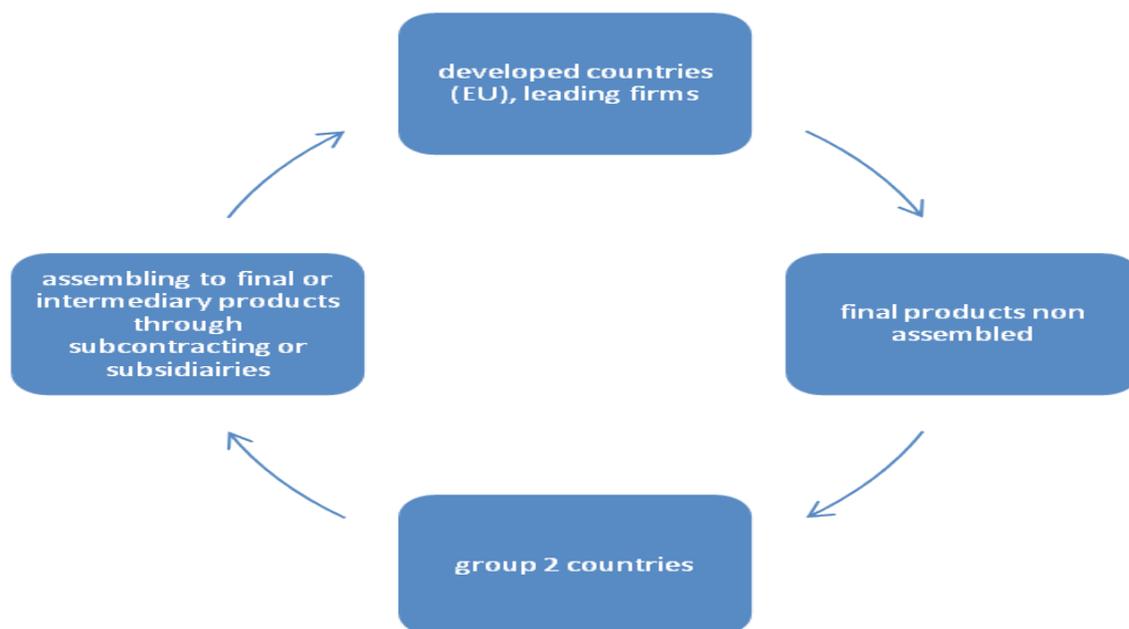
- Les avantages communs:
 - Proximité du marché de l'UE.
 - Environnement des affaires favorable à l'intégration dans les CVM.
 - Main d'œuvre bon marché.
- Les défis communs:
 - Grande dépendance par rapport au marché de l'UE.
 - Intrants à bas coût et faible intensité technologique dans la CVM, ce qui signifie, d'une part, une faible saisie de valeur et, d'autre part, de plus grandes menaces provenant d'autres régions productives (Asie, Amérique latine) qui développent des capacités en termes d'innovation et d'apports technologiques.
 - Faible intégration des fournisseurs et des intrants, ce provoque un manque d'inclusion et des distorsions en termes d'accès à la richesse.
 - Faible demande pour les compétences locales dans leurs exportations dans le cadre des CVM.

Ce groupe présente également certaines différences entre les pays ; ces différences sont principalement les suivantes :

- Différentes tailles de matières premières ou de produits de première transformation pour le Maroc dont la production et l'exportation du phosphate pèse considérablement sur le BIP.
- La longueur de certaines chaînes de valeur locales comme pour l'Egypte, notamment la chaîne de valeur de transformation du coton ou des fruits et légumes.

Figure 1 : Modèle d'intégration dominant du Groupe 1

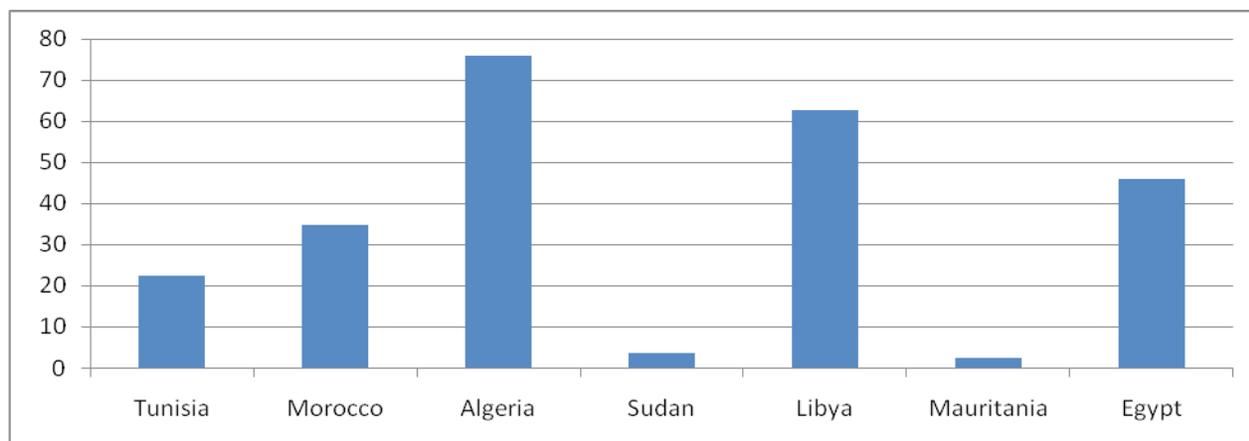




3.2 La performance de la région dans le commerce des produits manufacturés et agricoles

Les pays de la région diffèrent beaucoup de par le rôle du commerce et des exportations dans leurs économies. L'Algérie, la Libye et l'Égypte sont les trois principaux exportateurs, chacun d'eux ayant exporté plus de 40 milliards de dollars en 2012.

Figure 3 : Exportation des biens et des services (milliards de \$US, 2012)¹

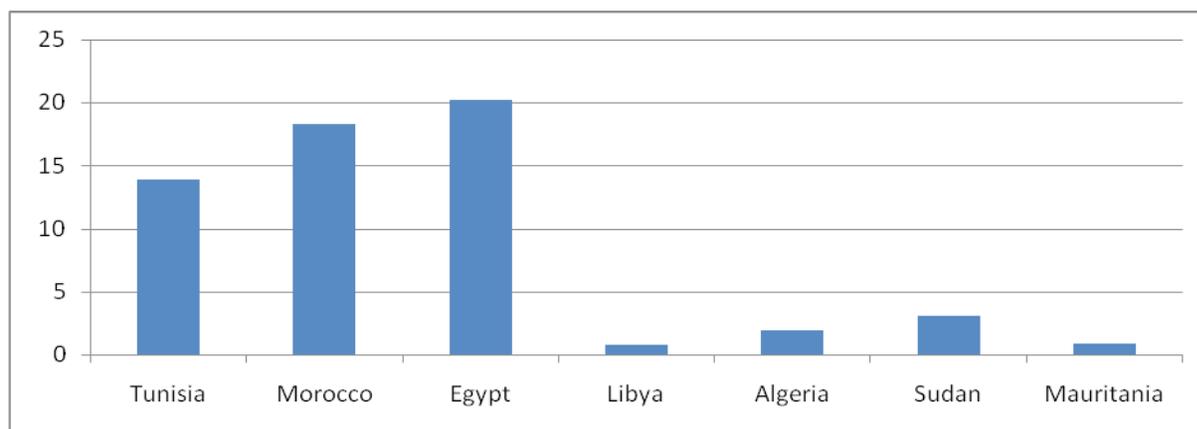


Source: Banque mondiale, 2014

Cependant, la donne change considérablement si on exclut les ressources naturelles de ces exportations. Ainsi, l'Algérie et la Libye dépendent énormément des exportations en pétrole et n'exportent que des quantités très limitées de produits agricoles et manufacturés. L'Égypte, le Maroc et la Tunisie sont les trois exportateurs clés de ces produits dans la région.

¹ Les données concernant la Libye datent de 2008.

Figure 4 : Exportations de CTI 0 (produits agricoles, forestiers et halieutiques) ; CTI 2 et CTI 3 (biens manufacturés²), en milliards de \$US, 2012³.



Source: UN Comtrade, 2014

Au cours de la période 2000-2012, les exportations de la région dans les secteurs manufacturier et agricole qui sont potentiellement soumis aux règles de la chaîne de valeur (CTI 0 : produits agricoles, forestiers et halieutiques ; CTI 2 et CTI 3 : produits manufacturés) ont sensiblement augmenté. Cette augmentation a concerné essentiellement trois pays de la région : la Tunisie, le Maroc et l’Egypte. Ces trois pays ont représenté ensemble un peu moins de 90 % de ces exportations en 2012. Les autres pays de la région étant la Libye, l’Algérie, le Soudan et la Mauritanie (la Libye n’a pas rapporté de données pour 2012, mais sa part en 2010 n’a guère dépassé 1,5 %).

Tableau 1 : Exportations de CTI 0 (produits agricoles, forestiers et halieutiques) ; CTI 2 et CTI 3 (biens manufacturés⁴), en milliards de \$US,

	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Tunisie	5	6,1	8,6	10	15,7	13,9	13,9
Maroc	6,6	7,1	9	11,3	17,1	15,8	18,3
Egypte	2,6	2,6	3,9	4,5	14,2	18,7	20,2
Libye	-	-	-	-	1,5	0,8	-
Algérie	0,58	0,67	0,73	0,84	1,5	1,4	1,9
Soudan	-	-	-	-	-	-	3,2
Mauritanie	0,07	0,07	0,14	-	0,3	0,5	0,9
Total	14,85	16,54	22,37	26,64	50,3	51,1	58,3

Source: UN Comtrade, 2014

En termes de marchés d’exportation, l’Union européenne est le principal marché d’exportation pour la région pour ce qui est des produits agricoles et manufacturés. Ceci est particulièrement vrai pour la Tunisie, le Maroc et l’Algérie. Néanmoins, le faible niveau d’exportations algériennes de ces produits limite la possibilité de tirer des conclusions. Dans les cas du Maroc et de la Tunisie, en revanche, les conclusions que l’on peut tirer des tableaux 1 et 2 sont claires : le Maroc et la Tunisie sont hautement intégrés dans les chaînes de valeur européennes des biens agricoles et manufacturés. Il en va de même pour l’Egypte, avec cette différence près que l’Egypte ne dépend pas beaucoup des CVM de l’UE; la grande différence entre la part de l’UE et celle de l’OCDE s’explique par le fait que l’Egypte entretient une plus grande part d’exportation vers les pays de l’OCDE non-membres de l’UE. Par rapport à la Tunisie et au Maroc, l’Egypte présente une plus grande part, combinée avec le reste de l’Afrique du nord et des pays d’Afrique subsaharienne (20,9%) contre 13,7% pour la Tunisie (essentiellement tournée vers l’Afrique du nord) et 7,6% pour le Maroc.

2 Vu le peu de données disponibles, le Soudan est souvent absents des chiffres présentés.

3 Les chiffres concernant la Libye remontent à 2010.

4 Vu le peu de données disponibles, le Soudan est souvent absents des chiffres présentés

Tableau 2: Marchés d'exportation de CTI 0, CTI 2 et de CTI 3 (2010)

	Part de l'UE	Part de l'UE et d'autres pays de l'OCDE	Part de l'Afrique subsaharienne	Part du reste de l'Afrique du nord
Tunisia	72%	75.2%	2.7%	11%
Maroc	63.1%	70%	4.6%	3%
Egypte	28.3%	42.8%	10%	10.9%
Libye	44.7%	58.9%	0.06%	27%
Algérie	68.2%	70.6%	6.5%	9.1%
Soudan	-	-	-	-
Mauritanie	24.9%	72.9%	21.3%	0.6%

Source: UN Comtrade, 2014

Une remarque importante ressort des tableaux ci-dessus, à savoir que le commerce régional en matière d'agriculture et de biens manufacturés reste assez limité. Cela traduit l'intégration régionale limitée, que cette intégration soit dirigée vers les marchés d'exportation comme l'UE ou vers d'autres marchés comme celle d'Afrique du nord ou d'Afrique subsaharienne.

Les données montrent également l'intégration très limitée de la Libye, l'Algérie, le Soudan et la Mauritanie dans les chaînes de valeur mondiales relatives aux produits agricoles et manufacturés. Dans ce qui va suivre, nous allons examiner brièvement l'intégration des chaînes de valeur mondiales dans les deux groupes de pays de la région, avec plus de focalisation sur les trois pays où les données montrent une intégration dans les CVM.

3.3. Stratégies nationales pour l'intégration dans les chaînes de valeur

3.3.1. L'Egypte, le Maroc et la Tunisie dans les chaînes de valeur mondiales

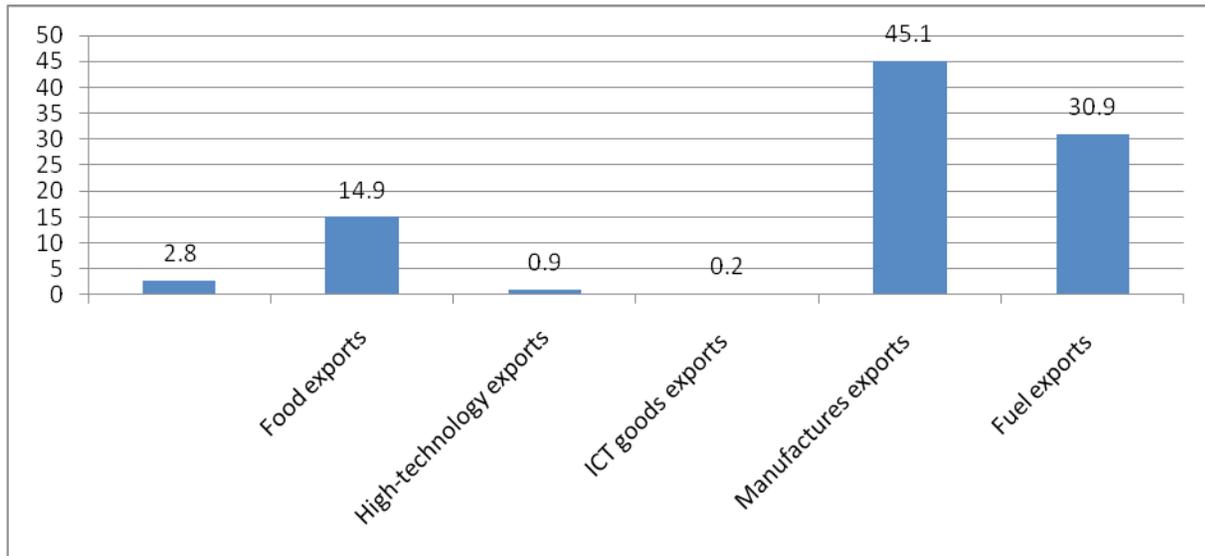
3.3.1.1. L'Egypte dans les chaînes de valeur mondiales

a) Une intégration plus diversifiée

L'Egypte a été l'un des premiers «mondialistes» dans la région à travers ses efforts visant à libéraliser le commerce, à attirer les investissements directs et à impulser l'intégration dans les CVM initiée dans les années 1980. A l'instar de plusieurs pays en développement, des zones économiques spéciales ont constitué la pierre angulaire de cette stratégie à travers l'établissement de zones industrielles à travers toute l'Egypte, notamment dans la partie nord du pays. Plus récemment, l'Egypte a commencé à focaliser sur le développement de relations industrielles avec l'Asie, en particulier la Chine et l'Inde. La zone économique spéciale (ZES) d'Ain Sokhna est en cours de construction en coopération avec la Chine et un certain nombre de secteurs concernés. Des partenariats avec des entreprises chinoises produisent déjà dans cette ZES (fibre de verre, matériel électrique de haute et de basse tension, textile et équipement pétrolier). Des ensembles industriels ont été développés à Ain-Sokhna, dont l'industrie automobile, les produits pétrochimiques, produits pharmaceutiques, produits alimentaires transformés et les textiles.

En termes de commerce, les exportations des produits manufacturés, du pétrole et des produits alimentaires représentent la plus grande part des exportations égyptiennes. Le pays a une plus petite part d'exportations de TIC et de haute technologie par rapport à la Tunisie et au Maroc.

Figure 5: Part des exportations totales de l’Egypte, en % (2011)

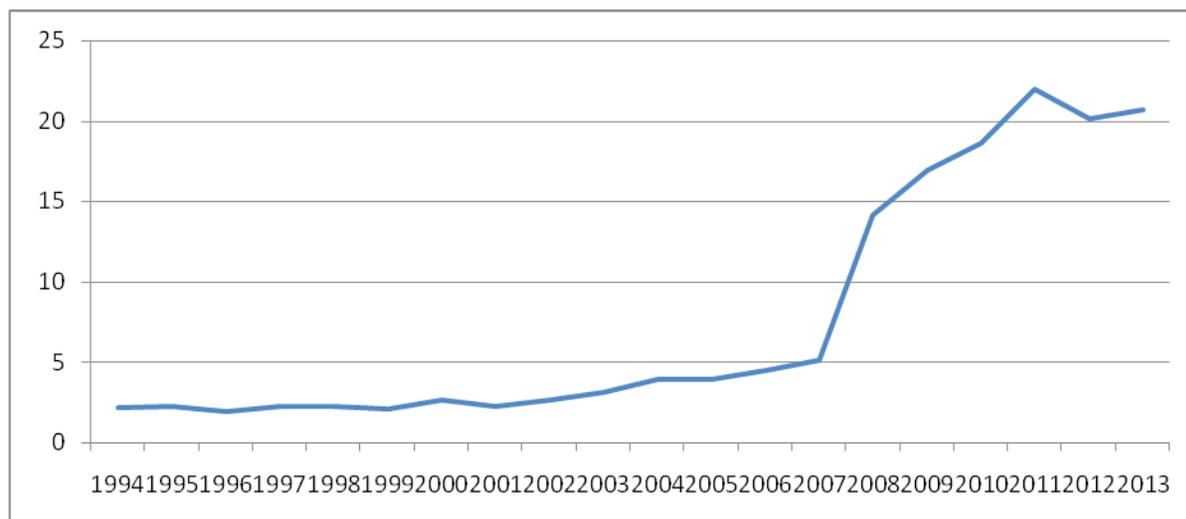


Source: Banque mondiale, 2014

Par rapport aux deux autres pays de la région «intégrés» dans les CVM (Tunisie et Maroc), l’Egypte a un profil plus diversifié en matière d’intégration dans les CVM, puisqu’elle est moins dépendante du marché de l’UE. Premièrement, l’Egypte a des exportations importantes vers le marché américain en raison de plusieurs facteurs, y compris l’accès préférentiel à ce marché. Deuxièmement, l’Egypte présente un profil d’exportation plus diversifiée avec des exportations vers les pays arabes, les pays africains et d’autres pays asiatiques, ce qui représente une part beaucoup plus importante des exportations égyptiennes par rapport à la Tunisie et au Maroc (tableau 2). De plus, l’Égypte jouit d’un important positionnement logistique dans la région vue l’importance du canal de Suez dans le commerce mondial. La montée de l’Asie en tant que puissance économique au cours des deux dernières décennies et le rôle crucial du canal de Suez dans le commerce asiatique avec l’Europe, le Moyen-Orient, et, dans une moindre mesure, les États-Unis, avaient valorisé cette importance logistique. La modernisation et la mondialisation de l’économie chinoise en particulier, en plus d’une augmentation possible des coûts du transport, ajouteront à cette importance logistique et créeront des opportunités qui seront de nature à favoriser le développement économique et industriel non seulement en Egypte mais dans d’autres pays de la région.

A l’instar du Maroc et de la Tunisie, les exportations égyptiennes des produits agricoles et manufacturés ont substantiellement augmenté au cours des deux dernières décennies.

Figure 6: Exportations de l’Egypte en CTI 0, CTI 2 et CTI 3 (en milliards de \$US)



Source: UN Comtrade, 2014

En termes d’exportations de produits agricoles et manufacturés, cinq catégories de produits représentent une large part des exportations égyptiennes. Les produits métalliques de première transformation qui représentent 30% des exportations totales de l’Egypte, suivis des produits chimiques, des produits alimentaires, des produits agricoles et des produits vestimentaires.

Tableau 3: Principales exportations égyptiennes en produits agricoles et manufacturés (2010)

Produit	Milliards \$US	Part
Produits métalliques de première transformation	3,88	20.8%
Produits chimiques et apparentés	3,34	17.9%
Produits alimentaires et apparentés	2,62	14%
Produits agricoles	2,14	11.5%
Vêtements et produits apparentés	1,7	9%

Source: UN Comtrade, 2014

S’agissant des produits métalliques de première transformation, l’Egypte a généralement un marché d’exportation diversifié avec des parts relativement importantes pour les pays du Moyen-Orient et d’Afrique du nord mais aussi pour les pays d’Afrique subsaharienne. La part de l’UE dans ces produits est de 21,1% des exportations égyptiennes alors que plus de la moitié des exportations égyptiennes en produits métalliques de première transformation est destinée à l’Arabie Saoudite (12,8%), l’Afrique du Sud (8,9%), la Libye (6,3%), le Nigéria, la Jordanie et la Turquie. En produits chimiques, l’UE représente 46% des exportations égyptiennes, la Turquie 13,3%, avec d’autres marchés du Moyen-Orient et d’Afrique du nord (Jordanie, Liban, Maroc et Algérie) qui comptent pour une large part du reste des exportations. De même, l’UE représente une part relativement faible dans les exportations égyptiennes en produits alimentaires, avec une part de 11,4% en 2010, ce qui est inférieur à la part de la Libye (14,9%), et se rapproche de la part de l’Arabie Saoudite (10,4%). Le Soudan a une part de 6,6%, l’Irak de 4,1%, la Jordanie de 4,1%, le Kenya de 4,5% et le Maroc de 3%. En produits agricoles, l’UE représente 30,9% des exportations égyptiennes, l’Arabie Saoudite 13,3%, la Russie 8,4% et l’Inde 5,5%. En matière de vêtements, les Etats Unis sont les plus grands importateurs des produits égyptiens avec une part de 48,6%, suivis par l’UE (39,9%). Le reste des exportations est partagé entre un certain nombre de marchés régionaux pour la plupart.

Le secteur du textile en Egypte est engagé dans la gamme complète d’activités liées aux CVM (de la culture du coton à la production des tissus et au prêt-à-porter), créant ainsi environ 30% des opportunités d’emploi dans l’industrie manufacturière. Comparée aux autres pays d’Afrique du nord, l’Egypte est le seul pays qui fait preuve d’une croissance significative à l’échelle internationale dans cette CVM:

Tableau 4: Exportations en articles d'habillement des pays en développement à forte croissance (exportations en millions de \$US)

Country	2005	2011	Percentage gain
Panama	10	2,017	19359%
Mali	0	0	6196%
Samoa	0	0	4303%
Burundi	0	0	2615%
Ethiopia	2	35	1365%
Togo	0	4	1362%
Azerbaijan	0	6	1143%
Chile	47	441	831%
Egypt	184	1,380	651%
Yemen	0	3	524%

Source: WTO database.

Tableau 5: Exportations en produits textiles des pays en développement à forte croissance 2005-2011 (exportations en millions de \$US)

Country	2005	2011	Percentage gain
Egypt	272	1,485	446%
Viet Nam	725	3,772.00	420%
China	41,050	94,411	130%
Bangladesh	705	1,590	125%
India	8,331	15,016	80%
Turkey	7,076	10,772	52%
Malaysia	1,356	2,036	50%
Thailand	2,764.00	4,072.00	52%
Indonesia	3,353	4,791	43%
Pakistan	7,087	9,082	28%
WORLD TOTAL	202,000	294,000	45%
Swaziland	174.8	85.4	-51%
Togo	0.28	4.1	1362%
Zambia	3.8	0.38	-90%

Source: WTO database.

Les tableaux 4 et 5 sont extraits de l'étude sectorielle OMC/OCDE dans le cadre de l'initiative «Aide pour le Commerce».

Dans la chaîne de valeur TIC, Vodafone, Orange, Microsoft, Intel et Oracle ont lancé des activités en Egypte pour servir leurs clients mondiaux en matière de technologie d'information et de communication. Ces activités couvrent l'ensemble de la CVM, du développement du nouveau produit à la fourniture de solutions techniques à leurs clients internationaux à travers des centres d'appel très modernes.

Le secteur de l'aviation fournit les plus grandes opportunités pour l'Egypte, ce qui lui permet d'étendre sa participation aux chaînes de valeur mondiales et régionales. Selon le Ministère de l'aviation, l'Egypte a acquis une licence pour la communication par satellite et un système de navigation qui couvrirait

l'ensemble de l'Afrique. En plus, l'Égypte est en train d'explorer les opportunités de devenir un formateur de choix pour les secteurs d'aviation (publics et privés) en Afrique.

b) Stratégies de développement

Une stratégie de développement industrielle a été mise en place depuis 2006. Cette stratégie vise à élargir l'intégration de l'Égypte dans l'économie mondiale à travers de nouvelles niches dans des ensembles de moyenne et de haute technologie. S'appuyant sur ces efforts, le Ministère égyptien de la communication et des technologies de l'information (MCTI) a lancé une stratégie TIC (2013-2017) qui vise à établir une plus forte collaboration entre les secteurs public et privé. La stratégie appelle au renforcement de la législation et de l'infrastructure technologique afin de transformer l'Égypte en un hub TIC pour l'Afrique du nord. La stratégie mandate le MCTI pour créer un fonds égyptien de 20 millions en vue de fournir des incitations aux PME afin de saisir de la valeur dans les activités en amont des CVM dans les domaines de la téléphonie mobile et des applications «Open-source».

Deux remarques importantes peuvent être faites à partir de ce qui précède. Premièrement, par rapport au Maroc et à la Tunisie, l'Égypte a un profil plus diversifié en matière d'exportation aussi bien en termes de produits que de marchés. Alors que le marché l'UE reste important, l'Égypte est beaucoup moins dépendante de ce marché que la Tunisie et le Maroc. L'Égypte a également mieux intégré les marchés régionaux, y compris ceux d'Afrique du nord, du Moyen-Orient, d'Afrique subsaharienne et de plus en plus ceux de l'Asie. Deuxièmement, à l'exception du secteur de l'habillement, l'Égypte est moins intégrée dans les réseaux commerciaux fragmentés du traitement/assemblage avec plusieurs de ses exportations de produits manufacturés et agricoles qui sont d'origine locale. Jusqu'à un certain point, le secteur des vêtements constitue une exception vu qu'il utilise les tissus importés d'Asie en plus des tissus produits localement. La bonne intégration de l'Égypte dans les chaînes de valeur mondiales non-UE et ses profils d'exportation diversifiés, en plus de son important emplacement logistique, confèrent à l'Égypte une importance supplémentaire dans les chaînes de valeur mondiales en Afrique du nord.

3.3.1.2 Le Maroc dans les chaînes de valeur mondiales

a) Le profil d'intégration est en train de changer

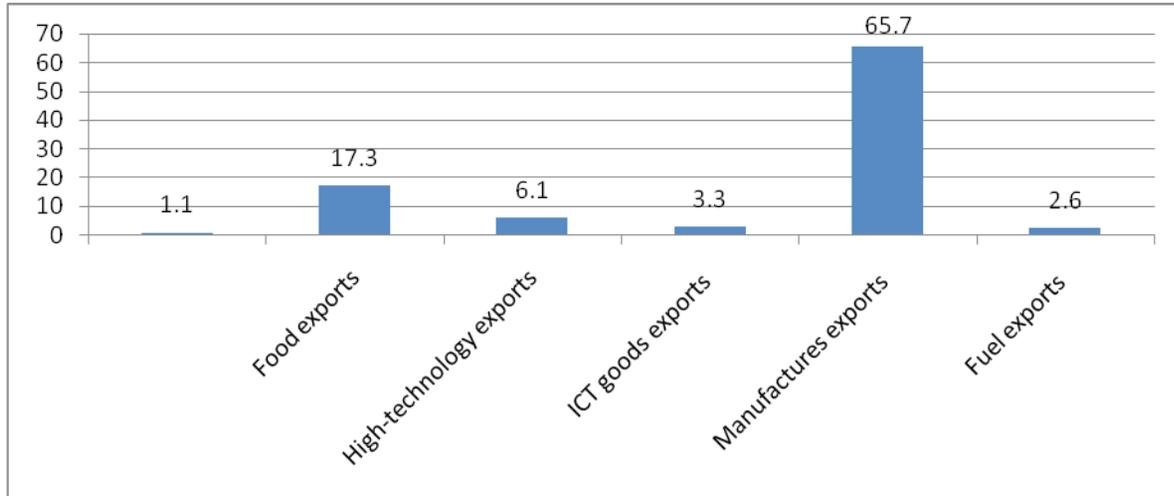
Au lendemain de l'Indépendance, le Maroc a axé ses exportations sur le phosphate. La politique de compensation des importations a conduit au développement des capacités industrielles à travers une production manufacturière et des produits à faible valeur technologique, secteurs qui sous-tendent l'intégration du Maroc dans les chaînes de valeur mondiales, notamment les secteurs du textile et de l'habillement. Avec cette dépendance des secteurs du textile, de l'habillement et de l'électronique simple qui peine à se positionner à cause de la concurrence asiatique, une nouvelle stratégie a été mise en œuvre à partir des années 2000 et une Stratégie nationale pour l'Émergence industrielle est entrée en vigueur depuis 2005. Cette Stratégie vise à attirer de nouveaux investissements internationaux au Maroc avec pour objectif de développer de nouveaux produits et de nouveaux marchés. Ce programme a pris la forme d'un Pacte national pour l'Émergence industrielle en 2009 (PNEI: Pacte National d'Émergence industrielle), avec une mise à jour en 2013.

Les éléments fondamentaux de la stratégie marocaine d'intégration dans les CVM sont:

- L'attraction des IDE;
- La reconnaissance du leadership des entreprises mondiales;
- Les plateformes industrielles;
- Les hubs logistiques, en particulier au port Tanger-Med;
- Une plateforme financière et des systèmes de financement adaptés.

L'exportation des produits manufacturés et des produits alimentaires constituent la plus grande part des exportations marocaines, les deux représentent plus de 80% des exportations totales.

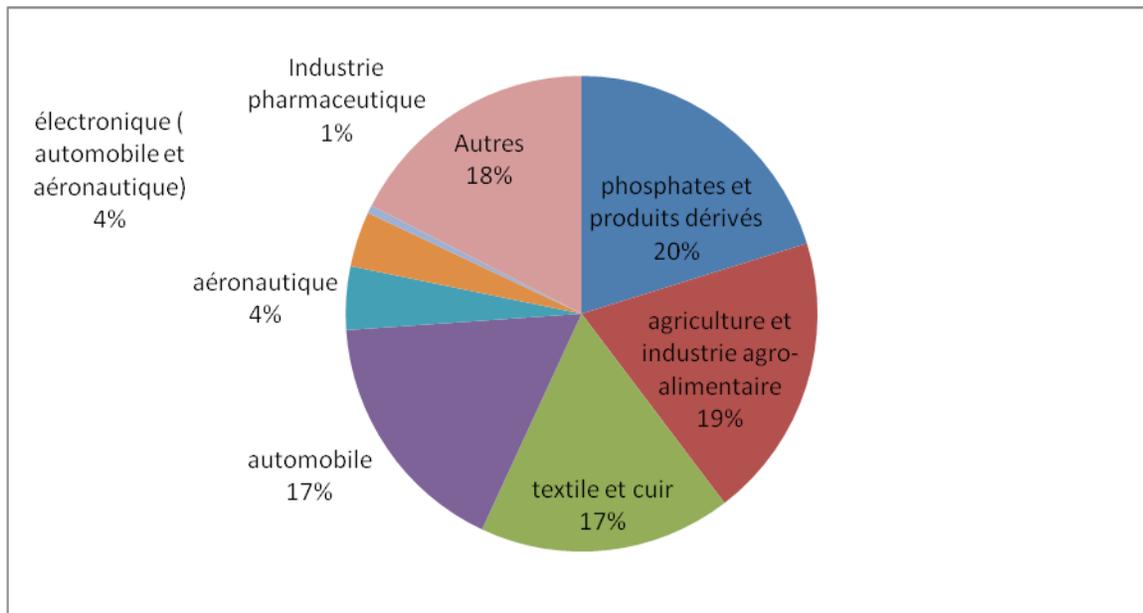
Figure 7: Part des exportations totales du Maroc (% , 2011)



Source: Banque mondiale, 2014

En termes de secteurs, le phosphate et les dérivés chimiques, l'agriculture, les textiles et l'automobile sont les secteurs d'exportation les plus importants au Maroc.

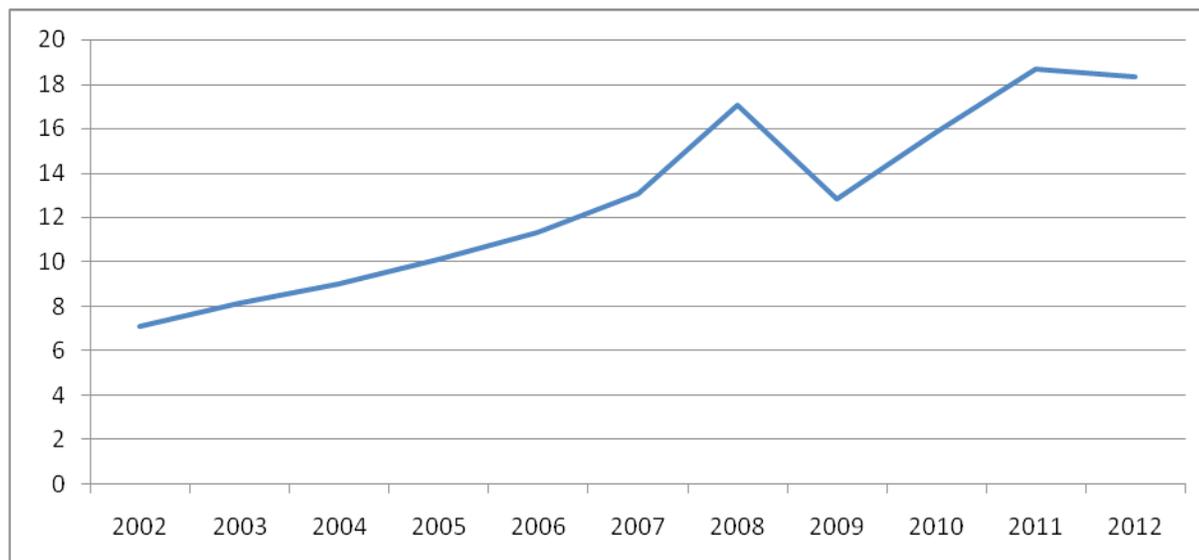
Figure 8: Structure des exportations marocaines par secteur, 2013



Source: Office des Changes

Le Maroc a réalisé une rapide expansion dans l'exportation des produits manufacturés et agricoles au cours des deux dernière décennies, largement grâce à son intégration croissante dans les chaînes de valeur mondiales.

Figure 9: Exportations marocaines de SIC 0, SIC 2 et SIC 3, (millions \$US)



Source: UN Comtrade, 2014

Le Maroc dépend beaucoup du marché de l'UE dans l'exportation de ses produits agricoles et manufacturés. Les deux premières catégories de produits exportés sont les mêmes pour la Tunisie (vêtements et produits électroniques et électriques). De plus, Le Maroc exporte des produits chimiques et agricoles vers l'UE. En matière d'habillement, la France et l'Espagne sont les principaux marchés d'exportation pour le Maroc, avec une part de 39% pour l'Espagne et de 38,3% pour la France. Dans le secteur de l'électronique et autres équipements électriques, la France est le principal marché d'exportation pour le Maroc, avec une part de 52,4%, suivi de l'Espagne avec 22,5%. La France, la Belgique et les Pays-Bas sont ses principaux marchés pour les produits chimiques. Pour ce qui est des produits agricoles, la France est le principal importateur du Maroc (53,7%), suivi par l'Espagne et les Pays-Bas.

Tableau 6: Principaux produits agricoles et manufactures marocains exportés vers l'UE, 2010

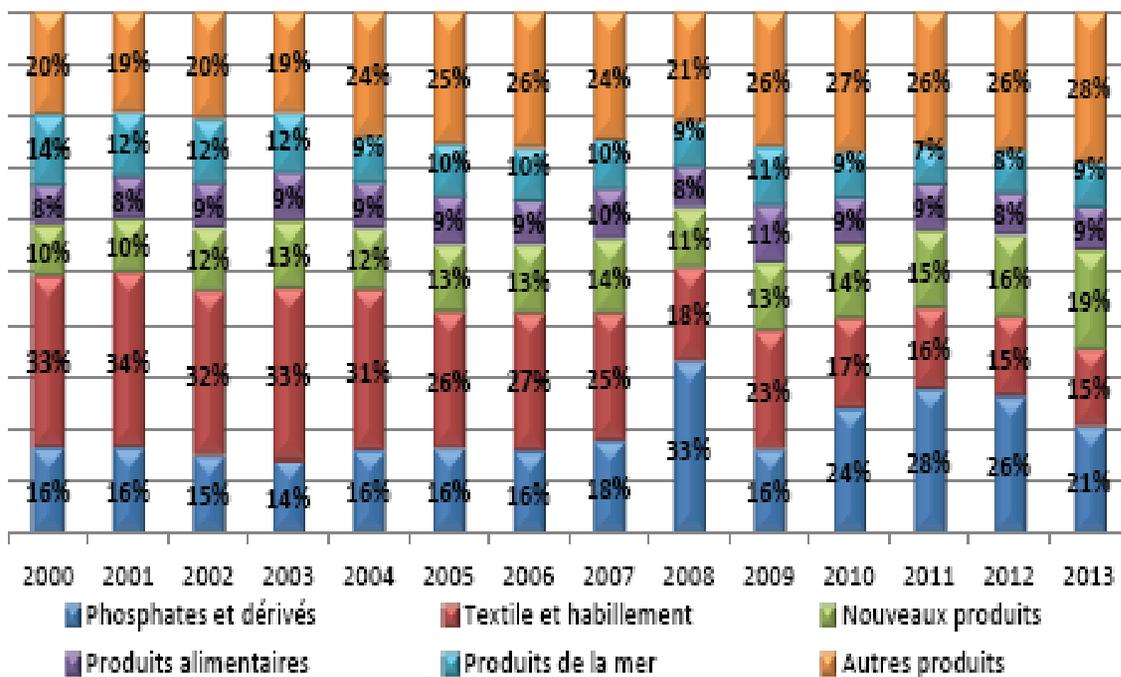
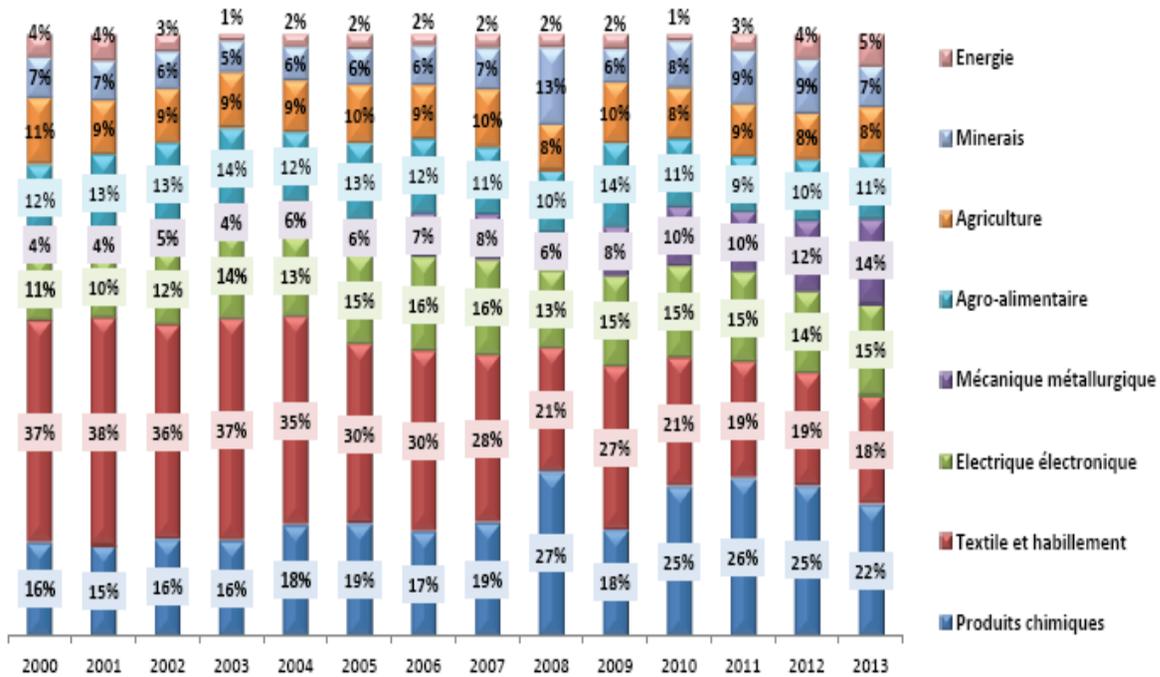
Produit	Milliards \$	Part
Vêtements et autres produits finis faits à partir de tissus ou de matières similaires	3,03	30,3%
Matériels électroniques et autres équipements et composants électriques à l'exception des équipements informatiques	1,56	15,6%
Produits chimiques et apparentés	1,06	10,6%
Produits agricoles	0,85	8,5%

Source: UN Comtrade, 2014

En termes d'importations, le Maroc a importé un total de 1,87 milliards US \$ de produits textiles en 2010. La part de l'UE est de 1,22 milliards US \$ du total (65%). L'Espagne, l'Italie et la France étaient les trois principaux fournisseurs. La Chine est le principal fournisseur (non-UE) de textiles au Maroc. En matière d'équipements électriques et électroniques, le Maroc a importé un total de 2,85 milliards US \$ en 2010. La part de l'UE était de 51,5%; près de 50% de la part de l'UE est revenue à la France. Les principaux fournisseurs non-européens ont été la Chine, Singapour et la Corée. Comme pour la Tunisie, les données montrent que le Maroc a une intégration relativement élevée dans les CVM orientées vers l'UE, en particulier celles axées sur la France et l'Espagne grâce aux réseaux d'assemblage et de traitement reliant le Maroc à ces deux pays.

Depuis 2000, il convient de noter que la structure des exportations a changé, et bien que le secteur de la chimie (phosphate brut, produits industriels) et les secteurs électriques et électroniques ont connu une croissance en matière d'exportation. Les exportations de textiles et de cuir montrent une tendance à la baisse dans leur part relative des exportations, avec une croissance plus rapide des exportations dans le nouveau secteur de la mécanique et de l'acier (y compris l'industrie automobile).

Figure 10: Evolution du profil des exportations du Maroc depuis 2000



Source: MCINET

Phosphate et produits dérivés

Le phosphate brut et ses produits chimiques industriels dérivés sont parmi les principales exportations du Maroc. Les activités développées à travers toute la chaîne de valeur qui la couvre, de l'extraction à la production des fertilisants, de l'acide phosphorique et des autres dérivés. Le segment local de la chaîne de valeur est contrôlé par l'OCP, plus grand office industriel du Maroc. Vu les grandes réserves du Maroc en phosphates (première réserve mondiale) et le besoin croissant en dérivés de phosphate et en produits en aval, ce secteur devrait continuer à jouer un rôle crucial dans le commerce du Maroc et dans son intégration dans les CVM.

Textile et habillement

Au Maroc, le textile et l'habillement est un autre secteur industriel important pour l'exportation. Ce secteur présente de grandes similitudes avec la Tunisie, avec une stratégie basée sur une main d'œuvre bon marché, des produits à faible valeur ajoutée et à fort contenu étranger. La concentration sur le marché européen et intérieur, une concentration sur une série limitée de pays (France/Espagne) est une autre faiblesse de ce secteur. Ce secteur est conduit par des entreprises étrangères qui envoient des biens premiers ou semi-finis pour être transformés et réexportés, ce qui rend faible la valeur ajoutée apportée par ce secteur. Alors que de nouveaux concurrents émergent d'Asie et (potentiellement) d'Afrique, il est difficile de procéder à une mise à niveau à partir de l'actuel modèle d'entreprise sans changer le produit et l'approche du marché. Une petite partie du secteur du textile est en train de passer à une catégorie de «nouveaux produits», avec l'utilisation de la fibre synthétique et des textiles techniques.

L'industrie automobile

L'industrie automobile est un nouveau secteur d'exportation en croissance au Maroc (croissance des exportations de 14%). Ce secteur est essentiellement mené par les investissements étrangers (43% des investissements totaux dans la fabrication au Maroc en 2012) et largement orienté vers l'exportation, avec une part de 17% des exportations totales de Maroc en 2013.

L'industrie automobile a 2 composantes fondamentales:

- L'industrie des câbles et des fils (incluse dans les données de l'industrie électronique représente 49% des exportations du secteur automobile et 8,4% des exportations globales.
- L'assemblage automobile (inclus dans les données de l'industrie mécanique) représente 40% des exportations du secteur et près de 7% des exportations globales.

Parmi les autres activités industrielles du Maroc, on peut citer la fabrication des sièges, la transformation du plastique et de la gomme, les pièces d'acier. L'ensemble constitue environ 11% des exportations du secteur automobile.

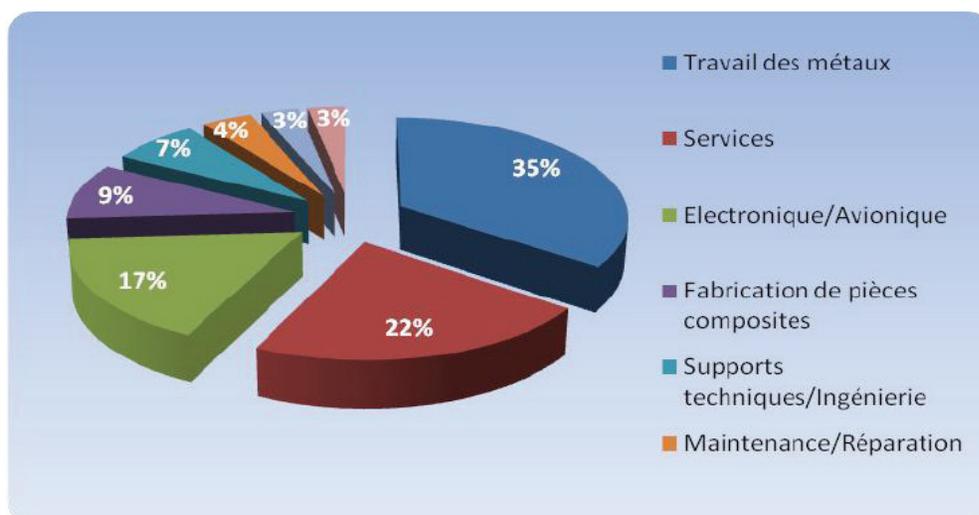
Le secteur de l'assemblage automobile est toujours dominé par l'assemblage de voitures dans la plateforme de Tanger avec l'usine RENAULT. Cet investissement est d'environ 340.000 unités par an, principalement orientées vers les exportations (90% des volumes) et est destinée à atteindre 400.000 voitures par an. L'intégration locale est en cours et atteint 40% en volume, l'objectif de RENAULT étant d'atteindre 55% en 2016. Les nouveaux constructeurs de voitures seraient intéressés pour investir dans des plates-formes similaires à Tanger.

Aéronautique

Des mesures gouvernementales spécifiques comme les parcs industriels aéronautiques (exemple de MIDPARC) et les possibilités de financement adaptées ont conduit le Maroc à approfondir son ancienne présence dans la chaîne de valeur de l'aéronautique. L'intégration du Maroc dans la GVM est rendu possible grâce aux entreprises suivantes:

- Maintenance et réparation des avions ;
- Ouvrages métalliques ;
- Electronique et avionique, y compris l'assemblage des câbles et des fils ;
- Fabrication des pièces composites ;
- Soutien technique et ingénierie ;
- Services.

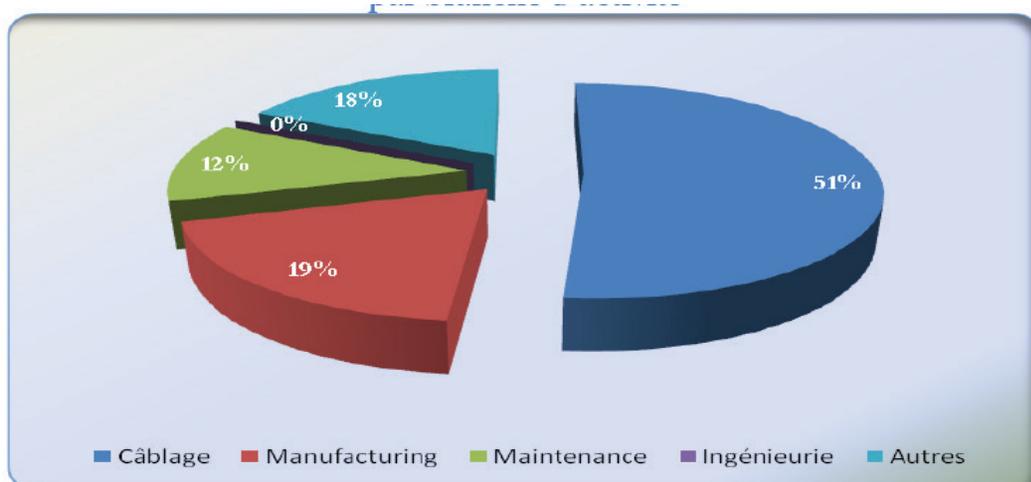
Figure 11: Entreprises aéronautiques au Maroc (par chiffre d'affaires)



Source: GIMAS

Toutefois, en considérant les activités et les produits d'exportation, l'aéronautique au Maroc est encore axée sur les câbles et les fils (dans la branche d'activité électronique), la manufacture et la maintenance. Toutes les activités sont destinées à l'exportation avec des positions de premier et de deuxième ordre.

Figure 12: Activités et produits/services d'aéronautique au Maroc



Source: Office des Changes

Le secteur aéronautique représentait 4% des exportations en 2013, ce qui traduit une bonne croissance (une croissance de 87% des exportations entre 2008 à 2013 et une croissance annuelle du chiffre d'affaires de 25% entre 2000 à 2010. Sources GIMAS). La chaîne de valeur est régie par les investissements étrangers, avec près de 100 entreprises actives, dont certains leaders internationaux comme SAFRAN, EADS, BOMBARDIER et ZODIAC.

b) Mise à jour des stratégies

Six secteurs économiques, connues sous le nom de Métiers mondiaux du Maroc (MMM), ont été identifiés et bénéficient du soutien en raison de leur puissant potentiel de croissance. Il s'agit, en l'occurrence, des vecteurs suivants : l'aéronautique, l'offshoring (activités sous-traitées au pays par l'étranger), l'agroalimentaire, les textiles, l'électronique et l'automobile. Les secteurs pharmaceutiques et chimiques ont été ajoutés à la liste en février 2013. Le choix des secteurs découle d'une refonte de la stratégie naturelle du pays, axée désormais sur la logistique et l'offre concurrentielle plutôt que sur le positionnement géographique et la disponibilité d'une main d'œuvre peu coûteuse.

Les stratégies actualisées se basent généralement sur :

- Le renforcement de l'offre des plateformes industrielles ayant le statut de zone de libre échange
- L'amélioration de l'infrastructure logistique avec des grands ports étayés par des pôles logistiques
- Le renforcement des capacités grâce à des instituts de formation spécialisés
- Les incitatifs financiers avec soutien frontal et des mécanismes de financement adaptés.

L'automobile

Le PNEI fixe trois objectifs majeurs pour le secteur, à savoir :

- Attirer les nouveaux fabricants d'automobiles pour l'assemblage des voitures de tourisme avec un plus grand niveau d'intégration des fournisseurs locaux.
- Promouvoir le domaine des composants et des pièces dans la chaîne des valeurs et retenir davantage de valeur ajoutée, tout en avançant sur la chaîne des valeurs avec les fabricants mondiaux actuels et futurs de composants.
- Développer une industrie spécifique de véhicules, tels que les bus, les camions lourds et véhicules spéciaux de transport.

L'offshoring

Ce secteur représente un moyen efficace d'intégrer la CVM, principalement par le biais des services client, R&D, BPO (externalisation des processus d'entreprises) et ITO (externalisation des technologies de l'information). Le PNEI vise à renforcer les bons résultats enregistrés depuis 2006 par un processus de consolidation, en particulier dans les zones d'offshoring.

L'aéronautique

Une stratégie similaire à celle de l'automobile est élaborée avec, en vue, les objectifs suivants :

- Mettre à niveau le secteur de l'électronique et accéder aux systèmes électroniques embarqués.
- Développer les logiciels relatifs à l'aéronautique,
- Développer les activités d'ingénierie,
- Retenir davantage d'activités d'assemblage de composants et de pièces détachées.
- Englober davantage d'activités de maintenance.
- Développer des activités de transformation telles que la personnalisation, la rénovation et le démontage des avions.
- Développer l'industrie des matériaux composites.

L'industrie agro-alimentaire

La mise à niveau des objectifs CVM est liée aux facteurs suivants :

- Le développement de produits emballés au lieu des exportations en vrac, en particulier les olives, l'huile d'olive, produits arganiers et les épices,
- Le développement de produits à haute valeur ajoutée, telles les fleurs et les plantes médicinales.

L'électronique :

La stratégie de mise à niveau s'appuie sur le développement de l'électronique industrielle (électronique de spécialisation), laquelle s'articule autour de trois sous-secteurs qui couvrent l'ensemble de la chaîne de valeur allant de la conception/développement à la production :

- Mécatronique.
- Électronique embarquée
- Électronique pour les besoins industriels

Le textile et le cuir :

La stratégie s'appuie sur :

- Le changement du modèle d'entreprise qui se transforme d'opérations limitées de sous-traitance en opérations d'intégration en amont, tels la finition, le revêtement et l'impression,
- Le développement en aval de la mode éphémère, les jeans et les vêtements sport.

Les énergies renouvelables :

Le Maroc se prévaut d'un important programme solaire visant à répondre aux besoins locaux (20% de la production électrique intérieure en 2020) et à exporter également l'électricité. Ce programme comporte plusieurs composantes, tels que :

- La mise en place d'un cadre industriel pour les dispositifs d'énergie solaire et éolienne et leurs composants,
- Le développement des parcs solaires et éoliens,
- La création de réseau de transport de l'énergie.

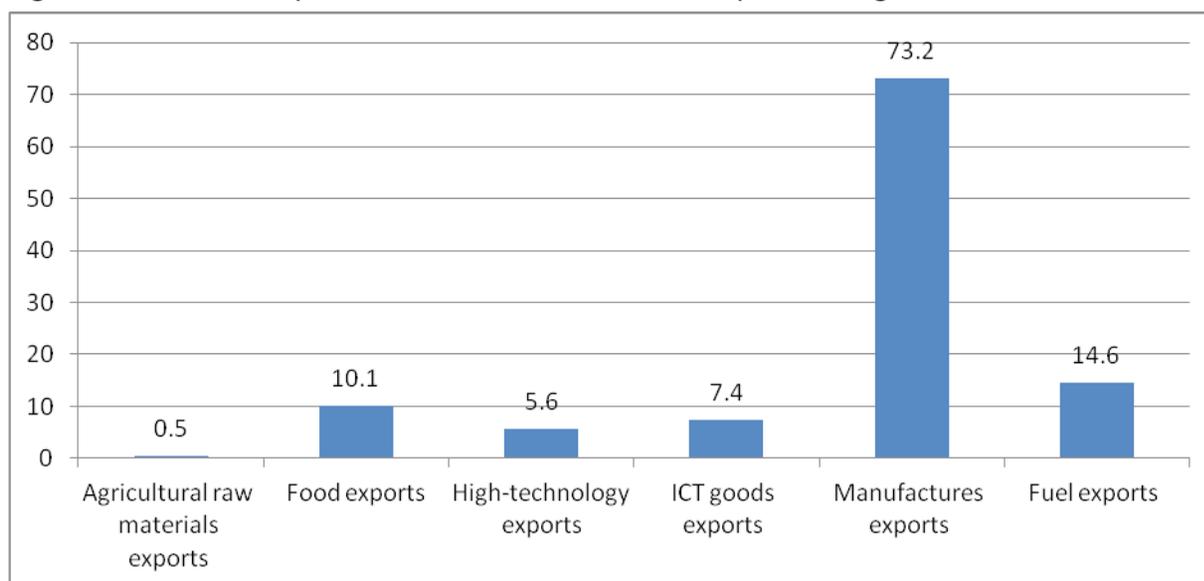
3.3.1.3 La Tunisie dans les Chaînes de valeur mondiales

a) Un modèle qui a atteint ses limites

La Tunisie s'est orientée, depuis les années 70, vers un modèle économique axé sur l'exportation et l'industrialisation, étayé par une politique proactive d'investissement public tant dans les ressources physiques qu'humaines. Cette politique a attiré l'IDE grâce à une loi favorable aux entreprises qui exportaient la totalité de leur production. En 2013, on dénombrait 2.614 entreprises entièrement exportatrices, totalisant 323.262 emplois. Principalement dominée au début des années 60 par le secteur agricole, la structure de l'économie tunisienne a radicalement changée en faveur de l'industrie et des services. Outre une volonté politique forte, l'élément clé de cette transformation s'exprime par la proximité de l'Europe, partenaire majeur mais aussi principal marché avec lequel un accord d'association a été conclu en 1995 qui a débouché, en 1998, sur la création d'une zone de libre échange. Cet accord, associé au programme commun UE-Etat tunisien relatif à l'amélioration de la compétitivité des PME tunisiennes, a permis une meilleure intégration de l'économie tunisienne aux CVM.

Les exportations de produits manufacturés comptent pour une part importante de l'ensemble des exportations tunisiennes, dont certaines exportations de haute technologie et produits TIC.

Figure 13 : Part des exportations tunisiennes totales en pourcentage, 2011



Source: the World Bank, 2014

Légende

Exportations de matières premières agricoles
 Exportations alimentaires
 Exportations de technologie de pointe
 Exportations de produits TIC
 Exportations de produits manufacturés
 Exportation de carburant

En termes de marchés d'exportation, la Tunisie est le pays de la région qui dépend le plus de l'UE pour l'exportation des produits agricoles et manufacturés. Les deux principaux partenaires commerciaux de la Tunisie pour ce type de produits sont la France, qui a reçu 42,7% des exportations tunisiennes de ces produits pour l'UE en 2010, l'Italie (25,6%) et l'Allemagne (13,7%). Les deux principaux articles d'exportation de la Tunisie à l'UE sont le SIC 23 (vêtements et autres produits finis en tissu et matériaux similaires) représentant 32,2% et SIC 36 (équipements et composants électroniques et électriques, sauf équipements informatiques) représentant 22,4%. En termes de produits vestimentaires, la France et l'Italie dominent les exportations tunisiennes vers l'UE, avec respectivement 34,4% et 32,7% des exportations. Dans l'équipement électronique et électrique, la France est le principal marché, avec 64,2% des exportations tunisiennes à l'UE, et des parts moindres vers l'Italie et l'Allemagne. La Tunisie a été pendant très longtemps un exportateur des produits vestimentaires à des pays européens, mais ce n'est que récemment que l'équipement électronique et électrique a commencé à enregistrer de la croissance.

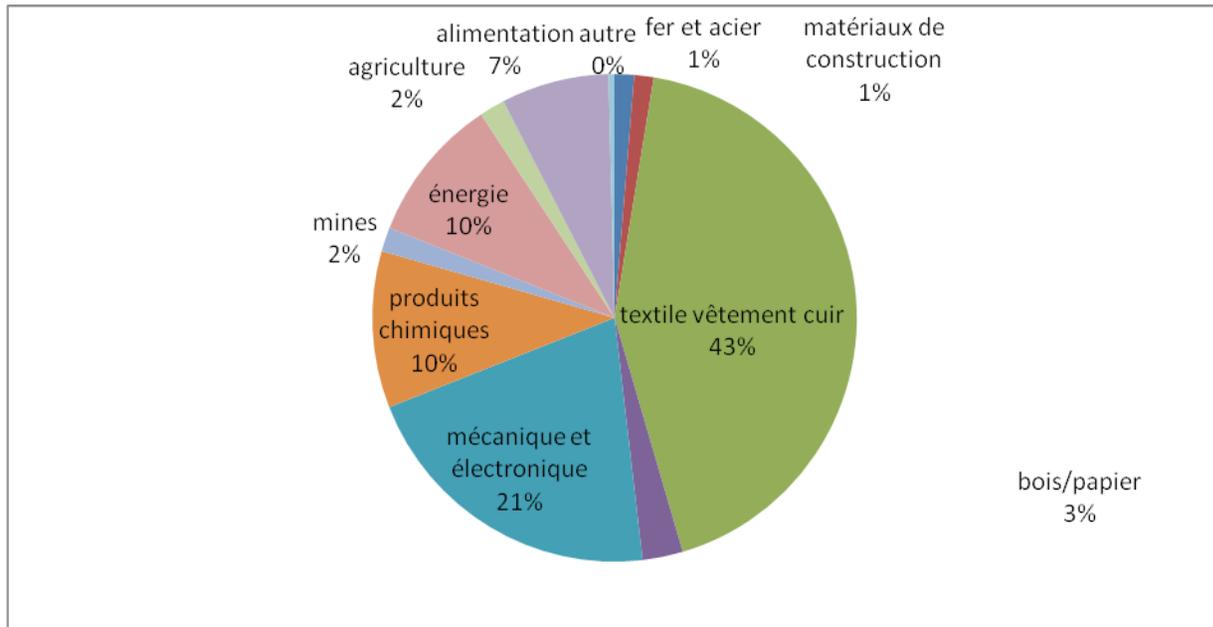
Tableau 7 : Principales exportations agricoles et manufacturières tunisiennes à l'UE, 2010⁵

Produit	milliards \$	Part
Vêtements et autres produits finis faits de tissu et de matériaux similaires	3.11	32.2%
Équipements et composants électroniques et électriques, équipement informatique excepté	2.24	22.4%
Industries métalliques primaires	1.06	10.7%

Source : UN Comtrade, 2014

5 Ces parts ne concernent pas les exportations totales mais l'exportation des produits agricoles et manufacturiers (SIC 0, SIC 2, and SIC 3).

Figure 14 : Structure de la moyenne des exportations tunisiennes 1997-2010.

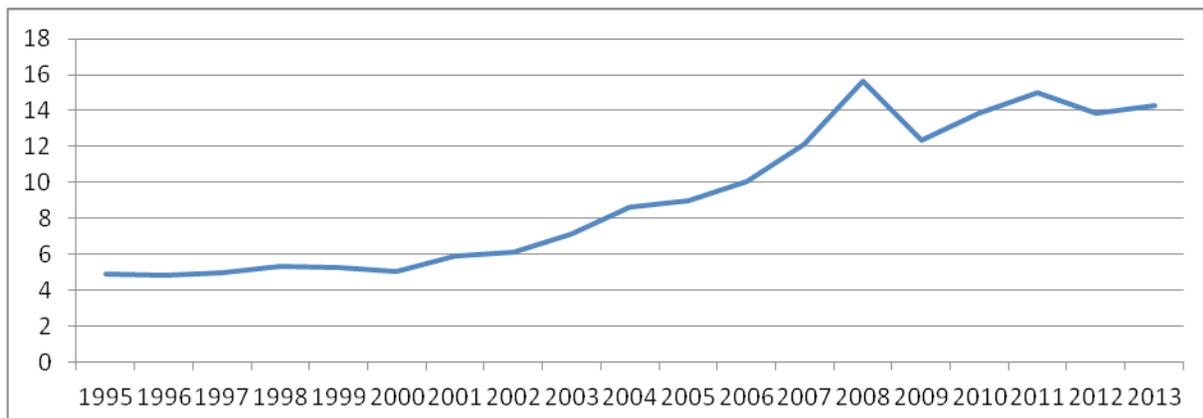


Source: ITCEQ

Mais l'on compte également dans ces deux catégories de produits un taux élevé d'importations de l'UE. Dans le domaine des textiles et du vêtement, la Tunisie a importé 1,43 milliard \$US de produits textile (SIC 22) de l'UE en 2010, l'Italie et la France étant les deux principaux exportateurs vers la Tunisie, avec respectivement 38,8% et 30% du total. Les importations de l'UE représentaient plus de 75% de l'ensemble des importations tunisiennes de textile, la part restante étant partagée par la Turquie, la Chine et d'autres fournisseurs asiatiques. S'agissant des équipements électroniques et électriques, la Tunisie a importé pour 1,56 milliard \$US de l'UE en 2010, la France venant en tête des exportateurs avec une part de 36%, suivie par l'Allemagne (24,5%) et l'Italie (17,3%). Ces chiffres représentent 62% de l'ensemble des importations tunisiennes de ces produits, la Chine étant la principale source non-UE. De ce qui précède, on peut constater un degré élevé de réseaux d'assemblage et de transformation se déroulant, d'une part entre certains pays de l'UE, en particulier la France et l'Italie et, d'autre part, la Tunisie dans les domaines du textile et vêtement et de l'équipement électronique et électrique, en plus des pièces automobiles. Une grande partie de la production de ces secteurs est réalisée par les entreprises européennes qui ont investi en Tunisie en vue d'exporter au marché européen.

Au cours des dernières décennies, la Tunisie a enregistré une croissance rapide en termes d'exportations de produits manufacturés et agricoles, ces exportations passant d'environ 5 milliards \$US en 2000 à 15 milliards \$US en 2011.

Figure 15 : Exportations tunisiennes de SIC 0, SIC 2 et SIC 3, en milliards \$US



Source : UN Comtrade, 2014

i) Industrie du vêtement et du textile

Cette industrie, développée depuis les années 70, représente une bonne partie des exportations tunisiennes. Elle se base sur un plan logique de sous-traitance en vertu duquel les matières premières sont envoyées par les entreprises dominantes, transformées en Tunisie, puis renvoyées vers ces mêmes entreprises. Mais bien que cette stratégie fût efficace dans les années 80 et 90, ce modèle de développement commence à s'essouffler du fait que le besoin de modernisation de l'industrie tunisienne se trouve entravé par le contrôle limité de la position du pays dans la CVM.

ii) Matériels électriques et électroniques

Ce secteur a beaucoup évolué au cours de ces quinze dernières années, notamment en raison du développement des activités liées aux composants automobiles et aéronautiques. Les exportations du secteur se sont accrues à hauteur de 18% par an en moyenne entre 2000 et 2012, devenant ainsi un élément clé des exportations tunisiennes.

Le modèle commercial de base est semblable à celui du secteur des textiles, suscitant des changements similaires à ceux qui se posent à ladite industrie. En outre, le secteur électrique/électronique est remis en question par la concentration du portefeuille des produits de l'industrie des câbles d'assemblage. La plupart de la production électrique et électronique est intégrée dans les trois chaînes de valeur suivantes :

- Automobile (230 entreprises travaillant dans le secteur des composants automobiles).
- Aéronautique (65 entreprises de sous-traitance pour les composants et la maintenance d'avions),
- Appareils ménagers.

Les deux secteurs sont intégrés aux CVM avec les mêmes lacunes et risques, que l'on peut résumer comme suit :

- Concurrence agressive des prix de l'Asie du Sud dans le même segment commercial, en particulier après l'accord de démantèlement de la multifibre.
- Faible demande pour la main d'œuvre compétente, l'intérêt étant porté sur les ouvriers non-qualifiés pour l'exécution des fonctions de base, limitant ainsi le transfert de technologie et générant un climat de frustration pour les ouvriers qualifiés.
- Faible impact sur l'économie intérieure avec peu de liens avec les activités en amont.
- Concentration des zones d'exportation autour de la région côtière proche des zones logistiques, engendrant des disparités dans le développement intérieur.
- Concentration des exportations vers l'Europe, en particulier vers un petit nombre de pays (France et Italie).
- Faible valeur ajoutée dans le modèle économique et contenu étranger élevé dans les exportations.
- Technologie orientée vers la fibre naturelle et investissement limité dans les technologies et produits en fibre synthétique
- Concentration sur un petit nombre de produits.

Ci-après quelques unes des opportunités et points forts du secteur :

- La proximité aux marchés (l'Europe, mais aussi les pays arabes et africains subsahariens) en comparaison avec les produits asiatiques, bien que la recherche par la Chine de plateformes industrielles en Afrique soit susceptible de créer une nouvelle concurrence.
- Une masse critique d'entreprises ayant acquis une bonne position sur la courbe de l'expérience.
- La main d'œuvre qualifiée est encore hors du système productif mais peut encore contribuer à l'amélioration de l'industrie.

iii) Les TIC, troisième secteur d'intégration aux CVM, a enregistré une augmentation dans les activités de services (centres d'appel, sous-traitance de la gestion comptable et des salaires).

b) Nouvelles stratégies actualisées :

Le réseau industriel de la Tunisie comprend environ 5.669 entreprises, avec au moins dix employés chacune. Ces entreprises se répartissent comme suit : agroalimentaire 18,5%, matériaux de construction 8%, industrie chimique 9,7%, industries électriques, électroniques et d'ingénierie 17,6%, textile et vêtement 32%, autres secteurs 14,2%. Cet important potentiel permet à la Tunisie d'établir de nouvelles stratégies pour faire face aux défis, bien que les difficultés socioéconomiques de ces dernières années aient ralenti l'intégration de la Tunisie à l'économie mondiale.

Le gouvernement tunisien a publié en septembre 2014 un document intitulé « La Tunisie, une dynamique, un avenir » qui résume les principales stratégies nécessaires pour stimuler l'économie et les exportations tunisiennes. Il s'agit, en fait, d'un document actualisé publié en 2008 sous le titre « Stratégie nationale tunisienne à l'horizon 2016 ». La présente stratégie est fondée sur les éléments suivants (extraits pour les activités industrielles uniquement) :

a) Une politique industrielle axée sur :

- i. Des plateformes industrielles et logistiques associées à des cadres et une infrastructure logistiques améliorés,
- ii. Un investissement respectueux de l'environnement, l'accent étant mis sur les investissements, en particulier les IDE, et la promotion des PPP (partenariat public-privé),
- iii. L'adaptation de la gouvernance, avec l'accent sur le secteur privé et l'implication d'autres intervenants.

b) Secteurs stratégiques :

1. Mise à niveau de la chaîne de valeur du textile et du vêtement par le biais des actions suivantes :

- Le développement de la transformation du textile pour l'industrie automobile, les textiles techniques pour la construction,
- L'identification de nouvelles niches pour l'industrie du vêtement (petites séries, différenciation durable),
- L'intégration de nouveaux procédés et technologies utilisant les fibres synthétiques.

2. Construction d'une plateforme industrielle régionale dans l'industrie automobile grâce à :

- La multiplication du nombre de composants et pièces par rapport à l'ensemble des composants du véhicule. Les capacités actuelles de la Tunisie sont susceptibles d'intégrer 65% du volume du véhicule,
- L'attraction et la prise en charge de produits à valeur élevée, tels que les systèmes de navigation et de conduite, l'électronique embarquée, les nouveaux matériaux et les produits à faible consommation énergétique,
- Le soutien aux produits «solutions complètes» comme alternative à l'assemblage,
- L'attraction d'un fabricant majeur de voitures à fabriquer les voitures en Tunisie.

3. Développement de l'industrie des composants et services aéronautiques

Cette orientation stratégique puise dans l'expérience et le potentiel tunisiens, ainsi que dans l'expansion de l'industrie aéronautique mondiale. Cette expansion mène à une croissance fulgurante de la demande pour les composants, les pièces, la formation en matière de maintenance, etc.

La stratégie s'articule autour de :

- La spécialisation de la plate-forme industrielle (MGHIRA AEROPOLE)
- La création d'un groupement aéronautique (Tunisia Aeronautic Valley)
- La mise en place d'une industrie des composants
- L'établissement d'une industrie de services (maintenance et réparation)

4. Développement de l'industrie électrique et électronique

Outre les industries automobile et aéronautique, une stratégie a été mise au point avec de développer l'industrie électrique et électronique (essentiellement l'électronique) par le biais de ce qui suit :

- Le déplacement en amont dans le domaine de la microélectronique et les systèmes automatiques,
- Le développement de l'industrie des semi-conducteurs.

5. Développement de l'approvisionnement énergétique

L'industrie du pétrole et le gaz (y compris les combustibles non-conventionnels) est essentielle pour résoudre les problèmes énergétiques de la Tunisie. L'intégration de l'énergie dans les chaînes de valeur mondiales est passe par les étapes suivantes :

- L'attrait de l'IDE vers la production du pétrole et du gaz, y compris la production off-shore et la non-conventionnelle,
- L'établissement de partenariats dans les centrales de production électrique,
- La connexion aux réseaux électriques nord-africains et européens.

6. Développement des énergies renouvelables et les produits et services liés à l'énergie renouvelable

La Tunisie se prévaut d'un potentiel remarquable en matière d'énergie solaire et éolienne. Aussi le développement d'une industrie d'exportation est-il pris en considération au niveau stratégique. L'objectif fixé est d'atteindre 30% de la production électrique renouvelable d'ici 2030. L'intégration aux CVM dépend de la possibilité de disposer d'une capacité industrielle susceptible de produire localement les composants et dispositifs solaires et éoliens et d'en exporter une bonne partie.

7. Développement des services TIC en faveur de l'industrie

- Le développement des technopoles (exemple : Sfax),
- La relocalisation R&D avec commercialisation en majorité à distance grâce aux technologies de l'Internet
- Le développement de la sous-traitance en matière de conception de logiciels et de services,
- La mise en place de services électroniques (e-services) à distance, telle la médecine électronique (e-médecine)
- Le développement de l'externalisation des processus d'entreprise (BPO), qui occupe d'ores et déjà 20.000 personnes en Tunisie.

8. Développement de l'industrie agroalimentaire

Les produits agricoles représentent pour la Tunisie un important secteur d'exportation. On estime quelque mille entreprises opérant dans le pays, dont 190 tournées vers l'exportation. La Tunisie offre de très bonnes opportunités pour le développement de ce secteur, au vue de l'orientation stratégique suivante :

- Réorientation du mix de production en utilisant davantage de terres arables en vue de favoriser des produits agricoles à valeur plus élevée, telles les fleurs, les primeurs, les produits bio, et les plantes médicinales et aromatiques,
- Amélioration des produits conditionnés et personnalisés qui font actuellement partie des produits exportés en vrac, tels que les olives, l'huile d'olive, et les produits laitiers ou les fromages,
- Amélioration des exportations de poissons et poissons transformés,
- Développement des terres disponibles en y intégrant de nouvelles zones agroindustrielles intégrées,
- Création de nouveaux marchés, y compris parmi les 27 pays européens.

9. Développement de l'industrie pharmaceutique

Bien que cette industrie compte peu dans les exportations, l'industrie pharmaceutique tunisienne possède un grand potentiel d'intégration dans les chaînes de valeur régionales, avec ses 50 unités de production pharmaceutique, ses 3800 emplois, et environ 10% d'exportation de la production totale. Mais si l'intégration aux CVM passe encore par l'importation des molécules et produits intermédiaires, les possibilités sont bonnes pour la promotion et la mise à niveau de la chaîne de valeur grâce aux stratégies adoptées à cet égard, et qui se résument comme suit :

- Amélioration du climat des affaires et de l'investissement dans le secteur,
- Mise en place de niches pour attirer les IDE vers le secteur

3.3.2. *L'Algérie, la Libye, la Mauritanie et le Soudan dans les chaînes de valeur mondiales*

Alors que le Maroc, la Tunisie et l'Égypte se sont intégrés à des degrés divers dans les différentes chaînes de valeur mondiales, le reste de la région s'est très peu intégré dans les CVM, notamment avec de très petites quantités d'exportations agricoles et manufacturières. En 2010, les exportations mondiales de la Libye s'élevaient à 36,6 milliards \$US, dont presque 98% représentaient des produits minéraux. Au cours de la même année, l'Algérie a exporté 57 milliards \$US dans le monde, composés à 97,4% de produits minéraux. En 2012, les exportations totales du Soudan ont atteint 3,38 milliards \$US, comportant des exportations de métaux primaires, en particulier aux Emirats arabes unis qui ont reçu 65% de ces exportations. Quant à la Mauritanie, ses exportations totales en 2010 s'élevaient à peine à 0,7 milliard \$US. Ceci indique que le niveau d'intégration de ces pays aux CVM est très bas, reflétant par là même plusieurs facteurs. En premier lieu, la question de la logistique et de l'infrastructure qui constituent l'un des principaux obstacles qui freinent l'intégration de ces pays aux CVM. Les zones hautement intégrées du Maroc, de la Tunisie et de l'Égypte sont essentiellement côtières, proches de l'Europe avec accès aux réseaux de transport, mais jouissant également d'infrastructures relativement avancées. Les régions non-côtières de ces pays sont relativement moins connectées aux CVM en raison des difficultés de transport. Le problème est davantage exacerbé dans certains des autres pays de la région, tel le Soudan, où l'infrastructure reliant ces pays avec les partenaires commerciaux est sensiblement moins développée. Par ailleurs, les riches ressources naturelles de la Libye et de l'Algérie contribuent à générer les caractéristiques du «mal hollandais» en raison de leur forte dépendance sur les ressources naturelles, n'accordant que peu d'intérêt au développement industriel et commercial. Le cas du Soudan est intéressant dans ce sens qu'il met davantage l'accent sur le développement du commerce et de l'industrie depuis sa séparation du Sud, qui prive désormais le pays de la plupart de ses ressources pétrolières. Enfin, le cadre politique de ces pays ne plaide pas toujours en faveur de l'intégration aux CVM, étant donné que quelques uns de ces pays continuent d'adopter des politiques commerciales protectionnistes ou des taxes sur les exportations. Ces questions seront examinées plus en détails dans les sections qui suivent.

3.3.2.1 L'intégration de l'Algérie aux CVM

a) Une intégration limitée

Le pétrole et le gaz, l'agroalimentaire et les industries extractives et minières sont les principales activités productives de l'Algérie. En 2011, les principaux secteurs productifs qui ont contribué au PIB étaient le pétrole et le gaz (36,0%), les services (19,7%) et l'agriculture (8,1%). L'Industrie ne représentait que 4,3% du PIB (9,1% en 1998). Le pétrole et le gaz représentaient 97% des exportations totales, les 3% restants comprenaient les matières premières, les produits miniers et chimiques, le cuivre, les produits agroalimentaires, et les dérivés du pétrole. Bien que l'on dénombre un grand nombre d'entreprises privées en Algérie, y compris des petites et des microentreprises, la plus grande partie du PIB algérien provient d'un petit nombre de grandes entreprises étatiques, telles que la SONATRACH. La faiblesse de l'économie algérienne et la défaillance de son intégration aux CVM peuvent s'expliquer comme suit :

- i. La très petite taille des entreprises du secteur privé (98% TPE),
- ii. Le petit nombre d'entreprises employant plus de 10 personnes dans le secteur industriel privé: elles sont inférieures à 2000 (comparées à 5669 en Tunisie),
- iii. L'inefficacité du secteur étatique propriétaire de la majorité des grandes entreprises,
- iv. En dépit des politiques visant à attirer l'IDE, nombreuses sont les contraintes et les limitations au succès des investissements étrangers dans le pays,
- v. Les structures de gestion et les stratégies des entreprises locales sont orientées vers le marché intérieur, avec peu d'intérêt accordé à l'exportation,
- vi. La gestion bureaucratique de l'économie rend difficile l'adoption des politiques tunisienne et marocaine d'intégration aux CVM. Par exemple l'importation de produits intermédiaires aux fins de réexportation après assemblage se complique en raison de la complexité du cadre réglementaire algérien et débouche souvent sur des produits non-compétitifs,
- vii. Une logistique et une infrastructure industrielle restreintes (saturation des ports et des aéroports, manque de zones industrielles, des plateformes logistiques de petite taille).

b) Stratégies d'intégration

Le modèle économique actuel de l'Algérie pose de sérieux défis au pays compte tenu de la baisse des prix du pétrole et de l'épuisement des ressources. Conscient de cette situation, le gouvernement algérien a adopté depuis 2007 une stratégie industrielle, actualisée en 2013 et approuvée à la dernière Conférence nationale sur le développement économique et social, tenue du 4 au 6 novembre 2014. L'objectif de cette stratégie est d'améliorer l'intégration de l'Algérie aux CVM à travers les actions suivantes :

1. Adaptation des réglementations relatives au pétrole et au gaz en vue d'attirer davantage d'IDE en amont pour la recherche de nouvelles réserves, y compris les non-conventionnelles et offshore,
2. Mis à niveau de la position de la SONATRACH dans les activités en amont du pétrole et du gaz grâce à de nouvelles entreprises internationales en Afrique du Nord et ailleurs,
3. Développement en amont de l'industrie du pétrole et du gaz, ainsi que dans les produits chimiques et les dérivés d'hydrocarbure,
4. Restructuration du secteur des entreprises publiques en vue de construire de groupes d'entreprises régionales/mondiales ainsi que des entreprises mixtes avec des multinationales (ARCELOR MITTAL, QATAR STEEL, LAFARGE, RENAULT, DAIMLER, MASSEY-FERGUSON). Certains projets doivent être élaborés tournés vers l'exportation, telle l'industrie sidérurgique avec ARCELOR MITTAL et QATAR STEELS, ou le ciment avec LAFARGE,

5. Elaboration d'une infrastructure industrielle à travers 42 plateformes industrielles intégrées ou parcs offrant une superficie totale de 14.000 hectares, qui sera disponible d'ici 2018,
6. Adoption d'une nouvelle législation pour promouvoir les IDE et les PME,
7. Développement de l'approvisionnement énergétique et l'exportation de l'électricité grâce au programme d'énergie solaire renouvelable.

En dehors de l'industrie énergétique, l'Algérie manque pour l'instant de secteur concurrentiel international. En d'autres termes, la mise en place de certains secteurs spécifiques prendra un temps relativement long. Cependant, certains secteurs déjà en place offrent le potentiel nécessaire:

- Industries pétrochimiques et du gaz en aval
- Industries des équipements ménagers (électronique blanche et grise),
- Industries mécaniques
- Produits pharmaceutiques
- Matériaux de construction tels que le ciment et les produits similaires.

3.3.2.2 L'intégration de la Libye aux CVM

L'économie libyenne est principalement structurée autour du secteur énergétique, qui compte pour environ 50% du PIB et 96% des revenus du gouvernement. La focalisation sur le marché d'exportation des hydrocarbures a entraîné une dépendance sur les produits industriels et de consommation importés, limitant ainsi l'entrepreneuriat intérieur. La plupart de ces activités étaient concentrées notamment dans la partie amont de l'industrie, c'est-à-dire l'exportation du pétrole brut sans transformation ou valeur ajoutée. Les revenus substantiels provenant du secteur de l'énergie n'ont pas été utilisés pour le développement des infrastructures nationales ou la promotion d'autres secteurs.

Les autres principaux produits industriels du pays, outre les hydrocarbures, comprennent les produits pétrochimiques, l'aluminium, le fer et l'acier, les aliments transformés, les textiles, l'artisanat et le ciment - quoique ces produits n'aient pas été pleinement développés. Des tentatives visant à promouvoir la position de la Libye sur les chaînes de valeur mondiales (CVM) ont été entreprises, par la promotion, par exemple de projets industriels générant des opérations pétrochimiques en aval, et la satisfaction de la demande intérieure pour les produits pétroliers transformés, tout en tirant profit d'une énergie peu coûteuse pour mettre en place une capacité manufacturière tournée vers l'exportation. Ces projets sont cependant restés inachevés en raison de l'insuffisance des infrastructures du pays et de l'inadéquation du cadre réglementaire.

La Libye peut tirer profit de ses autres avantages comparatifs pour diversifier son économie en dehors du secteur des hydrocarbures et la relier aux CVM, notamment les deux opportunités suivantes :

- Compte tenu de l'étendu de son littoral méditerranéen et sa proximité de l'Europe, la Libye est bien placée pour établir des ports sophistiqués et une industrie maritime à même de bénéficier du commerce entre l'Afrique et l'Europe, et au-delà ;
- Le territoire de la Libye se compose à 88% de désert, offrant un potentiel gigantesque pour la production de l'énergie solaire. Celle-ci peut réduire la dépendance du pays sur le pétrole, tout en permettant des exportations non-pétrolières accrues. La Libye peut éventuellement exporter une partie de l'énergie propre produite vers les marchés européens, qui sont sous pression pour satisfaire leurs objectifs en matière d'énergie propre.

3.3.2.3 La Mauritanie dans la chaîne de valeur mondiale

La Mauritanie est intégrée à l'économie mondiale à des degrés divers grâce à son secteur minier et pétrolier, son secteur des pêches, et la zone franche de Nouadhibou. Le fer, le pétrole, le cuivre, l'or et le

poisson sont exportés en l'état vers l'Europe et la Chine où ils sont utilisés comme matières premières dans les chaînes de valeur de leurs propres systèmes de production.

Les activités minières, gérées par l'entreprise étatique SNIM, jouent un rôle majeur et dominent les exportations et les importations. Avec un effectif de plus de 5000 personnes, la SNIM est le principal employeur du secteur productif de la Mauritanie, et est le second plus grand producteur de minerais de fer en Afrique. La Mauritanie possède cependant un énorme potentiel dans le domaine de la pêche, bien que la transformation de la production intérieure soit insuffisante. Un Accord de partenariat sur la pêche (FPA 2012-14) a été signé par la Mauritanie et l'UE en octobre 2013. Il s'agit d'une étape cruciale, étant donné que le secteur de la pêche compte, à lui seul, pour 40% des revenus de devises, 25% des recettes publiques, 12% du PIB et 40.000 emplois. La zone franche de Nouadhibou devra également permettre à la Mauritanie d'accueillir les industries délocalisées et d'intégrer le pays dans les différents CVM. L'énergie renouvelable solaire, éolienne et marine est une autre industrie susceptible d'être introduite en Mauritanie. Ce potentiel doit être examiné dans le cadre de la coopération régionale afin de résoudre les problèmes de transport d'énergie. De nombreux obstacles retardent cependant la participation de la Mauritanie aux CVM dont, en particulier, l'approvisionnement déficient du pays en énergie électrique. La construction en cours d'une centrale à cycle combiné de 120 MW à Nouakchott représente une étape importante. Tout aussi importantes sont les questions relatives aux politiques commerciales et aux cadres réglementaires.

3.3.2.4 Les pays d'Afrique du Nord dans les chaînes de valeur mondiales : Une cartographie régionale des positions

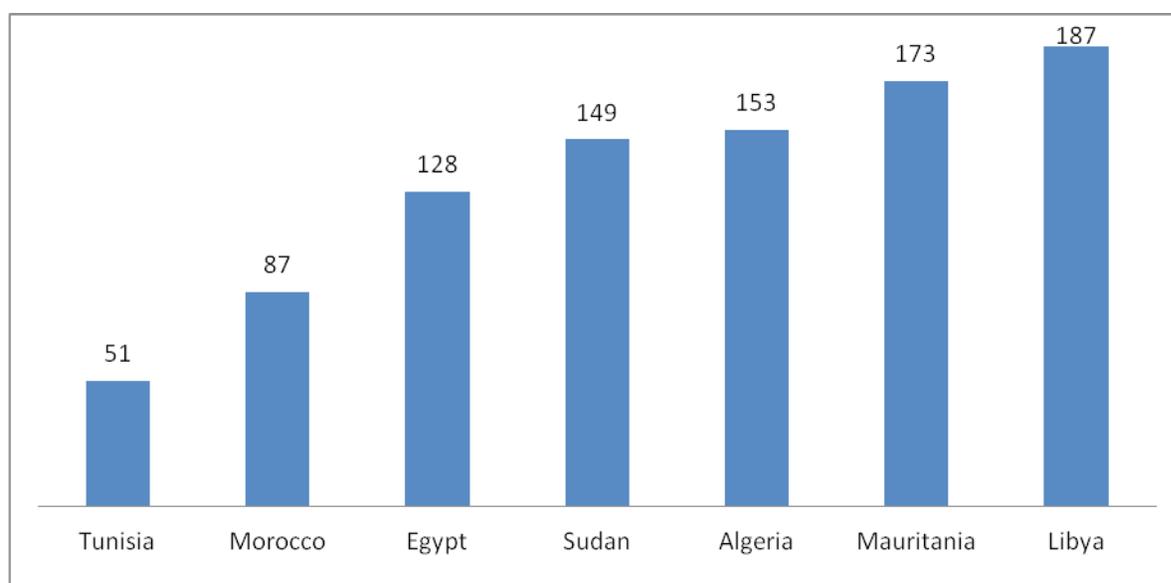
CVM	Maroc	Tunisie	Egypte	Algérie	Libye	Mauritanie
Gaz et pétrole	Développement potentiel du gaz et du pétrole y compris offshore et schiste			Importants exportateurs de Gaz et pétrole brut		Potentiel
Dérivés du gaz et du pétrole (combustibles, produits chimiques et plastiques)	Faible intégration					
Énergie solaire	Potentiel énorme+ plan solaire pour exporter l'électricité vers l'Europe					
Phosphates	Exportateurs mondiaux de phosphates			Importantes réserves de phosphates		
Dérivés du Phosphates	Exportateurs mondiaux des dérivés des phosphates	projets		Industrie limitée d'exportation mais d'importants projets		
Minerai de fer	Réserves limitées industries en amont			Importantes réserves de minerai de fer (non- exploitées)		Importantes réserves de minerai de fer
Industries sidérurgiques	Industries sidérurgiques					
Automobile	Industrie des composants basée sur le câblage	Industrie des composants basée sur le câblage	Industrie des composants			
	Industrie de Construction (assemblage)		Industrie de Construction (assemblage)	Industrie de Construction (assemblage) en démarrage		

CVM	Maroc	Tunisie	Egypte	Algérie	Libye	Mauritanie
aéronautique	Composants et services		Composants, services et ingénierie			
Textile et vêtement	Industrie importante basée sur coupe/couture		Intégration dans l'ensemble de la chaîne de valeur			
Agroalimentaire	Exportateurs agroalimentaires			Importateurs nets		Exportation poissons et produits de pêche
Appareils ménagers électroniques et industriels	Industrie d'assemblage					

3.4 L'investissement direct étranger en Afrique du Nord

L'investissement étranger direct a été l'un des moyens qui ont permis aux pays en développement d'intégrer les chaînes de valeur mondiales au cours des dernières décennies. Quelques pays de l'Afrique du Nord ont été les premiers pays en développement à s'ouvrir à l'investissement direct étranger (IDE) et en faire l'une de leurs stratégies de développement économique. D'autres pays, cependant, étaient plus prudents envers l'IDE, imposant davantage de restrictions aux entreprises étrangères. Ainsi, le cadre politique relatif à l'investissement dans la région varie considérablement. Il en est de même du climat des affaires dans la région, où les facilités d'investissement varient aussi d'un pays à un autre. Certains pays de la région figurent très bas sur l'échelle de l'Indicateur de l'Ease *of Doing Business* (facilité de créer une entreprise) de la Banque mondiale.

Figure 16 : Indicateur de l'Ease of Doing Business, Classement mondial de 189 pays



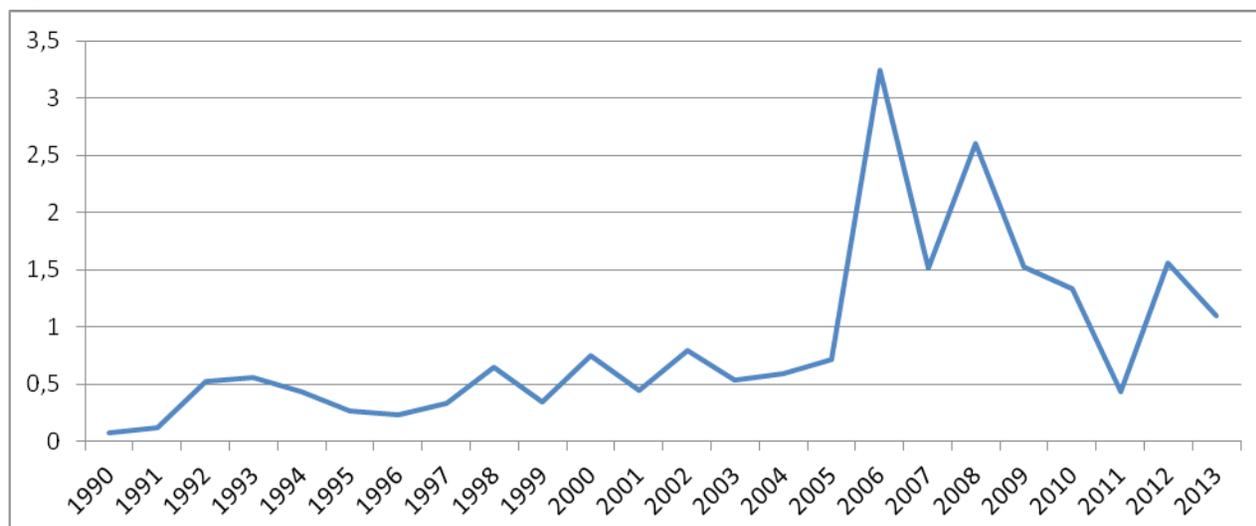
Source : Banque mondiale, 2014

L'investissement direct étranger en Tunisie

La Tunisie est l'un des pays de la région qui se sont employés à attirer l'investissement direct étranger, offrant bon nombre d'incitatifs aux entreprises étrangères. Les entrées nettes d'IDE se sont accrues en

Tunisie, passant de 300-700 millions \$US par an dans les années 90 et la première moitié de 2000, à 1-3 milliards \$US par an dans la seconde moitié de 2000, avant de chuter en 2011.

Figure 17 : Les entrées nettes d'IDE en Tunisie, en milliards \$US actuels



Source : Banque mondiale, 2014

En termes d'origine de l'IDE, l'UE est la source principale d'investissement étranger en Tunisie. A titre d'exemple, en 2008 la part des pays de l'UE à l'IDE s'élevait à 75%, la France, le RU et l'Italie venant en tête des investissements européens. Les investissements arabes en Tunisie se sont également accrus pendant la seconde moitié des années 2000, avec d'importantes entrées d'IDE des Emirats arabes unis en 2006.

Tableau 8 : Entrées d'IDE vers la Tunisie, par origine, million \$US⁶

Source d'IDE	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Italie	88	99	141	291	432	227
RU	113	203	644	877	391	307
France	75	115	125	456	195	178
UE	480	779	1160	2042	1263	1004

Source : CNUCED, 2014

Le gouvernement tunisien s'est employé à attirer les entreprises étrangères vers le secteur manufacturier, l'accent étant mis en particulier sur les secteurs du vêtement, de l'électronique, du tourisme, de l'externalisation des services et des pièces automobiles. Les incitatifs proposés par le gouvernement comprenaient la création de zones économiques spéciales, la localisation en Tunisie, une infrastructure relativement avancée, ainsi qu'une main d'œuvre qualifiée, autant d'éléments qui ont encouragé plusieurs entreprises européennes à s'installer en Tunisie et à utiliser le pays comme l'une des bases de production sur leurs CVM. Des entreprises françaises, italiennes, allemandes et espagnoles s'activent dans le pays dans de nombreux secteurs. Certains de ces investissements sont situés dans les zones économiques spéciales de Bizerte et au Nord du pays, ainsi qu'à Zarzis au Sud, mais on en d'autres également des entreprises établies hors de ces zones, dans différentes régions du pays.

6 La ventilation de l'IDE par origine se base sur les données du CNUCED, alors que les entrées totales proviennent des données de la Banque mondiale. Il existe toutefois des différences, parfois considérables, entre les deux ensembles de données.

Tableau 9 : Exemples d'entreprises étrangères en Tunisie

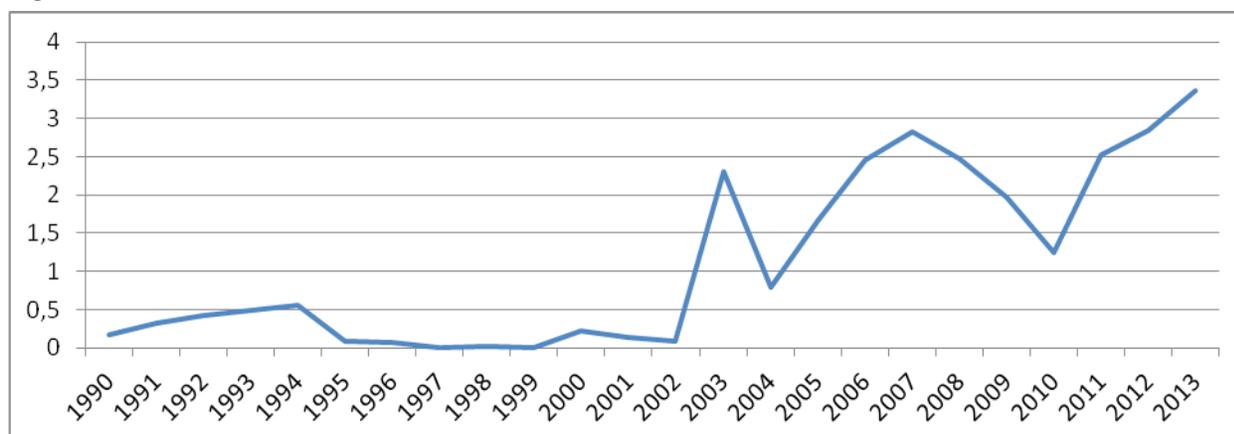
Entreprise	Industrie	Pays d'origine	Acheteurs
Latécoère	Pièces et composants d'avions	France	Airbus, Dassault Aviation, Boeing
Draxlmaier	Pièces et composants de voitures	Allemagne	Audi, BMW, Bugatti, Mercedes-Benz, Volkswagen
Valeo	Pièces et composants de voitures	France	BMW, GM, Toyota, Volkswagen
Teleperformance	Centres d'appel externalisés	France	-
Groupe Marzotto	Vêtements	Italie	Ses propres marques
Robert Bosch GmbH	Pièces et composants de voitures et autres industries	Allemagne	Plusieurs entreprises automobiles et autres entreprises

Source : Compilé par l'auteur, 2014

L'investissement direct étranger au Maroc

Tout comme la Tunisie, le gouvernement marocain s'est employé au cours des dernières décennies à attirer l'IDE et à inciter les entreprises étrangères à investir dans le pays. Les entrées nettes d'IDE se sont accrues de quelques centaines de millions de dollars par an dans les années 90 à 1,5-3 milliards \$US par an dans les années 2000.

Figure 18 : Entrées nettes d'IDE au Maroc, milliards \$US actuels



Source : Banque mondiale, 2014

A l'instar de la Tunisie, les économies avancées, en particulier l'UE, représentent la plus grande part d'IDE au Maroc, notamment la France qui compte pour une partie majeure. Le Maroc a également enregistré au cours de la seconde moitié de la dernière décennie une augmentation de l'IDE provenant des pays arabes du Golfe, de la Suisse et des Etats-Unis.

Tableau 10 : Entrées de l'IDE au Maroc par origine, millions \$US

Source d'IDE	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Espagne	163	818	746	338	191	225
RU	51	106	314	157	123	122
France	2238	983	1742	1361	1608	2435
UE	2764	2527	3556	2539	2392	3384

Source : CNUCED, 2014

Les principaux secteurs où l'IDE s'est accru au cours des deux dernières décennies sont le secteur manufacturier, le tourisme, les télécommunications et l'immobilier, la France et l'Espagne étant les principaux investisseurs dans le pays. Les zones industrielles de libre échange et les zones logistiques de Tanger, au Nord du pays, sont les principaux sites de ces entreprises.

Tableau 11 : Exemples d'entreprises étrangères au Maroc

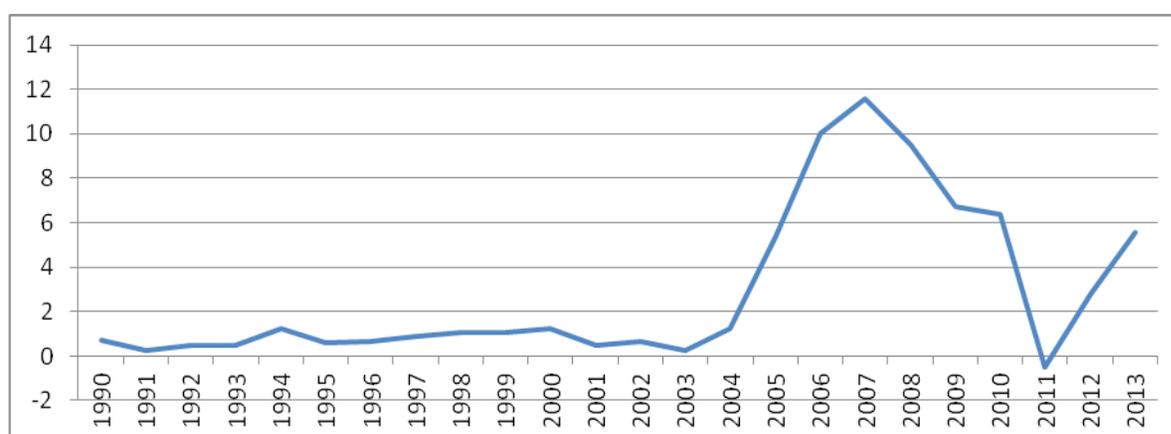
Entreprise	Industrie	Pays d'origine	Acheteurs
Delphi	Pièces et composants automobiles	US/UK (HQ)	Un grand nombre d'entreprises automobile et autres
Bombardier	Production aéronautique	Canada	Propres marques
Proinsur	Pièces et composants automobiles	Spain	Valeo, EDM Electronics, Derbi
Atento	Externalisation d'entreprises	Spain	
Renault	Assemblage de véhicules	France	Propres marques

Source : Compilé par l'auteur, 2014

L'investissement direct étranger en Egypte

L'IDE en Egypte s'est accru rapidement pendant la première moitié des années 2000, avant de chuter au cours de la seconde moitié. Depuis le début des années 90, la politique économique de l'Egypte visait à attirer l'IDE et à mettre en place des zones économiques spéciales à l'intention des entreprises étrangères. Le pays avait également signé des accords d'investissement bilatéraux avec plusieurs partenaires européens et régionaux, en plus des USA. La plupart des entreprises étrangères étaient situées autour du Caire et dans les régions côtières proches d'Alexandrie et de Port Saïd.

Figure 19 : Entrées nettes d'IDE en Egypte, milliards \$US actuels



Source : Banque mondiale, 2014

En termes d'origine de l'IDE en Egypte, les pays européens représentent une part inférieure à celle du Maroc et de la Tunisie, mais avec des investissements sensiblement plus élevés des Etats-Unis et de certains pays arabes, en particulier les Etats du Conseil de Coopération du Golfe (CGC).

Tableau 12 : Entrées nettes d'IDE en Egypte par origine, milliards \$US

Source de l'IDE	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Etats-Unis	3620	3743	6704	4715	2258	1961
RU	766	2243	2987	2464	3781	5457
France	599	319	338	1131	244	253
UE	2191	4444	3946	5451	5970	7482
Asie occidentale	360	3267	2001	2310	1716	1175

Source : CNUCED, 2014

L'investissement étranger en Egypte est actif dans un vaste éventail de secteurs, y compris l'énergie et les minéraux, l'agriculture, le tourisme, l'immobilier, les services, les textiles et le vêtement, l'électronique et autres produits manufacturiers. L'Egypte a également attiré de nombreuses entreprises indiennes et chinoises, dont quelques entreprises chinoises déjà travaillant dans la Zone de coopération économique et commerciale sino-égyptienne de Suez, située près du Canal de Suez. Cette zone se distingue par sa situation stratégique sur la route maritime entre la Chine et l'Europe, qui encourage les entreprises chinoises à établir, entre autres, des activités d'assemblage et de logistique dans la

zone, qui est adjacente au Port de Ain Sokhna. L'accord des Zones industrielles qualifiées (QIZ) est un autre accord qui a impulsé la croissance de l'IDE en Egypte, cet accord permettant l'accès au marché américain en franchise de droit et sans contingentement (mais avec certaines conditions). D'autres entreprises asiatiques et turques ont profité de cet accord pour s'établir également dans ces zones, en particulier dans le secteur vestimentaire. La liste ci-après donne quelques exemples sur les entreprises étrangères en Egypte.

Tableau 13: Exemples d'entreprises étrangères en Egypte

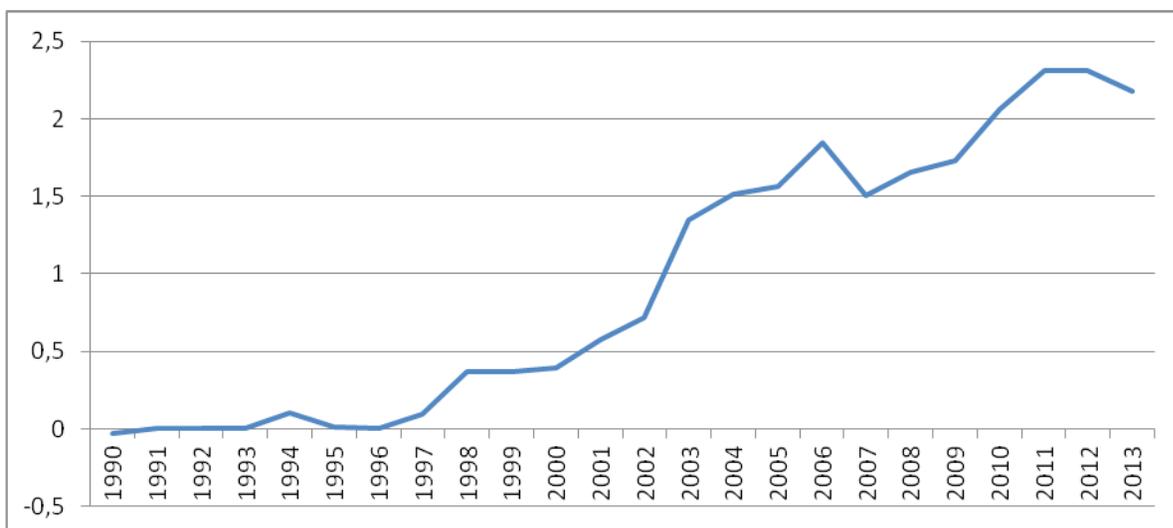
Entreprise	Industrie	Pays d'origine	Acheteurs
Velocity	vêtement	Inde	Levi's/autres marques américaines et européennes
Electrolux	Equipement ménager	Suède	Propres marques
General Motors	Automobile (assemblage)	US	Propres marques
Jushi	Fibre de verre	China	Acheteurs multiples

Source : Compilé par l'auteur, 2014

L'investissement direct étranger au Soudan

En dépit de son cadre économique et politique différent, le Soudan a enregistré une hausse de l'IDE depuis les années 90, avec des entrées nettes passant de quelques centaines de millions de dollars à la fin des années 90 à 1,5-2 milliards \$US annuellement vers la fin des années 2000.

Figure 20 : Entrées nettes d'IDE au Soudan, en milliards \$US actuels



Source : Banque mondiale, 2014

Les raisons qui sous-tendent cependant cette augmentation sont différentes de celles relatives à l'Egypte, le Maroc et la Tunisie. La différence réside dans les secteurs majeurs qui ont attiré ces investissements, ainsi que dans leurs sources. En termes de sources, les pays arabes (Arabie saoudite, Egypte, Syrie, Jordanie et Liban) et asiatiques sont les principaux investisseurs au Soudan, et les données de la Banque du Soudan indiquent que ces deux régions représentent plus de 90% de l'IDE total au Soudan. Le pétrole et les produits miniers comptent à eux-seuls pour presque 75% de l'ensemble des investissements. Les données provenant du CNUCED sont insuffisantes, mais elles n'en démontrent pas moins que la Chine occupe la première place dans le pays en matière d'IDE. Sur le plan des secteurs, les services (communication et activités bancaires) et l'énergie sont les secteurs qui attirent le plus les investissements, marqués par la forte présence asiatique dans le secteur du pétrole et de l'énergie, les investisseurs arabes étant intéressés en particulier par le secteur des services. Les investissements européens et américains sont pratiquement inexistantes dans le pays, en raison d'un certain nombre de facteurs, notamment les sanctions économiques américaines qui y jouent un rôle notable. Les in-

vestissements étrangers sont également très faibles dans le domaine manufacturier. Le tableau ci-dessous fournit quelques exemples d'entreprises étrangères au Soudan.

Tableau 14 : Exemples d'entreprises étrangères au Soudan

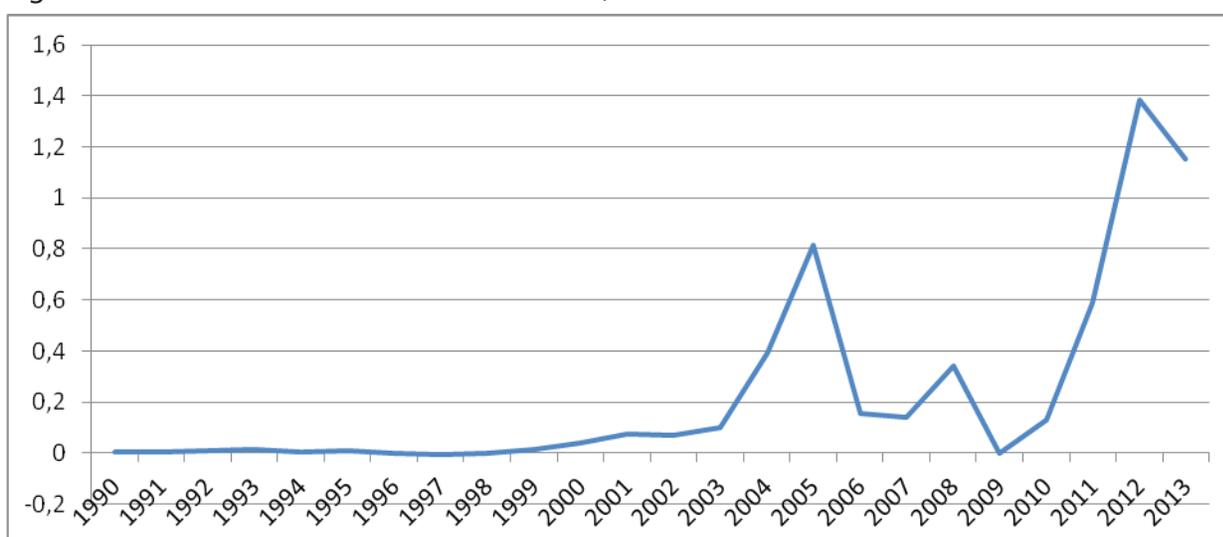
Entreprise	Industrie	Pays d'origine	Acheteurs
CNPC	Pétrole	Chine	-
Petronas	Pétrole	Malaisie	-
ONGC	Pétrole	Inde	-
Byblos Bank Africa	Activités bancaires	Liban	-

Source : Compilé par l'auteur, 2014

L'investissement direct étranger en Mauritanie

Les entrées nettes d'IDE en Mauritanie se sont accrues dans les années 60, bien que le montant total des investissements demeure inférieur à celui des autres pays de la région. Au cours des dernières années, le gouvernement s'est employé à attirer l'IDE dans les secteurs de la pêche, des activités minières et les hydrocarbures.

Figure 21 : Entrées nettes d'IDE en Mauritanie, en milliards \$US actuels



Source : Banque mondiale, 2014

Peu de données sont disponibles sur les sources de l'IDE en Mauritanie. Au cours de ces dernières années, cependant, plusieurs grands projets ont obtenu des permis en Mauritanie. Dans le secteur minier, des entreprises européennes, canadiennes et australiennes ont investi dans le minerai de fer, l'or, les diamants, le cuivre, le gypse et l'uranium. Quelques entreprises ont également investi dans l'exploration et la production pétrolières dans le pays. Des projets portant sur la pêche ont également été lancés, y compris un projet de 120 millions \$US par une entreprise Sud-africaine. Les activités bancaires et les télécommunications ont également bénéficié de certains investissements. L'IDE dans le secteur manufacturier reste insignifiant.

Tableau 15 : Exemples d'entreprises étrangères en Mauritanie

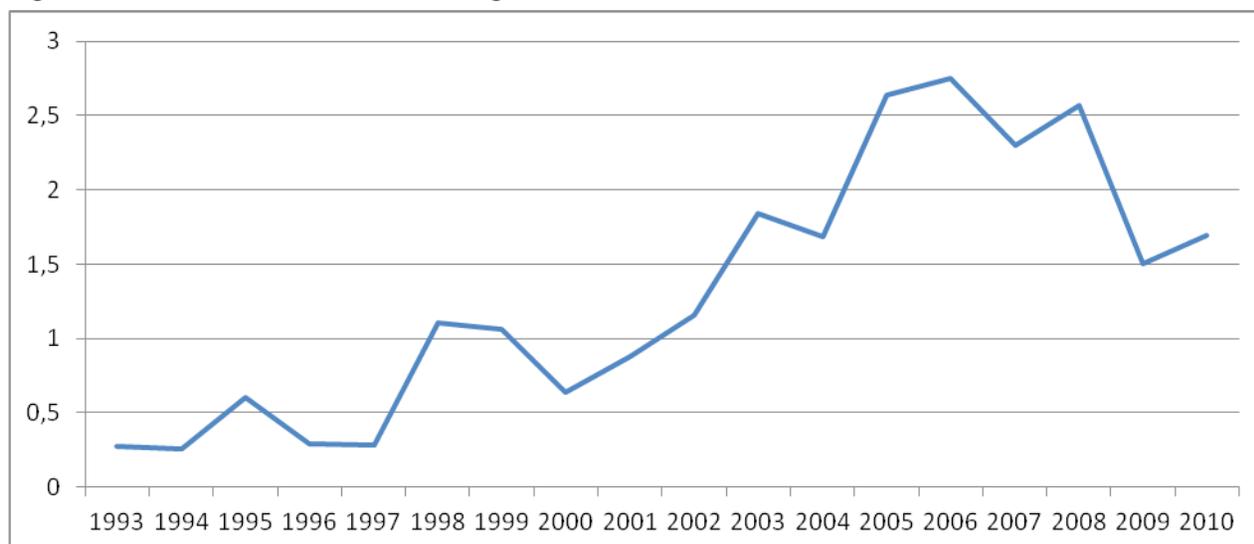
Entreprise	Industrie	Pays d'origine	Acheteurs
Xstrata	Minerai de fer	Suisse	-
Salene Fishing	Traitement du poisson	Afrique du Sud	-
Kinross	Exploitation aurifère	Canada	-
Forte Energy	Exploitation d'uranium	Australie	-

Source : Compilé par l'auteur, 2014

L'investissement direct étranger en Algérie

L'Algérie adopte une approche prudente en matière d'investissement direct étranger. Cette approche a été mise en exergue en 2009 dans les législations qui plafonnent à 49% l'investissement étranger dans les nouveaux projets IDE. Nonobstant, l'IDE s'est accru considérablement en Algérie depuis le milieu des années 1990, avec des entrées nettes augmentant de quelques centaines de millions de dollars dans la première moitié des années 90 à 1,5-2 milliards \$US dans la seconde moitié des années 2000.

Figure 22 : Entrées nettes d'IDE en Algérie, en milliards \$US actuels



Source: the World Bank, 2014

Les investissements en Algérie se concentrent généralement dans les secteurs de l'énergie, des services, de l'immobilier et des infrastructures, et à un degré moindre, dans l'industrie et l'agriculture. Les pays arabes et européens sont les principales sources d'investissement dans le pays, quoique les investissements des USA commencent à se multiplier ces dernières années.

Tableau 16 : Entrées d'IDE en Algérie par origine, millions \$US

Source d'IDE	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Espagne	117	210	164	325	198	91
Etats-Unis	301	314	293	323	476	618
France	121	293	233	303	308	196
UE	464	850	915	1517	1171	1077
Asie occidentale	177	218	264	318	809	301

Source : CNUCED, 2014

L'Algérie a commencé également, au cours des récentes années, à attirer des IDE axés sur la recherche de marché, y compris l'usine Renault et une usine prévue par le fabricant étatique chinois d'automobiles FAW. Les deux entreprises visent l'assemblage des voitures pour le marché intérieur.

Tableau 17 : Exemples d'entreprises étrangères en Algérie

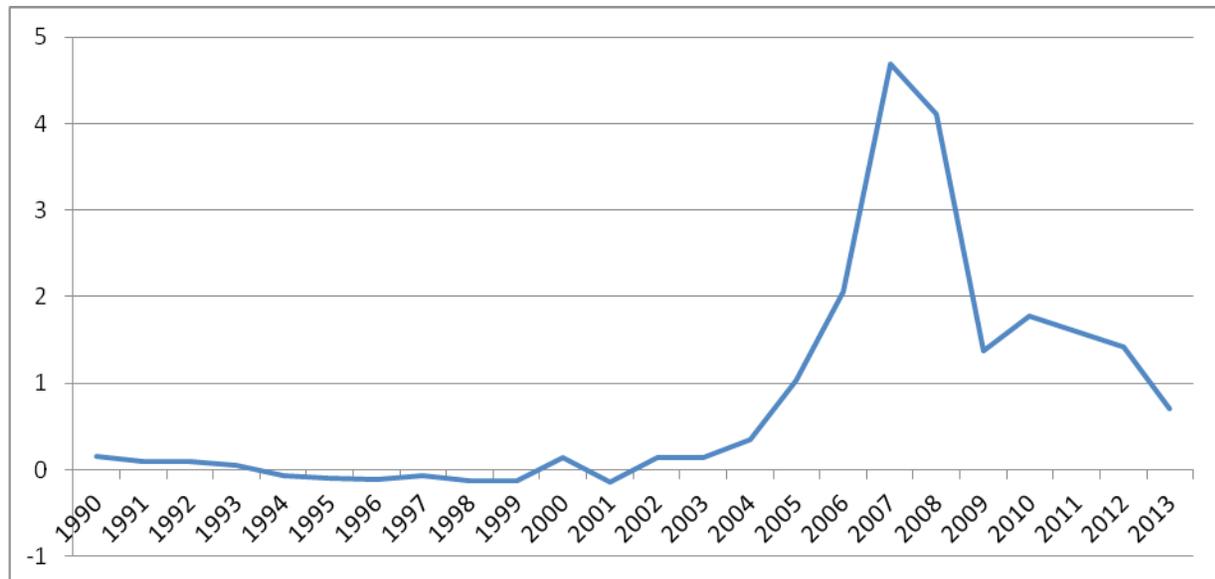
Entreprise	Industrie	Pays d'origine	Acheteurs
Renault	Automobile (assemblage)	France	Propres marques
ARCELOR MITTAL	Fer et acier	Inde	
NOVO NORDISK	Pharmaceutiques	Norvège	
Samha/Samsung	Équipement ménager	Corée	Propres marques
Respol	Gaz naturel	Espagne	-
LAFARGE	Ciment	France	
FAW	Automobile (assemblage)	Chine	Propres marques

Source : Compilé par l'auteur, 2014

L'investissement direct étranger en Libye

La Libye ne s'est pas ouverte à l'investissement direct étranger tout au long de ces dernières décennies. Et ce n'est que dans la seconde moitié des années 2000 que le pays a commencé à recevoir d'IDE, suite à la levée des sanctions économiques sur le pays.

Figure 23 : Entrées nettes d'IDE en Libye, en milliards \$US actuels



Source : Banque mondiale, 2014

L'investissement étranger dans le pays est principalement concentré dans le secteur de l'énergie. Des entreprises, telles qu'ENI, Total et BP sont parmi celles qui ont investi de diverses façons dans l'industrie pétrolière de la Libye après la levée des sanctions. La situation politique dans le pays au cours de ces dernières années a restreint les entrées d'IDE.

3.5 Logistique et Transport

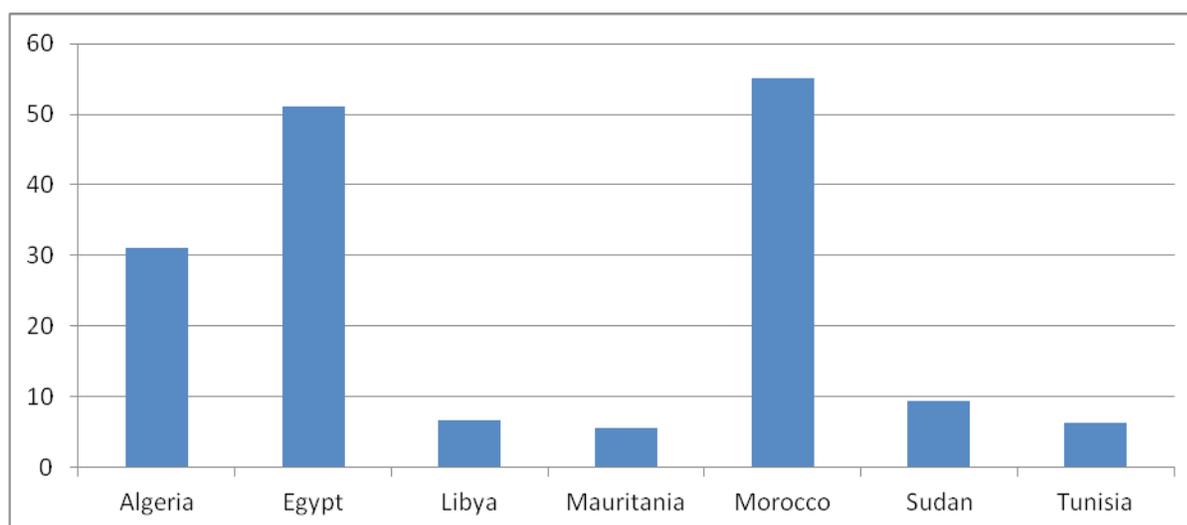
La recherche a démontré au cours des dernières années l'importance grandissante de la logistique et du transport dans la configuration de l'organisation et de la géographie des chaînes de valeur mondiales. Ces deux facteurs ont été déterminants dans l'intégration des pays en développement dans les CVM. Dans bon nombre d'industries, la proximité aux marchés et la capacité de répondre rapidement aux changements constituent d'importants facteurs qui permettent à certains pays de maintenir leur position dans les CVM, surtout si d'autres endroits sont plus avantageux sur le plan des coûts, des compétences ou du climat des affaires. L'un des avantages de l'Afrique du Nord, comparée à de nombreuses autres régions en développement, est sa proximité de l'un des plus grands marchés de consommation du monde, à savoir, le marché européen. Cette proximité a permis à certains pays, comme indiqué précédemment, à s'intégrer aux CVM européens et d'amener les entreprises européennes à y investir. Il convient de souligner, à ce stade, deux importants points. Le premier concerne l'intégration relativement bonne avec le marché européen mais qui, d'un point de vue logistique, n'englobe pas tous les pays de la région, et moins encore toutes les régions d'un même pays. Si la Tunisie possède, par exemple, une infrastructure de transport avancée et un accès facile au marché européen, le Soudan et la Mauritanie doivent, par contre, faire face à de graves problèmes d'infrastructure. Il en est de même de la région du Caire et de certaines parties septentrionales de l'Egypte qui possèdent une infrastructure relativement avancée et sont bien reliées aux ports, alors que l'infrastructure dans la partie méridionale est significativement moins avancée et sans liaisons avec les marchés de destination. Deuxièmement, si certains pays de la région considèrent qu'il serait possible de se concentrer sur le marché européen, l'intégration aux CVM européennes n'offre cependant pas une voie de dé-

veloppement à l'ensemble de la région, en particulier dans une période où les centres de gravité de l'économie mondiale se tournent vers l'Orient. En d'autres termes, les décideurs devront se concentrer sur l'amélioration des liaisons logistiques avec l'UE, sans négliger toutefois d'améliorer les liens avec les autres régions. Sous cet angle, la position de l'Afrique du Nord et ses liaisons avec d'autres parties du monde pourraient être avantageuses aux parties orientales de la région (Egypte et Soudan) qui bénéficient de bonnes liaisons avec le reste du Moyen Orient, de l'Extrême Orient, l'Afrique du Sud ; les parties occidentales (Maroc et Mauritanie) ont, pour leur part, des liaisons beaucoup plus faciles avec les Amériques et l'Afrique du Sud, tandis que les parties au Nord bénéficient de meilleures liaisons avec l'Europe ; quant aux parties du Sud, elles ont potentiellement de bonnes liaisons terrestres avec l'Afrique centrale (actuellement cependant sous contraintes d'infrastructure et de conflits). La carte ci-dessous indique les ports essentiels de la région et la durée de navigation vers les principales destinations mondiales.

Port de chargement	Port de déchargement	Durée
Port-Soudan (Soudan)	Barcelone (Spain)	7 jours
Alexandrie (Egypte)	Barcelone (Spain)	4 jours 11 heures
Bizerte (Tunisie)	Barcelone (Spain)	1 jour 10 heures
Nouakchott (Mauritanie)	Barcelone (Spain)	5 jours 14 heures
Port-Soudan (Soudan)	Dubaï (UAE)	6 jours 12 heures
Alexandrie (Egypte)	Dubaï (UAE)	9 jours 3 heures
Bizerte (Tunisie)	Dubaï (UAE)	12 jours 5 heures
Nouakchott (Mauritanie)	Dubaï (UAE)	18 jours 10 heures
Port-Soudan (Soudan)	Marseille (France)	6 jours 20 heures
Alexandrie (Egypte)	Marseille (France)	4 jours 7 heures
Bizerte (Tunisie)	Marseille (France)	1 jour 9 heures
Nouakchott (Mauritanie)	Marseille (France)	6 jours 2 heures
Port-Soudan (Soudan)	Izmir (Turquie)	4 jours 3 heures
Alexandrie (Egypte)	Izmir (Turquie)	2 jours 2 heures
Bizerte (Tunisie)	Izmir (Turquie)	5 jours 10 heures
Nouakchott (Mauritanie)	Izmir (Turquie)	8 jours 22 heures
Port-Soudan (Soudan)	New York (USA)	17 jours 12 heures
Alexandrie (Egypte)	New York (USA)	14 jours 22 heures
Bizerte (Tunisie)	New York (USA)	11 jours 20 heures
Nouakchott (Mauritanie)	New York (USA)	10 jours 13 heures
Port-Soudan (Soudan)	Le Cap (Afrique du Sud)	13 jours 21 heures
Alexandrie (Egypte)	Le Cap (Afrique du Sud)	16 jours 11 heures
Bizerte (Tunisie)	Le Cap (Afrique du Sud)	17 jours 14 heures
Nouakchott (Mauritanie)	Le Cap (Afrique du Sud)	11 jours 9 heures
Port-Soudan (Soudan)	Shanghai (Chine)	19 jours 4 heures
Alexandrie (Egypte)	Shanghai (Chine)	21 jours 19 heures
Bizerte (Tunisie)	Shanghai (Chine)	24 jours 21 heures
Nouakchott (Mauritanie)	Shanghai (Chine)	31 jours 2 heures

La distance est l'un des facteurs qui affecte la logistique et les délais de livraison. Mais il en est d'autres éléments importants à prendre en considération, tels les capacités portuaires et de transport maritime, les coûts à l'exportation et l'importation, les passages frontaliers et les douanes. Sur le plan des liaisons maritimes, le Maroc et l'Egypte sont les pays ayant les meilleures liaisons de la région, selon l'Indice de connectivité des transports maritimes réguliers du CNUCED (*Liner Shipping Connectivity Index*) qui mesure la liaison d'après le nombre de navires, la capacité de transport de conteneurs, la taille maximale du navire, le nombre de services et le nombre d'entreprises dont les porte-conteneurs font escale dans les ports d'un pays. Cet indice est utilisé comme moyen pour mesurer la capacité d'un pays en termes d'accès au commerce international.

Figure 24 : l'Indice de connectivité des transports maritimes réguliers (Valeur maximale =100), 2011

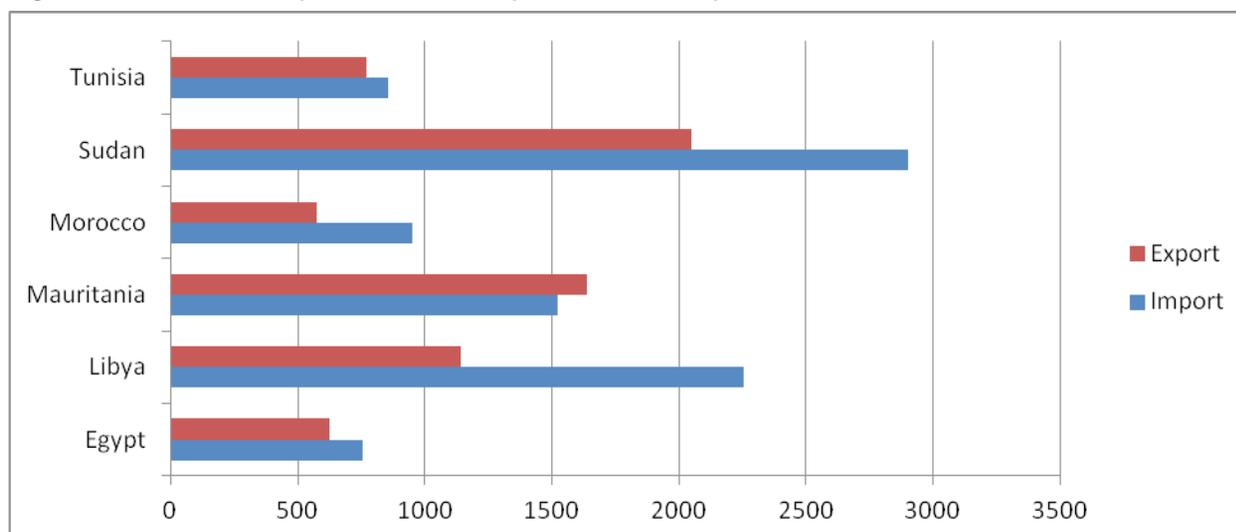


Source : CNUCED, 2014

Sur le plan douanier dans la région, peu de données sont disponibles sur le nombre de jours nécessaires au dédouanement. Le Forum économique mondial a mené une enquête sur le fardeau des procédures douanières, où 7 indique une extrême efficacité et 1 une extrême insuffisance. La Tunisie a reçu le score le plus élevé de la région (5), suivie par l’Egypte, le Maroc et la Mauritanie (4), et l’Algérie (3). Aucun score n’est disponible pour le Soudan, alors que la Libye recevait un score de 3 en 2012.

En termes de coûts à l’exportation et l’importation, le Soudan, la Libye et la Mauritanie ont le coût le plus élevé de la région par conteneur, alors que le coût en Tunisie, au Maroc et en Egypte est beaucoup moindre.

Figure 25 : Coûts à l’exportation et l’importation (US\$ par conteneur), 2012



Source : Banque mondiale, 2014

L’indice de performance logistique, publié par la Banque mondiale, est l’une des mesures qui évalue de façon générale la performance logistique. L’indice évalue l’efficacité des douanes, la qualité de l’infrastructure commerciale et des transports, les compétences et la qualité des prestations logistiques, la capacité de suivre les chargements et la fréquence de ponctualité des livraisons. En 2014, l’Egypte était le pays le mieux classé de la région (62^{ème} sur 160 pays), suivie par l’Algérie (96), la Tunisie (110), la Libye

(118), la Mauritanie (148) et le Soudan (153). Le Maroc n'a pas été classé pour l'année en question, mais en 2012 il occupait la 50^{ème} place (données dans le tableau de 2012 pour le Maroc).⁷

3.6 L'intégration de l'Afrique du Nord dans les accords commerciaux

L'intérêt varié que les différents gouvernements de la région accordent au niveau d'ouverture et d'intégration de leurs économies à l'économie mondiale explique les écarts significatifs qui existent dans leur politique d'investissement en matière de climat et de commerce. Nous présentons ci-après un aperçu succinct sur les pays de la région.

La Tunisie

Comme indiqué précédemment, la Tunisie est l'un des pays de la région qui s'est orienté vers l'intégration dans l'économie mondiale comme moyen de promotion du développement économique et industriel. En conséquence, le pays s'inscrit comme membre d'un nombre relativement important d'accords sur le commerce et l'investissement. Sur le plan multilatéral, la Tunisie a adhéré au GATT en 1990, avant de devenir membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995. La Tunisie était également le premier pays méditerranéen à signer un Accord d'association avec l'UE en 1995. L'accord prévoit un accord de libre-échange (ALE) entre les deux partenaires, le démantèlement tarifaire entre eux étant achevé en 2008. L'étape suivante des relations de la Tunisie avec l'UE était de passer de la suppression des droits tarifaires à celle de l'harmonisation plus approfondie de la réglementation. En 2011, le Conseil des Affaires étrangères de l'UE a autorisé la Commission européenne à engager les négociations avec la Tunisie et trois autres partenaires méditerranéens membres de l'Accord de libre-échange d'Agadir, à savoir, l'Égypte, le Maroc et la Jordanie, sur la création de zones de libre-échange renforcées et globales couvrant des questions réglementaires telles que la protection de l'investissement et les marchés publics. La Tunisie est également liée à la Turquie par un accord de libre-échange. La Tunisie est également membre, depuis 1997, de la Grande zone arabe de libre-échange (GAFTA), qui a libéralisé le commerce avec un grand nombre de partenaire de la région arabe. En 1989, la Tunisie a conclu un accord avec d'autres pays nord-africains (Algérie, Maroc, Libye et Mauritanie) pour la création l'Union du Maghreb arabe (UMA) en vue de promouvoir l'intégration économique de la région, sans grand succès cependant en raison de problèmes politiques. La Tunisie a également signé avec les États-Unis, en 2002, un Accord-cadre pour le commerce et l'investissement (TIFA). La conversion de cet accord-cadre en un accord de libre-échange a été soulevée entre plusieurs responsables des deux pays au cours des deux dernières années. La Tunisie et les États-Unis ont également conclu un Traité bilatéral d'investissement (TBI). La Tunisie n'est membre d'aucun des accords commerciaux africains tels le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE), de la Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC), ou de la Zone africaine de libre-échange (AFTZ). La Tunisie est, par contre, membre de l'Union du Maghreb arabe (UMA).

L'Égypte

Tout comme la Tunisie, l'Égypte s'est intégrée dans l'économie mondiale grâce à un grand nombre d'accords multilatéraux, régionaux et bilatéraux et d'accords d'investissement. L'Égypte était membre du GATT depuis 1970 et rejoint l'OMC dès sa création en 1995. En 2011, l'Égypte a conclu un Accord d'association avec l'UE qui comprend un accord de libre-échange. L'Égypte est également membre de GAFTA et de l'Accord d'Agadir, de même qu'elle a un accord de libre-échange avec la Turquie. L'Égypte jouit, par ailleurs, d'un meilleur accès au marché américain grâce à l'accord relatif aux Zones industrielles qualifiées (QIZ), qui accorde, sous certaines conditions, un accès en franchise et hors

⁷ A noter que plusieurs de ces indicateurs sont fondés sur la perception et proviennent d'enquêtes menées auprès des personnes impliquées dans ces activités tant au niveau de chaque pays qu'au niveau international. Cette méthodologie est problématique pour bon nombre de raisons, mais ces indicateurs demeurent utiles pour un aperçu général.

contingents au marché américain. L’Egypte est, par contre, mieux intégrée que la Tunisie à l’accord de libre-échange avec l’Afrique, le pays étant membre de COMESA et de la Zone africaine de libre-échange (AFTZ). L’Egypte a, par ailleurs, conclu en 2010 un Accord préférentiel de libre-échange avec les pays du Mercosur. L’Egypte est aussi membre de la Communauté des Etats sahélo-sahariens (CEN-SAD).

Le Maroc

Le Maroc est un pays de l’Afrique du Nord qui est tout aussi actif en matière d’accords commerciaux, étant signataire d’un grand nombre de ces accords. Le Maroc a adhéré au GATT en 1987 et à l’OMC depuis sa création en 1995. Le Maroc a également conclu un accord d’association qui comprend un accord de libre-échange avec l’UE, en vigueur depuis 2000. Le pays est aussi membre de GAFTA et de l’Accord d’Agadir, mais aussi signataire d’un accord de libre-échange avec la Turquie. Le Maroc et l’UE ont amorcé en 2013 des négociations pour la mise en place d’une zone de libre-échange renforcée et globale (DCFTA). Ces négociations portent, notamment, sur la protection de l’investissement, les marchés publics, les services, les droits de propriété intellectuelle, les normes industrielles, les exigences en matière de sécurité alimentaire, les mesures zoosanitaires et phytosanitaires, et autres questions «d’intégration renforcée», ainsi que sur des questions frontalières et transfrontalières. Le Maroc est le seul pays de l’Afrique du Nord à avoir signé un accord de libre-échange avec les Etats-Unis, en 2004. Le Maroc s’intéresse également à l’amélioration des liens commerciaux et économiques avec l’Afrique de l’Ouest et des discussions sont en cours pour la conclusion d’un accord commercial et d’investissement entre le Maroc et l’Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) qui comprend le Bénin, Burkina Faso, la Côte d’Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo. Le Maroc est également membre de la Communauté des Etats sahélo-sahariens (CEN-SAD) et de l’Union du Maghreb arabe (UMA).

L’Algérie

L’Algérie n’est toujours pas membre de l’OMC, les négociations d’adhésion étant toujours encore depuis qu’elle a soumis sa première candidature en 1987. D’après les derniers rapports, d’importants progrès ont été réalisés au cours des négociations de ces deux dernières années (l’Algérie est actuellement membre observateur de l’OMC). L’Algérie a signé un Accord d’association avec l’UE mais n’est cependant pas membre du «Groupe d’Agadir», avec lequel des discussions sur l’intégration commerciale renforcée sont en cours, le Groupe bénéficiant de meilleures conditions en matière de cumul régional de valeur ajoutée pour satisfaire les règles d’origine du marché de l’UE. L’Algérie est aussi membre de GAFTA. L’Algérie a, en outre, signé un Accord-cadre pour le commerce et l’investissement (TIFA) avec les Etats-Unis qui devra servir de cadre pour la promotion des relations commerciales future. L’Algérie n’est pas membre de la Zone africaine de libre-échange ou de toute autre initiative commerciale régionale africaine, à l’exception de l’Union du Maghreb arabe (UMA).

Le Soudan

Comparé aux précédents pays, le Soudan est en très mauvaise posture en termes d’accords commerciaux. Le Soudan n’est pas membre de l’OMC et peu de progrès ont été enregistrés dans les négociations d’adhésion (le pays est un observateur à l’OMC). Il convient de noter que le Soudan n’est pas perçu par l’UE comme un pays de la région de l’Afrique du Nord, mais plutôt de la région de l’Afrique orientale et australe (AOA). En d’autres termes, le pays ne s’inscrit pas dans le Partenariat Euro-méditerranéen et ne bénéficie pas d’un accord d’association et de libre-échange avec l’UE. Plus encore, le Soudan subit les sanctions commerciales des Etats-Unis et n’est pas éligible à l’exportation aux USA en vertu de l’initiative African Growth and Opportunity Act (AGO). Néanmoins, le Soudan est membre de GAFTA, de COMESA et de la Zone africaine de libre-échange.

La Libye

La Libye n'est pas encore membre de l'OMC, sa première demande d'adhésion ayant été soumise en 2004. La Libye est aussi l'un des deux pays méditerranéens (l'autre est la Syrie) qui n'ont pas conclu d'accord d'association et de libre-échange avec l'UE. Les négociations pour ce type d'accord, entamées en 2008, ont été suspendues. Par ailleurs, la Libye ne jouit pas actuellement d'un accès préférentiel aux marchés des USA. En 2013, la Libye a signé avec les Etats-Unis un Accord-cadre pour le commerce et l'investissement (TIFA) qui représenterait le cadre des relations commerciales futures. La Libye est membre de GAFTA, de COMESA et de la Zone africaine de libre-échange.

La Mauritanie

La Mauritanie a rejoint de GATT en 1963 et devint membre de l'OMC en 1995. Bien que l'UE considère la Mauritanie comme étant de l'Afrique de l'Ouest et non de l'Afrique du Nord, le pays est partie au Partenariat euro-méditerranéen. La Mauritanie n'a pas conclu cependant d'accord de libre-échange avec l'UE. Un accord de partenariat dans le secteur de la pêche a été conclu en 2012 entre la Mauritanie et l'EU. La Mauritanie n'a pas, non plus, d'accord commercial avec les USA, mais reste éligible à l'exportation aux USA sans droits de douane en vertu de l'AGOA. La Mauritanie n'a pas adhéré aux principales initiatives commerciales régionales africaines, telles le WAEMU, le COMESA ou la Zone africaine de libre-échange. La Mauritanie n'est pas encore membre de GAFTA mais est membre de l'Union du Maghreb arabe (UMA).

3.7 Conclusions

Le but de la présente section était de donner un bref aperçu sur la place que l'Afrique du Nord occupe dans l'économie mondiale et le niveau d'intégration des différents pays de la région dans les chaînes de valeur mondiales (CVM). De sérieuses différences ont été constatées entre les différents pays de la région en termes d'intégration mondiale, de principaux partenaires mondiaux, de type d'intégration, d'infrastructure et logistique, et de politique commerciale.

Tout d'abord, trois pays de la région se démarquent en termes d'intégration aux chaînes de valeur mondiale dans les produits manufacturés et l'agriculture, à savoir, la Tunisie, le Maroc et l'Egypte. Ces trois pays étaient parmi les pays en développement à avoir adopté relativement tôt les politiques de libre-échange, encouragé l'investissement étranger et établi des zones économiques spéciales et de zones franches. En outre, leur proximité géographique, leurs relations politiques avec l'UE et les USA, et la qualité de leurs infrastructures de transports et de logistique ont permis à ces pays de s'intégrer fortement dans les chaînes de valeur mondiales axées sur l'UE pour le Maroc et la Tunisie, mais aussi les USA pour l'Egypte. Mais si ces pays, en particulier la Tunisie et le Maroc, ont bénéficié des avantages économiques et sociaux de cette situation, celle-ci a généré un niveau très élevé de dépendance sur le marché européen ou, plus exactement, sur un petit nombre de pays de ce marché. Bien qu'il soit normal que ces pays éprouvent un certain degré de dépendance envers le marché UE (en raison de sa proximité et de la taille du marché européen), ces pays devront s'efforcer de diversifier davantage leurs exportations. Ils pourront, ce faisant, s'assurer une meilleure protection contre les changements politiques, économiques et commerciaux dans leurs relations avec l'UE. Cela leur permettra également de tirer parti des avantages découlant de leurs exportations à l'UE (processus de modernisation, qualité et consistance de la production, connaissances en logistique, etc.) en se tournant vers de nouveaux marchés à l'exportation d'où ils peuvent acquérir de nouvelles compétences, qu'ils le sera difficile d'obtenir en n'exportant qu'aux marchés européens (le marquage, par exemple). Il est primordial, pour y aboutir, que ces pays œuvrent en faveur d'une intégration régionale plus large et solide avec les autres régions en développement, en particulier l'Afrique subsaharienne.

Deuxièmement, les autres pays de la région sont à un stade très différent sur le plan de leur intégration aux chaînes de valeur mondiales. Le Soudan, la Libye, l'Algérie et la Mauritanie sont très mal liés aux

CVM industrielles et agricoles, soit en raison de leur dépendance sur le pétrole et minerais, de leurs problèmes politiques et de leurs politiques gouvernementales, soit pour des questions se rapportant aux infrastructures et au transport. D'une perspective régionale, il ne sera pas aisé d'aboutir à une stratégie générale dans la région, mais ce sera l'occasion d'élargir les réseaux d'externalisation dans la région, pour peu que la bonne politique et cadre logistique soient mis en place. Ce point sera examiné plus loin dans le présent rapport.

Troisièmement, bien que la géographie de la région soit difficile, elle n'en offre pas moins des opportunités économiques. La région est à la portée d'un grand nombre de marchés majeurs ou émergents, sans compter qu'elle se situe sur quelques unes des plus importantes voies de navigation commerciale internationale. La partie orientale est stratégiquement située sur l'une des routes majeures de navigation reliant la Chine et l'Asie à l'Europe et l'Afrique, avec accès à d'importants marchés au Moyen Orient ainsi qu'aux riches pays du Conseil des Etats du Golfe (GCC). La partie septentrionale du continent a l'avantage d'être à courte distance du vaste et riche marché européen, sans compter que la région fait, dans son ensemble, partie intégrante de l'Afrique et relativement proche de bon nombre de marchés africains subsahariens. Même le marché américain (Sud et Nord) est très accessible à partir de la partie occidentale de la région, quoique cet accès soit entravé par des problèmes de transport et de logistique régionaux.

En définitive, l'intégration des différents pays de la région aux accords commerciaux multilatéraux, régionaux et bilatéraux n'est pas homogène. Certains pays ont adopté une approche plus proactive à ces accords, alors que dans d'autres pays les problèmes politiques internes et externes ont entravé cette intégration. D'où les différences d'intégration constatées dans la région, notamment avec l'UE qui demeure la principale dimension de cette intégration. Cette situation est à l'origine des problèmes suscités par les questions de tarifs, de règles d'origine et autres barrières commerciales. Nonobstant, la transition vers une plus grande intégration dans la région entre les pays d'Agadir (Maroc, Tunisie et Egypte) et l'UE pourrait avoir des implications bien plus importantes, dans le sens que l'intégration régionale en Afrique du Nord serait encore plus difficile, et ce, en raison du type d'éléments que ces accords couvrent et la manière dont ils harmonisent leurs réglementations. Plus encore, la signature de tels accords par certains pays de la région sera de nature à élargir les écarts en matière de réglementations, rendant ainsi l'intégration régionale encore plus ardue.

4. L'intégration régionale et les chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord

Dans la section précédente, nous avons brossé un tableau sur le commerce, l'investissement et la logistique dans la région de l'Afrique du Nord. Nous allons maintenant nous pencher sur les aspects régionaux de ces questions et évaluer le potentiel des chaînes de valeur régionales et les principaux obstacles qui entravent la création de chaînes de valeur en Afrique du Nord.

4.1 Le commerce régional en Afrique du Nord

Le commerce régional en Afrique du Nord ne représente qu'une part minime du commerce global des pays de la région :

Tableau 18 : Exportations intra-régionales en 2013 ; en milliers de Dollars US

exports to	Algérie	Egypte	Libye	Mauritanie	Maroc	Tunisie	total Afrique du Nord	World	part régionale
Algérie		644 199	22 443	29 200	1 051 846	1 649 047	3 396 735	65 998 138	5%
Egypte	504 864		1 277 117	13 369	406 136	225 881	2 427 367	28 779 409	8%
Libye								41 901 265	0
Mauritanie								2 889 168	0
Maroc	211 270	168 619	88 081	142 478		87 853	698 301	22 178 222	3%
Tunisie	486 441	67 200	868 975	31 388	192 193		1 646 197	17 060 465	10%
Total							8 168 600	178 806 667	5%

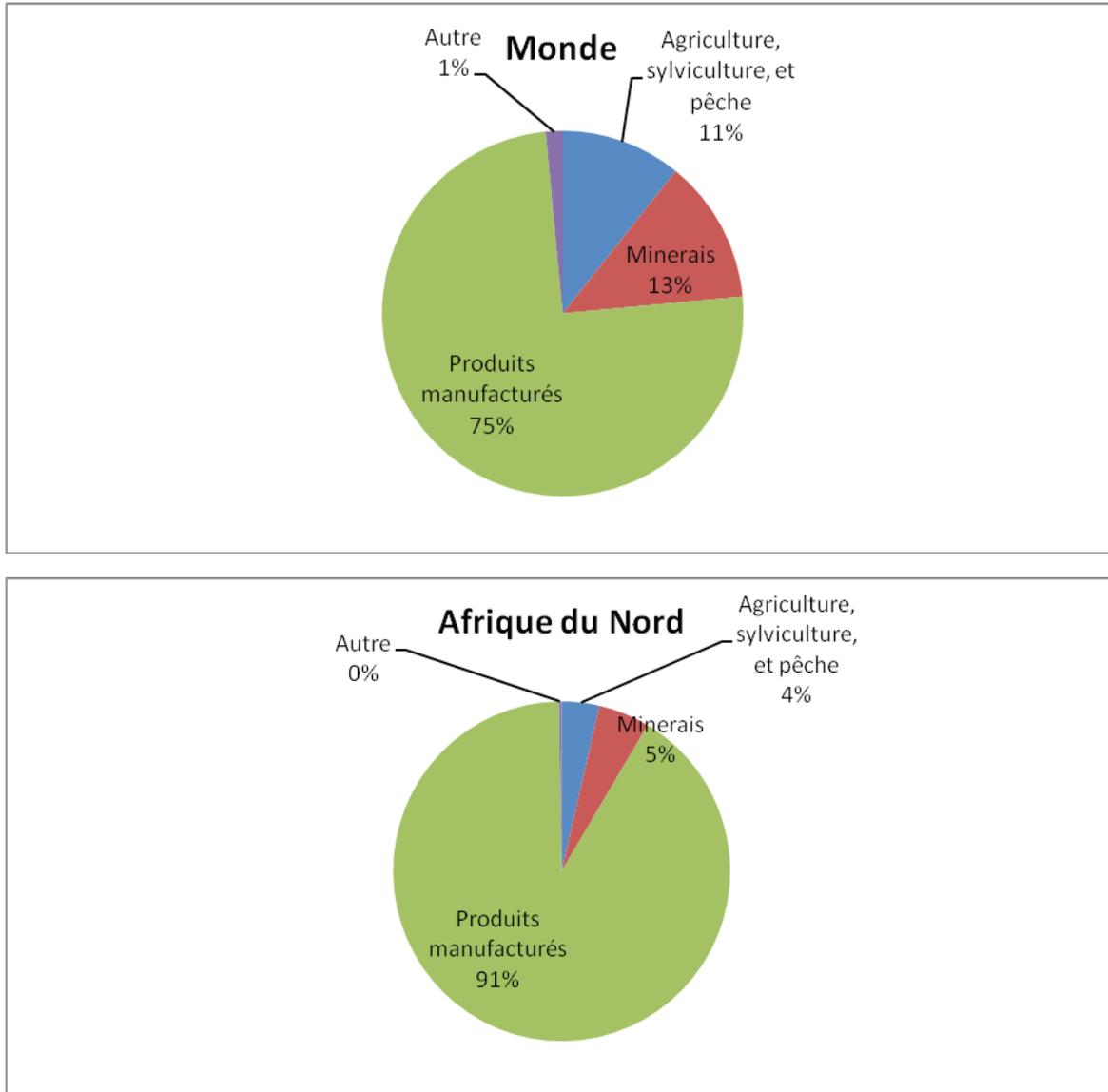
Source : Trade Map

La part de ce commerce et les principaux produits exportés et importés dans la région sont examinés, pour chaque pays, dans la partie suivante.

Le Maroc

Comme indiqué précédemment, l'Afrique du Nord compte pour un petit pourcentage du commerce total du Maroc. En 2012, les exportations marocaines aux six pays de la région se sont élevées à 754 millions \$US. La part de la région était de 3,5% pour l'ensemble des exportations marocaines, alors qu'elles étaient de l'ordre de 20% pour l'Espagne et 16% pour la France. S'agissant des importations marocaines, celles-ci se chiffraient à 30% de l'Espagne et 33% de la France. En termes de structure, les produits manufacturés représentaient une plus grande part des exportations marocaines à la région, comparés aux exportations marocaines au reste du monde.

Figure 26 : Exportations marocaines en Afrique du Nord et au reste du monde



Source : UN Comtrade, 2014

En 2012, l'Algérie était le principal marché régional du Maroc, absorbant 30% des exportations marocaines vers l'Afrique du Nord, notamment les produits en métal qui représentaient la part la plus importante des exportations du Maroc vers l'Algérie. La part de l'Egypte était de 18% en 2012, les exportations marocaines de pièces automobiles vers l'Egypte s'élevaient à 88 millions \$US. La part de la Mauritanie était de 17%, la Tunisie 16% et la Libye 10%. Le Tableau 19 présente les principales exportations marocaines vers le reste de l'Afrique du Nord à un niveau de désagrégation à deux chiffres

Tableau 19 : Principales exportations du Maroc vers les partenaires nord africains, 2012

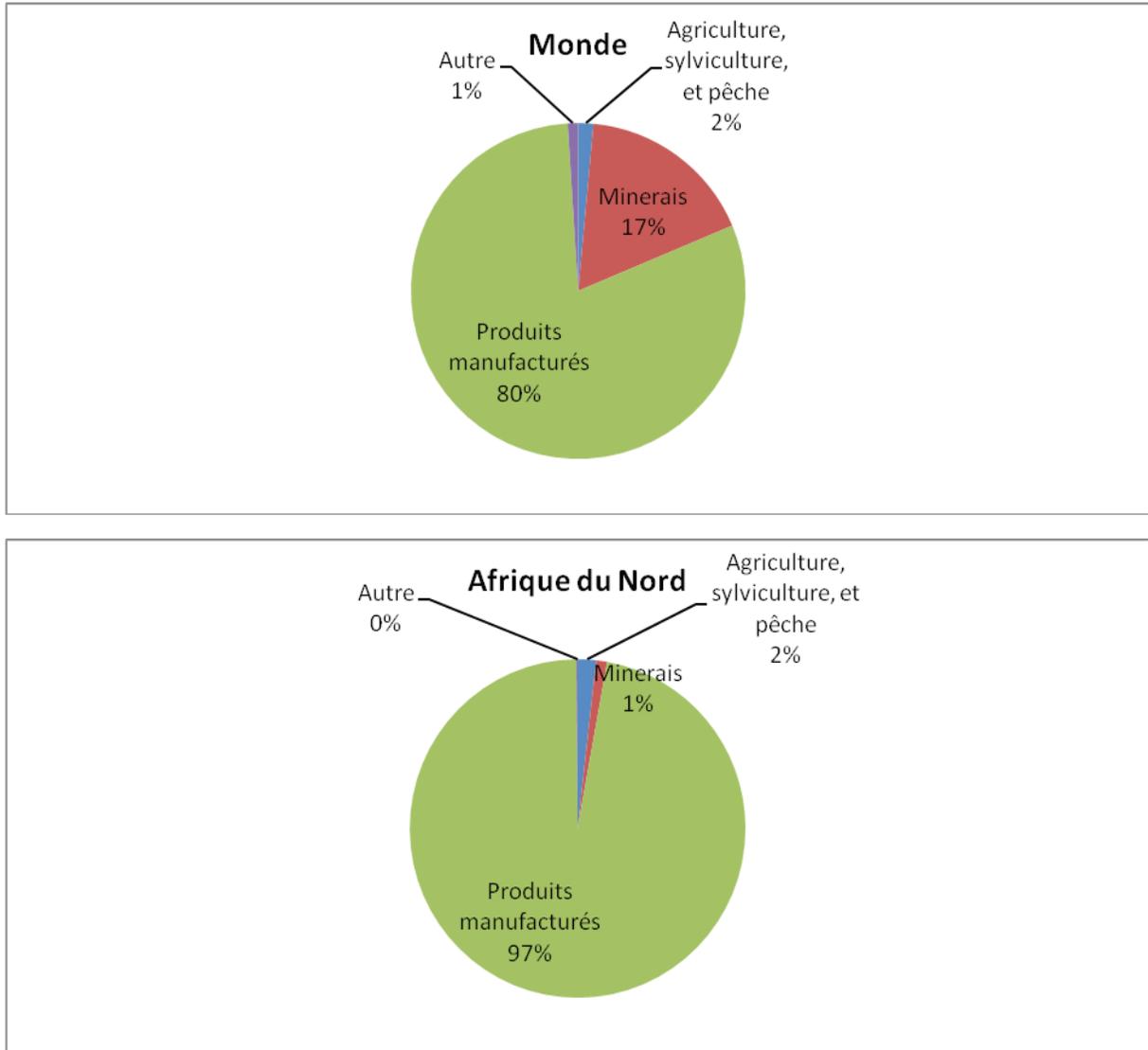
	Tunisie	Egypte	Algérie	Mauritanie	Soudan	Libye
Produit	Équipements de transport (SIC 37, \$30 mil) (les plus importants : équipements ferroviaires)	Équipements de transport (37, \$88 mil) (les plus importants : véhicules motorisés et pièces auto)	Produits métalliques de première transformation (SIC 33, \$78 mil) (les plus importants : Haut fourneau, produits métallurgiques, laminés)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, \$ 44 mil) (les plus importants : produits laitiers)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, \$ 30 mil) (les plus importants : produits chimiques agricoles)	Produits métalliques de première transformation (SIC 33, \$ 39 mil) (les plus importants : Métaux non ferreux laminés, étirés ou extrudés)
	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, \$ 24 mil)	Papier et produits connexes (SIC 26, 17 mil)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 49 mil)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 11 mil)	Pétrole brut et gaz naturel (SIC 13, 13 mil)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, \$ 21mil)
	Produits métalliques de première transformation (SIC 33, 12 mil)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 15 mil)	Raffinage du pétrole et produits dérivés (SIC 29, 40 mil)	Produits agricoles (SIC 1, 9mil)	Machines non électriques SIC 35 ,3 mil)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 6 mil)

Source : UN Comtrade, 2014

La Tunisie

Les exportations tunisiennes vers les partenaires nord-africains se sont élevées, en 2012, à 1,6 milliard \$US, soit 9% des exportations totales de la Tunisie vers le monde. Les exportations totales vers la région représentent 35% des exportations tunisiennes vers la France et 50% des exportations tunisiennes totales vers l'Italie. L'une des principales raisons de cette part relativement plus élevée d'exportations régionales s'explique par l'importance des exportations alimentaires vers la Libye. En 2012, les exportations tunisiennes en produits alimentaires et apparentés (SIC 20) vers la Libye se sont élevées à 340 millions \$US. Ainsi, la Libye compte seule pour 50% des exportations tunisiennes vers la région nord africaine, suivie par l'Algérie (30%), le Maroc (13%) et l'Égypte (5%).

Figure 27 : Exportations tunisiennes vers l'Afrique du Nord et le Monde



Source: UN Comtrade, 2014

Le Tableau 20 ci-dessous indique les principaux produits exportés par la Tunisie vers chacun des autres partenaires nord africains.

Tableau 20 : Principales exportations de la Tunisie vers l'Afrique du Nord

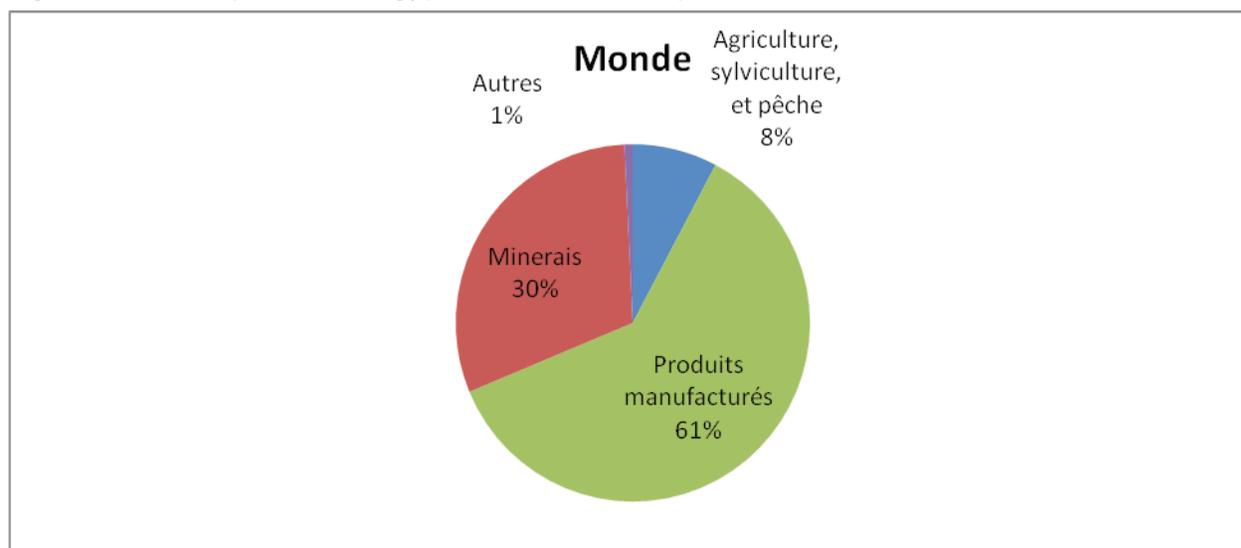
	Maroc	Egypte	Algérie	Mauritanie	Soudan	Libye
Produit	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 68mil) (les plus importants : fruit, légumes, soupes...)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, \$ 56 mil) (les plus importants : produits chimiques inorganiques)	Machines non électriques (SIC 35 ,83 mil) (les plus importants : Equipement et pièces de Construction, minier et pétrolier,)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 6 mil) (les plus importants : fruit, végétaux, soupes...)	Machines non électriques SIC 35 ,0.12 mil)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 340 mil) (les plus importants : produits de moulins à blé)
	Produits métalliques de première transformation (SIC 33, 31 mil)	Produits métalliques de première transformation (SIC 33, 6 mil)	Produits métalliques de première transformation (SIC 33, 72 mil)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 4 mi)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 0.11 mil)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, \$ 99 mil)
	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 20 mil)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 5 mil)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 69 mil)	Papier et produits connexes (SIC 26, 3 mil)		Papier et produits connexes (SIC 26, 72 mil)

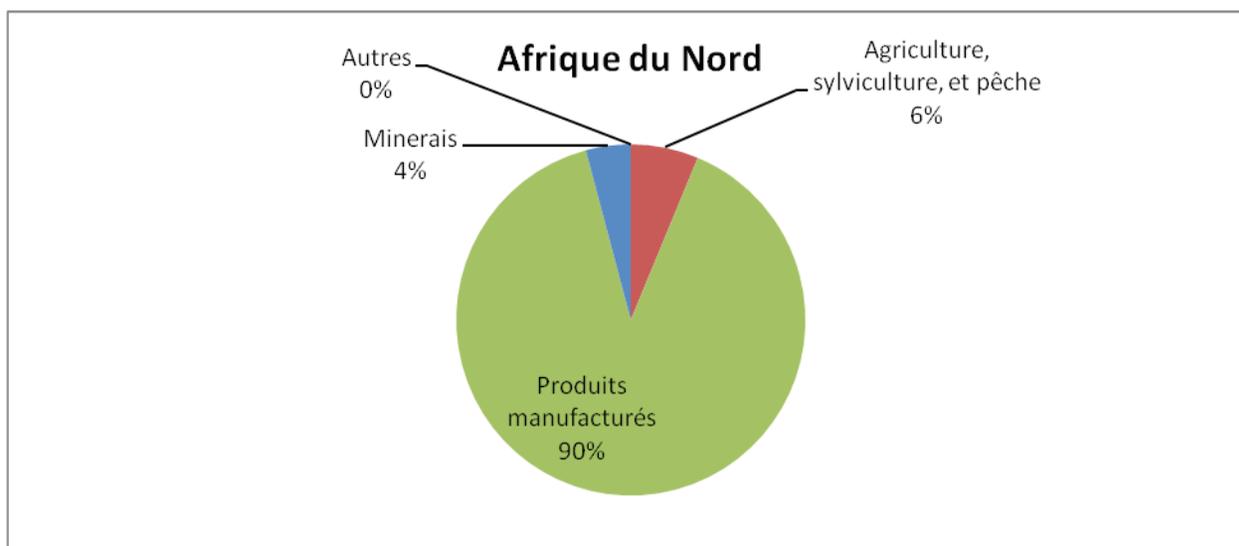
Source: UN Comtrade, 2014

L'Egypte

Les exportations égyptiennes vers la région de l'Afrique du Nord ont atteint 2,9 milliards \$US en 2012. La région comptait pour 10% de l'ensemble des exportations égyptiennes, dont plus de la moitié étaient destinées à la Libye, suivie par le Soudan (15%), l'Algérie et le Maroc (13% chacun) et la Tunisie (9%). En termes de structure des exportations, la part des produits égyptiens manufacturés et exportés vers l'Afrique du Nord est relativement plus élevée que le reste des exportations égyptiennes.

Figure 28 : Les exportations égyptiennes vers l'Afrique du Nord et le Monde





Source: UN Comtrade, 2014

Parmi les autres produits d'importance que l'Égypte exporte au reste de la région comprennent le savon, les détergents et produits de nettoyage, les produits chimiques, les produits alimentaires et les produits métalliques de première transformation. Le Tableau 21 illustre les produits importants exportés à chaque partenaire.

Tableau 21 : Principales exportations de l'Égypte vers l'Afrique du Nord, 2012

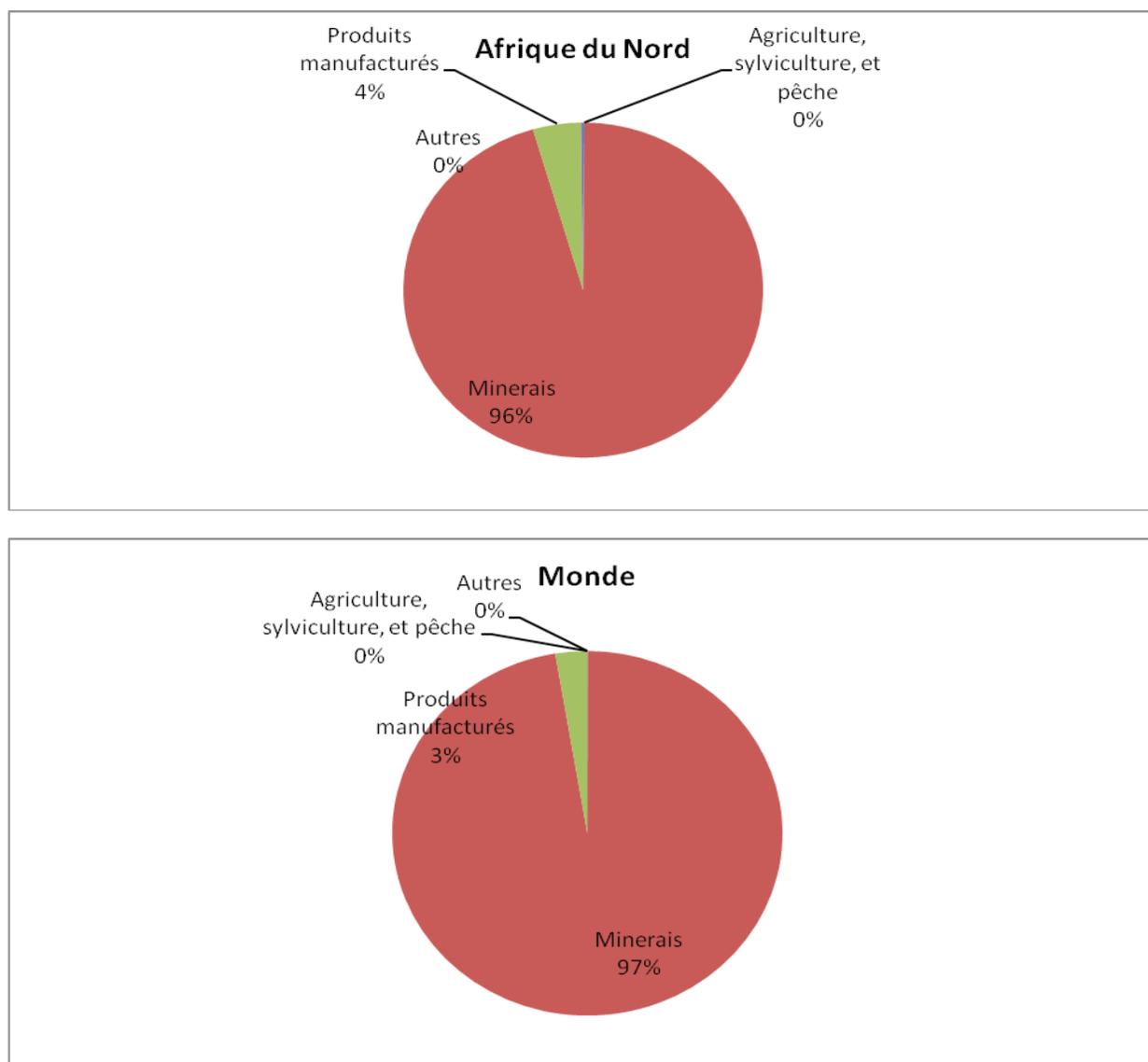
	Maroc	Tunisie	Algérie	Mauritanie	Soudan	Libye
Product	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 85 mil) (les plus importants : Savons, détergents, et produits de nettoyage et Produits chimiques industriels inorganiques) Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 79 mil)	Pétrole brut et gaz naturel (SIC 13, 104 mil) Produits chimiques et connexes (SIC 28, 44 mil) (les plus importants : Savons, détergents, et produits de nettoyage)	Produits métalliques de première transformation (SIC 33, 99 mil) (les plus importants : Métaux non ferreux laminés, étirés ou extrudés) Produits chimiques et connexes (SIC 28, 90 mil)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 9 mil)	Produits chimiques et connexes (SIC 28, 98 mil) (les plus importants : Médicaments et Savons, détergents, and produits de nettoyage) Produits métalliques de première transformation (SIC 33, 89 mil) Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 63 mil)	Stone, argile, verre, et produits de béton (SIC 32, 437 mil) (les plus importants : produits structurels en argile et ciment) Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 278 mil), (les plus importants : produits laitiers et fruits et légumes) Produits chimiques et connexes (SIC 28, 132 mil)
	Stone, argile, verre, et produits de béton (SIC 32, 35 mil)	Produits alimentaires et apparentés (SIC 20, 19 mil)	Machines électriques, équipements (SIC 36, 41 mil)			

Source: UN Comtrade, 2014

L'Algérie

L'Algérie a exporté vers le reste de l'Afrique du Nord, en 2012, l'équivalent de 2,85 milliards \$US, représentant 4% de l'ensemble des exportations algériennes vers l'ensemble du monde. Les exportations algériennes vers le monde et l'Afrique du Nord restent cependant dominées par les produits miniers, qui représentent 97% de toutes les exportations algériennes et 96% des exportations algériennes vers le reste de l'Afrique du Nord.

Figure 29 : Les exportations algériennes vers l'Afrique du Nord et le monde



Source: UN Comtrade, 2014

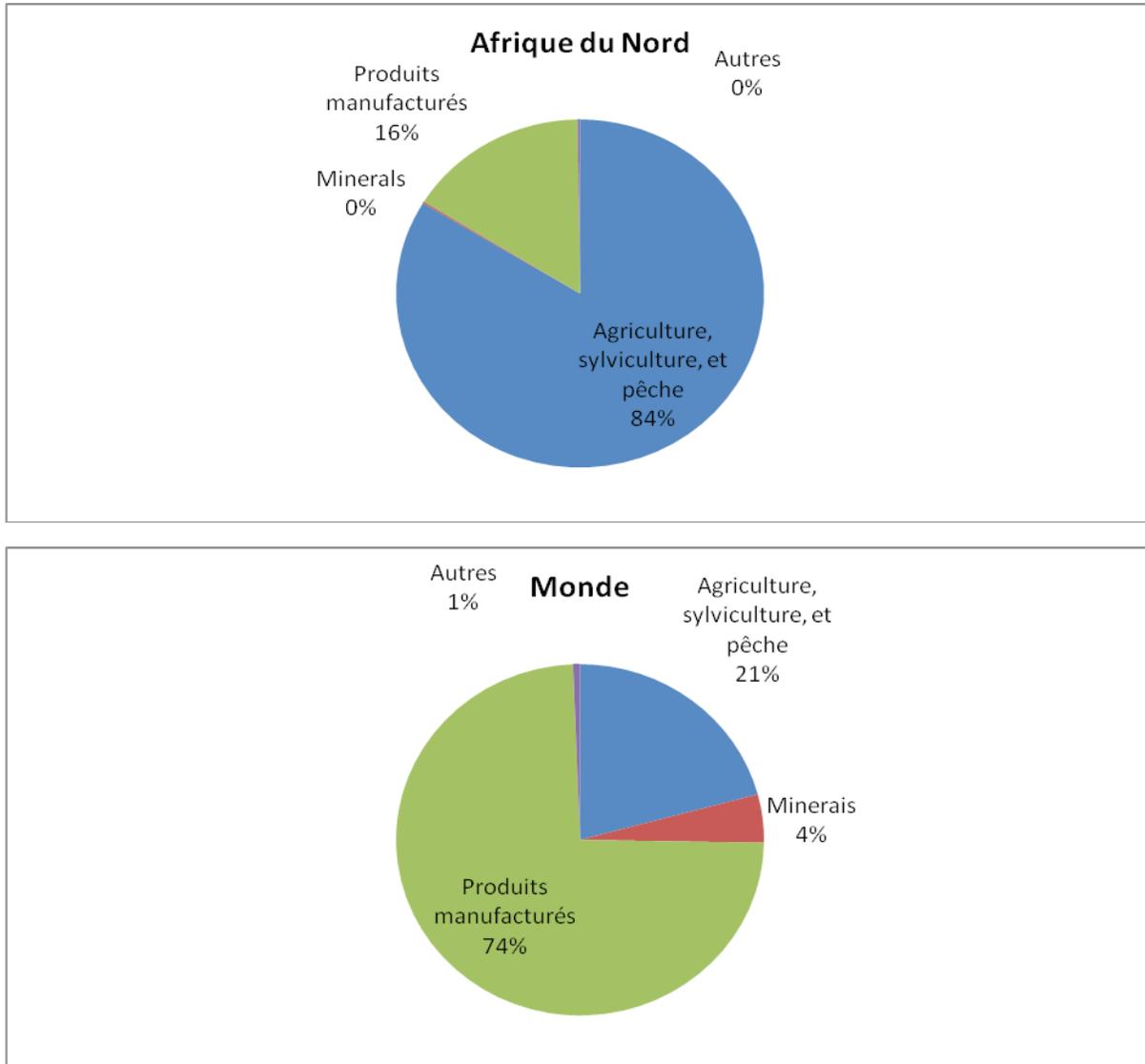
En termes de produits non-minéraux, l'Algérie a exporté en 2012, l'équivalent de 1,9 milliards \$US de produits manufacturés et agricoles, dont 128 millions \$US vers le reste de l'Afrique du Nord. Ces produits comprennent des exportations de produits chimiques principalement au Maroc (36 millions \$US), des produits métalliques de première transformations au Maroc, Tunisie et Egypte (environ 10 millions \$US chacun) et quelques produits alimentaires, notamment au Soudan (14 millions \$US).

Le Soudan

Les exportations du Soudan vers le reste de l'Afrique du Nord se sont élevées à seulement 61 millions \$US en 2012, soit moins de 2% de l'ensemble des exportations soudanaises, qui s'élevaient à 3,38 milliards \$US en 2012. Les exportations soudanaises vers l'Afrique du Nord sont d'ordre principalement agricole, auxquelles s'ajoute une petite part de produits manufacturés. Le pourcentage des exporta-

tions soudanaises vers le monde est, en fait, plus élevé pour les produits manufacturés, dont près de la moitié sont des produits métalliques de première transformation exportés vers les Emirats arabes unis. En 2012, le Soudan a exporté 1,59 milliard de ces produits aux Emirats. Les exportations soudanaises vers l’Afrique du Nord étaient également dominées, en 2012, par les exportations agricoles vers l’Egypte, d’une valeur de 34 millions \$US. Les exportations vers le reste de l’Afrique du Nord sont d’une valeur insignifiante.

Figure 30 : Les exportations soudanaises vers l’Afrique du Nord et le Monde

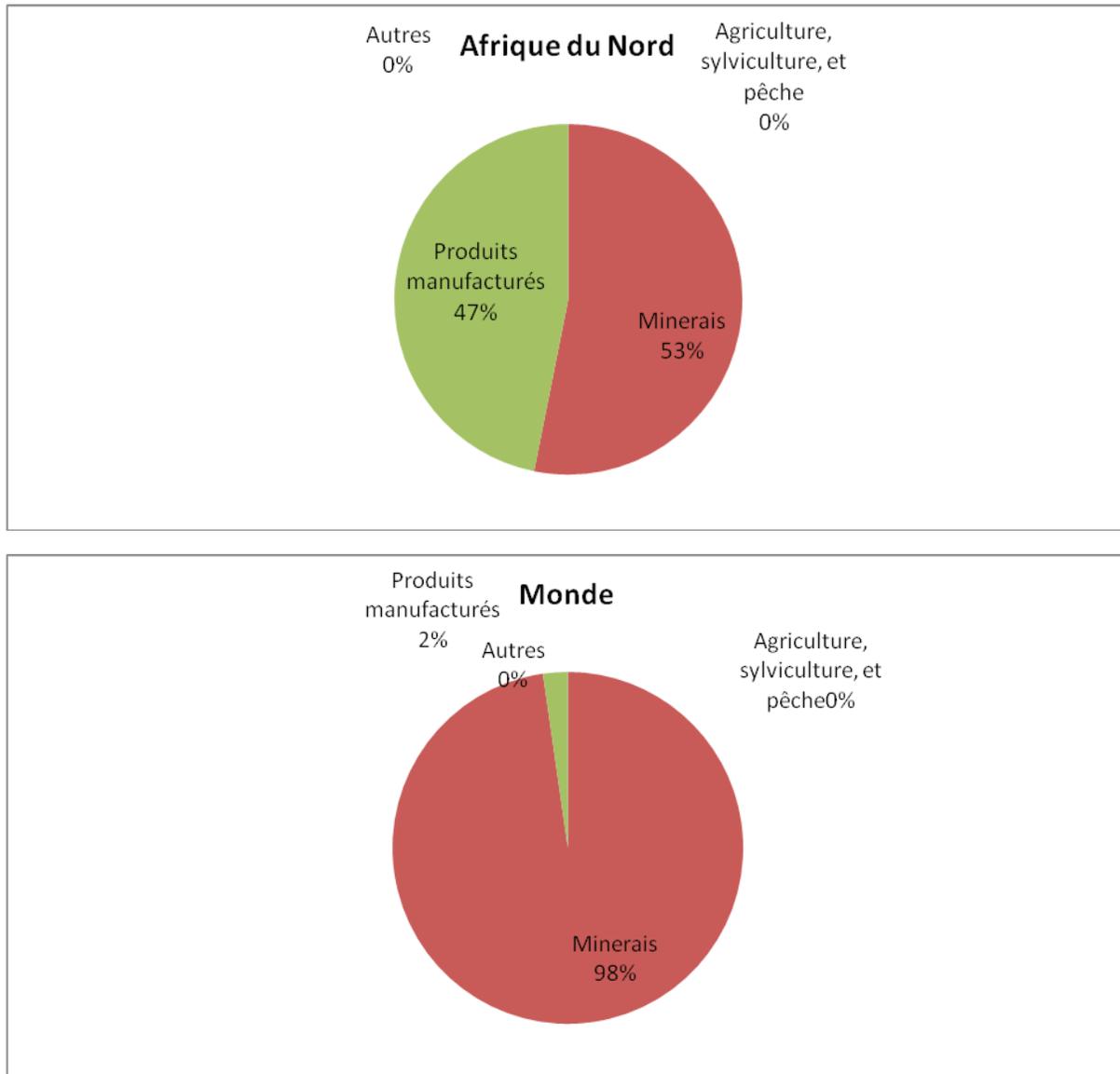


Source: UN Comtrade, 2014

La Libye

En 2010, les exportations libyennes vers l’Afrique du Nord (les données ne sont pas disponibles pour 2012) se sont élevées à 479 millions \$US, représentant seulement 1,3% de l’ensemble des exportations libyennes vers le monde. Mais alors que les exportations de la Libye vers le monde se composaient à 98% de produits miniers, 47% des exportations libyennes vers l’Afrique du Nord étaient des produits manufacturés. Les produits métalliques de première transformation venaient en tête des exportations vers l’Egypte, et s’élevaient à 83 millions \$US. La Libye a exporté de petites quantités de produits chimiques et alimentaires vers l’Egypte, ainsi que vers la Tunisie et le Maroc.

Figure 31 : Les exportations libyennes vers l'Afrique du Nord et le Monde

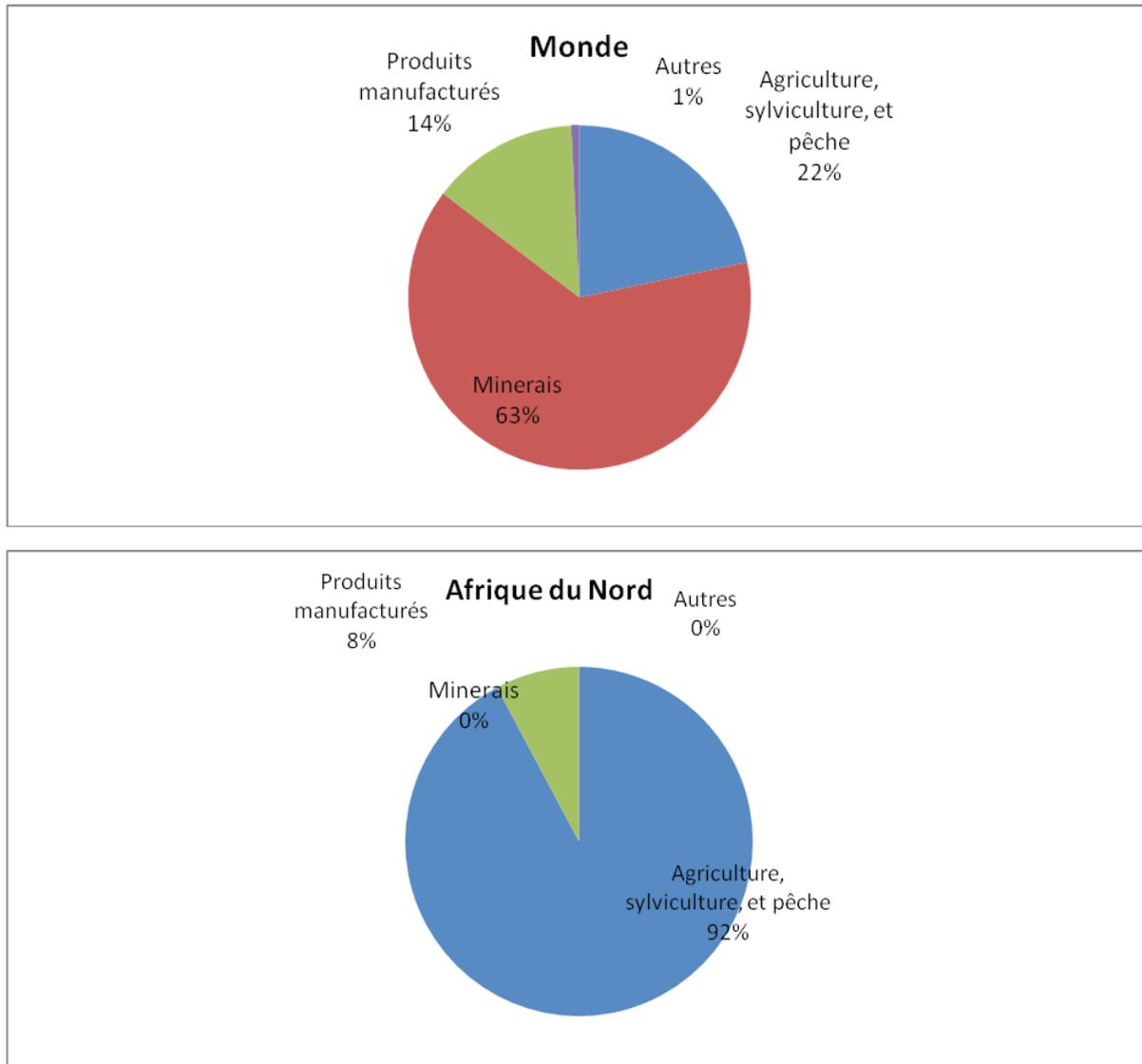


Source : UN Comtrade, 2014

La Mauritanie

Les exportations de la Mauritanie vers le reste de l'Afrique du Nord sont négligeables. En 2012, les exportations totales de la Mauritanie vers le reste de l'Afrique s'élevaient à environ 32 millions \$US, représentant principalement de très petites quantités de produits alimentaires (en majorité du poisson). Bien que les chiffres soient très petits pour permettre une analyse significative, la comparaison de ces exportations à l'ensemble des exportations mauritaniennes indique que les exportations vers l'Afrique du Nord se composent principalement de produits agricoles et de la pêche, alors que la plus grande part des exportations mauritaniennes vers le reste du monde constitue des produits miniers.

Figure 32 : Les exportations mauritaniennes vers l'Afrique du Nord et le Monde



Source: UN Comtrade, 2014

4.2 Les investissements régionaux en Afrique du Nord

L'investissement direct étranger (IDE) est un autre facteur qu'il faut prendre en considération lors de l'examen du degré d'intégration régionale en Afrique du Nord et de l'existence de réseaux de partage de la production. Comme indiqué précédemment, la région se comporte différemment dans l'ensemble lorsqu'il s'agit d'attirer l'investissement direct étranger. Certains pays de la région ont eu plus de succès que d'autres à attirer l'IDE, notamment l'IDE orienté vers l'exportation. D'autres n'ont attiré que très peu d'IDE en dehors de secteur minier ou quelques services bancaires et autres. Mais alors que l'IDE provenant d'autres parties du monde est important pour relier la région aux chaînes de valeur mondiales, l'IDE régional est très important tout autant pour la promotion des chaînes de valeur régionales que pour le renforcement de l'intégration entre les différents pays de la région. Dans le cas de l'Asie, par exemple, il est clair que les entreprises et l'IDE régionaux ont joué un rôle déterminant dans l'établissement de liens entre les économies de la région et la création du système régional de partage de la production, qui sous-tend la croissance rapide de l'Asie et la transformation rapide de nombreuses économies.

En Afrique du Nord, cependant, la situation est très différente, car l'IDE régional est très faible. Dans la seconde moitié des années 2000, l'IDE régional de la Tunisie représentait 1% à 4% de l'IDE total dans le pays, avec des valeurs annuelles dérisoires en IDE (10 à 20 millions \$US) de l'Égypte, du Maroc et de la Libye. Pour le Maroc, le plus grand apport d'IDE régional était de 60 millions \$US en 2008, représentant moins de 2% de l'IDE total pour le Maroc au titre dudit exercice. L'Égypte a enregistré un volume légèrement supérieur d'IDE régional au cours de la seconde moitié des années 2000, mais celui-ci provenait presque exclusivement de la Libye. Quant au Soudan, les investissements régionaux sont très faibles, bien qu'il existe un intérêt croissant de promouvoir la coopération égypto-soudanaise dans ce domaine. Il est prévu, en outre, de construire une ou deux zones industrielles égyptiennes dans le pays, certaines entreprises privées égyptiennes étant particulièrement intéressées par l'industrie agroalimentaire. L'IDE régional est aussi très faible en Mauritanie, avec de très petits montants provenant du Maroc. L'Algérie a reçu des montants relativement élevés d'IDE au cours de la deuxième moitié des années 2000, l'Égypte étant la principale source en la matière. Il en est de même de la Libye où l'IDE régional a été très bas.

Les flux régionaux d'investissement direct étranger ne représentent cependant qu'un côté de la médaille. En effet, la manière dont les entreprises étrangères ont établi des unités de production dans les différents pays de la région et intégré les opérations de ces différentes unités a contribué à la création des chaînes de valeur régionales en Asie de l'Est. Là aussi ce processus est très limité en Afrique du Nord. Comme indiqué précédemment, de nombreux fournisseurs en CVM se sont installés en Tunisie, en Égypte ou au Maroc, mais très peu se sont implantés dans plus d'un pays. Nous revenons ainsi au modèle discuté précédemment où, en plus de l'absence d'IDE régional, chaque pays de la région est relié «verticalement» aux chaînes de valeur régionales, mais sans lien «horizontal» à travers la région.

Nombreux sont les problèmes qui contribuent à l'absence d'IDE régional ou à la création par les entreprises étrangères de réseaux régionaux intégrés de production. S'agissant de l'IDE régional, les pays de la région accordent peu d'attention à la promotion de l'IDE entre eux, étant surtout intéressés à attirer l'investissement étranger des économies avancées ou émergentes. Cette tendance a eu pour conséquence de mélanger politique et investissement au niveau régional, avec la velléité à punir les investisseurs pour toute tension politique qui surviendrait entre les pays de la région. Non moins important est le degré insignifiant d'effort exercé en vue de créer des économies spécialisées dans les différentes parties de la région. Il existe peu de pays dans la région qui aient une présence dans certaines CVM, notamment en matière de vêtements, d'électronique, d'automobile, de montage et d'industrie légère. Il n'y a pas cependant beaucoup de différences des les facteurs attirant les acteurs CVM à s'installer dans la région, qui proposent tous une proximité géographique diversifiée, une main-d'œuvre peu coûteuse et relativement qualifiée. Peu d'efforts politiques sont conjointement déployés pour promouvoir la région en tant que plate-forme conjointe de production et d'exportation. Aussi, les gouvernements de la région doivent-ils entreprendre des efforts résolus pour changer cet état de chose, l'objectif majeur étant l'amélioration du fonctionnement des entreprises installées en Tunisie, au Maroc et en Égypte, dans les zones qui ont connu un haut niveau d'intégration, et créer d'autres zones pour transférer les activités à moindre valeur ajoutée que cette amélioration aura générées. D'une certaine façon, c'est ce que la Chine entreprend dans les zones côtières. Un mélange de politiques peut stimuler les entreprises installées dans les «zones CVM intégrées» de la région et d'inciter les nouvelles entreprises à passer progressivement vers les activités à haute valeur ajoutée, tout en créant des régions de «second niveau» où les activités de valeur ajoutée moindre peuvent être réinstallées. A titre d'illustration, les incitatifs visant la mise à niveau des industries dans les zones plus industrielles du Nord de l'Égypte peuvent être combinés aux efforts entrepris pour créer de nouvelles zones où les activités à moindre valeur ajoutée peuvent être repositionnées, au Sud de l'Égypte ou au Soudan, par exemple. Mais à l'instar de l'expérience chinoise, il ne suffit pas uniquement d'améliorer les «zones CVM intégrées», mais aussi mettre en place une infrastructure avancée dans les nouvelles zones où les activités à valeur ajoutée moindre seront installées. Encore faut-il établir de liens de transport et

de communications entre ces nouvelles zones et le reste de la CVM, en plus des incitatifs politiques encourageant les entreprises à repositionner leurs activités.

4.3 Réseau régional d'infrastructure et de transport

Le transport et la logistique sont essentiels pour impulser la création de chaînes de valeur régionales en Afrique du Nord. Mais ils sont confrontés à de nombreuses entraves géographiques, politiques et économiques. Il y a, d'abord, la distance - souvent très longue - entre les différents pôles économiques de la région. Dans de nombreux cas, la distance entre les grandes villes de la région et les villes du Sud de l'Europe sont plus courtes que la distance entre ces villes et les autres pôles nord-africains. Viennent ensuite les problèmes politiques et sécuritaires qui continuent à freiner le commerce régional. La situation actuelle en Libye en est l'exemple. La distance entre le Caire et la Tunisie est de 2800 km, qui est plus longue que la distance terrestre entre le Caire et d'autres villes d'Asie occidentale, comme Istanbul par exemple. Mais surtout la situation en Libye qui constitue un problème majeur pour le transport des marchandises par voie terrestre. Il est aussi la situation à la frontière maroco-algérienne. Dans d'autres parties de la région, les infrastructures de base sont encore sous-développées. Un autre exemple est celui des liens terrestres Egypte-Soudan où les voies ont été historiquement sous-développées, ce qui rend le transport des marchandises dans la région relativement coûteux. Ce n'est que très récemment que des nouvelles autoroutes pavées susceptibles de promouvoir à grande échelle le commerce entre les deux pays ont été développées. De la perspective de la chaîne de valeur régionale, la question du transport est un problème de taille qui entrave le transport rapide et peu coûteux des composants, perturbant ainsi le système de partage de la production, intrinsèque aux CVM. C'est ainsi que les pays de la région se retrouvent connectés individuellement aux chaînes de valeur européennes, avec une intégration régionale restreinte, d'autant que le commerce maritime avec l'Europe, en particulier des zones côtières de l'Afrique du Nord, est considérablement plus rapide et moins onéreux. Les multiples projets de Réseau routier transafricain, y compris la voie côtière le Caire-Dakar, contribueront à résoudre ces problèmes, pour peu que les autres goulots d'étranglement représentés par l'infrastructure ou les facteurs politiques et sécuritaires soient surmontés. L'achèvement de la voie Khartoum-Port Soudan sera aussi grandement utile, car elle fournira une meilleure communication avec l'Afrique subsaharienne. De façon générale, le transport et la logistique sont des fonctions absolument fondamentales pour la promotion de l'intégration régionale. Mais s'il est nécessaire d'élaborer un plan à long terme pour l'amélioration des liens à travers la région, il sera tout aussi utile de chercher des solutions à court terme en la matière, en établissant des corridors de transport rapide et peu coûteux entre différents centres de la région. Ceux-ci peuvent même être orientés, dans le cadre de projets pilotes, de manière à répondre aux besoins de certains secteurs spécifiques.

4.4 Politique régionale commerciale et harmonisation de la réglementation

Bien que les barrières commerciales traditionnelles aient été réduites dans la région grâce aux améliorations introduites, il reste encore à aborder toute une série de problèmes qui perturbent la facilitation des échanges. Tout d'abord, et comme indiqué plus haut, les pays de l'Afrique du Nord sont intégrés dans une diversité d'accords commerciaux avec d'autres partenaires, y compris l'Union européenne, les Etats arabes, l'Afrique subsaharienne et les Etats-Unis. Vu sous l'angle traditionnel du commerce axé sur les tarifs, ceci ne représente pas un problème majeur, à l'exception de la question de la Règle d'origine (RO), que l'on peut traiter dans ces accords en négociant des modalités de cumul (comme c'est le cas avec l'UE). Mais ce qui est plus important est la transition actuelle de la politique commerciale mondiale qui dépasse les barrières traditionnelles des tarifs pour aller vers un programme plus général d'harmonisation des réglementations. L'initiative de pays mieux intégrés de la région

(pays d'Agadir) à négocier des zones de libre-échange renforcée et globale avec l'Union européenne pourrait considérablement freiner l'intégration régionale, dès lors que les autres pays ne suivant pas la même trajectoire. Le risque est alors de se retrouver confronté à deux zones économiques distinctes dans la région, ayant des cadres réglementaires radicalement différents, entravant ainsi le commerce au sein de la région, en particulier dans le cadre des chaînes de valeur régionales et mondiales. La solution, entre autres, pour les pays-parties à ces négociations est de coopérer avec les pays qui ne le sont pas, en vue de maintenir un niveau d'harmonisation régionale. On peut y parvenir par le biais de négociations régionales sur ces questions, parallèlement à celles menées par l'UE, et probablement aussi dans le même contexte. Ce processus permettra à des pays extérieurs au groupe d'Agadir ou qui n'ont pas d'accord d'association avec l'UE, de maintenir un cadre réglementaire compatible avec le reste de la région (et ses principaux partenaires commerciaux), facilitant de la sorte leur adhésion future éventuelle à ces zones économiques.

Il est tout aussi important pour les pays de la région d'étendre leur intégration commerciale au-delà de l'UE. Certains pays de la région ne s'impliquent pas, par exemple, dans les processus d'intégration commerciale en vigueur en Afrique, ce qui reflète d'ailleurs la part relativement petite de leurs échanges avec l'Afrique, d'autant que certains marchés africains, en pleine croissance, offrent d'importantes opportunités que les pays en question sont en train de manquer. C'est surtout vrai pour les pays qui ont atteint un certain niveau d'amélioration de leurs exportations vers les marchés européens mais éprouvent des difficultés à aller plus loin. Les pays ayant acquis certaines capacités manufacturières grâce à la modernisation de leurs procédés et fonctions peuvent moderniser encore d'avantage leurs fonctions et chaîne de valeur pour s'introduire dans le marché africain. Cette action peut inclure le *branding* (marquage), qui sera bien plus facile que pour le marché européen.

4.5 Conclusions

Cette section a démontré que l'intégration régionale de l'Afrique du Nord est très lente en termes de commerce et d'investissement. La part du commerce régional dans l'ensemble des échanges de chaque pays de la région est insignifiante et le très petit volume de commerce régional se concentre dans quelques marchandises traditionnelles. L'investissement régional est aussi très faible, et l'investissement par les entreprises étrangères dans plus d'un pays nord-africain semble limité, quoiqu'il soit difficile d'obtenir des données dans ce sens. Les entraves politiques, de transport et de logistique demeurent immuables et affectent le commerce de la région. On aboutit ainsi à un profil commercial où chaque pays de la région est relié verticalement aux chaînes de valeur de leurs principaux partenaires commerciaux, et pratiquement sans aucune liaison horizontale. Or si le fossé existant dans la région entre pays intégrés et pays non-intégrés aux CVM continue de se creuser, la capacité de promotion d'une telle intégration à l'avenir risque d'être compromise, limitant ainsi toute possibilité de partage de production.

La transition d'une intégration superficielle vers une intégration approfondie, à l'instar du système commercial actuellement en vigueur dans le monde, et l'intégration de certains pays de la région dans de nouvelles zones économiques profondes constituent un problème majeur susceptible de creuser encore davantage le fossé régional. Les conséquences ne seront pas uniquement d'ordre économique et commercial, mais auront de grandes implications sur le développement, en ce sens que ledit fossé se creusera encore davantage sur le plan de la technologie, du capital humain, de la logistique et du développement social. Sans compter la situation politique et sécuritaire de certains pays de la région qui contribuera également à cet état de chose.

5. Conclusions et recommandations politiques

Le présent rapport met l'accent sur la position de l'Afrique du Nord dans les chaînes de valeur mondiales et les principaux problèmes qui y sont liés, ainsi que la possibilité de créer des chaînes de valeur régionales susceptibles d'impulser le développement socioéconomique de la région. Le rapport illustre la diversité des performances des pays de la région sur le plan de la structure économique et de l'intégration dans l'économie mondiale. C'est ainsi que la Tunisie, le Maroc et l'Égypte ont pu atteindre un niveau d'industrialisation et d'intégration dans les chaînes de valeur, tournées surtout vers l'Europe dans le cas de la Tunisie et du Maroc, et vers les États-Unis et l'Europe dans le cas de l'Égypte. L'Algérie, la Libye, le Soudan et la Mauritanie ont des structures économiques différentes des trois pays précités et leur intégration dans l'économie mondiale passe par des liens très différents. Les échanges commerciaux et les flux d'investissements de l'Afrique du Nord révèlent une très lente intégration régionale. Il en est de même des réseaux de partage de production reliant les pays de la région, qui sont très peu nombreux. Quelques unes des conclusions et recommandations politiques sont examinées ci-après :

- **Transition de la région vers une intégration profonde**

Le présent rapport met en évidence l'importance du «fossé CVM» entre les trois pays de la région intégrés dans les chaînes de valeur mondiales et le reste de la région. De nombreux facteurs sous-tendent ce fossé, caractérisés notamment par les différences dans leurs politiques publiques, leurs structures économiques, leurs infrastructures de transport, et leurs relations politiques et économiques avec les pays avancés. Ces différences se traduisent sous une autre forme en termes de relations commerciales et d'accords de commerce, en particuliers avec l'Union européenne et, dans le cas du Maroc et de l'Égypte (dans un degré moindre), avec les États-Unis. Mais ce fossé est autant un défi qu'une opportunité. Un défi parce qu'il est plus difficile, d'une perspective politique et commerciale, d'établir des réseaux de coproduction dans la région en raison surtout de questions telle que les règles d'origine. Mais une opportunité aussi car cette différence de situation économique constitue une opportunité pour ces pays d'établir des réseaux régionaux d'externalisation, soit pour accéder à certaines ressources (agricoles, par exemple) ou à une main d'œuvre peu coûteuse. Or l'économie mondiale avance désormais vers l'intégration profonde et certains pays de la région (le Groupe d'Agadir) négocient dès à présent avec l'UE des accords commerciaux permettant l'intégration profonde. Si ces accords se concrétisaient alors que les autres pays restent à la traîne, le «fossé CVM» deviendrait impossible à colmater, rendant vains tous les efforts visant à créer des réseaux régionaux de production. D'où la nécessité que les négociations d'harmonisation avec l'UE soient assorties d'un meilleur niveau d'intégration régionale, sous réserve qu'ils bénéficient de la même attention que celle accordée à l'intégration profonde avec l'UE. Les progrès atteints par ces négociations avec l'UE devront être communiqués à toute la région, de sorte que les pays qui ne participent pas à ces négociations puissent les évaluer et prendre en considération leur impact sur leurs propres économies. A cet égard, une coordination élargie de la politique commerciale dans la région permettra aux entreprises de la région et d'ailleurs de mettre en place de chaînes de valeur régionales, générant ainsi de nouveaux débouchés commerciaux avec d'autres parties du monde. Une attention plus grande devra être accordée à l'intégration avec l'Afrique subsaharienne et autres marchés émergents ou en développement.

- **Plateformes d'échange de la coproduction**

Les efforts visant à améliorer l'intégration de la région devront contribuer à la création de plateformes d'échange de la coproduction dans la région. Il convient, à cet effet, de suivre le modèle asiatique en identifiant les avantages spécifiques à chacun des lieux le long des différentes chaînes de valeur, et de coordonner ces avantages en vue d'attirer les acteurs CVM, notamment par la promotion de l'IDE régional. L'établissement de zones industrielles, à l'instar des zones égyptiennes en cours d'étude au Soudan, en constitue un moyen utile. Mais on peut y parvenir de façon plus rapide en amenant les entreprises extérieures à la région à créer de multiples unités de production dans la région, tout en

les reliant. Ce processus exige, cependant, une analyse sectorielle détaillée des facteurs qui ont attiré, par exemple, un fournisseur mondial de pièces automobiles allemandes à s'installer au Maroc, et des complémentarités que sa duplication en Tunisie ou en Mauritanie peuvent apporter. Il sera très utile de sélectionner deux ou trois secteurs pilotes pour mener une telle analyse approfondie. Les études menées sur les chaînes de valeur mondiales en électronique, textiles et vêtements, et l'industrie automobile, ainsi que l'analyse de la position de l'Afrique du Nord en la matière permettront de mieux appréhender la manière dont une telle stratégie peut être adoptée et les incitatifs à proposer pour attirer les entreprises à s'établir dans plus d'un pays dans la région et d'y relier leurs opérations.

- **Promouvoir la modernisation régionale et la délocalisation**

L'élaboration d'une stratégie conjointe de modernisation et de délocalisation des zones intégrées aux CVM constitue l'un des mécanismes permettant de réaliser cette intégration. Bien que la Tunisie, le Maroc et l'Égypte aient atteint un certain niveau d'intégration aux CVM, les activités entreprises dans ce sens sont encore d'une valeur ajoutée assez faible. Il est manifestement nécessaire de moderniser leurs industries, à des degrés divers. Les coûts de production dans les zones industrielles augmenteront naturellement, générant le besoin de nouveaux espaces pour la réalisation des activités à faible valeur ajoutée. On peut y parvenir grâce à une stratégie conjointe de modernisation/délocalisation dans la région, en vertu de laquelle les activités à faible valeur ajoutée sont délocalisées vers des zones qui ne sont pas encore intégrées aux CVM, que ce soit dans le pays concerné ou dans différents pays de la région. La Mauritanie et le Soudan sont des lieux potentiels pour ce type d'activités, de même que les zones moins développées de certains pays du Sud. La Chine adopte actuellement une stratégie analogue de modernisation/délocalisation dans ses zones industrielles. Il serait possible, à cette fin, de dégager des idées et des enseignements après étude de l'expérience chinoise et des politiques mises en œuvre à cet effet.

- **Couloirs CVM et mise à profit de l'importance de la position de la région**

La mise en place de réseaux efficaces de transport et de logistique est cependant une condition préalable. Il est évident que des progrès ont été réalisés dans ce domaine au cours des deux dernières décennies, mais pour la région le commerce maritime avec l'Europe demeure un moyen moins coûteux et plus facile que la voie terrestre. En l'absence d'un réseau ferroviaire, le transport routier continue d'être la principale forme de transport. Mais en dépit de l'importance de toutes ces formes de transport, il serait utile d'examiner la possibilité de créer des «corridors CVM» qui seront reliés à la sélection sectorielle afin de faciliter le mouvement des marchandises dans la région. Cette question doit être examinée dans une double optique, à savoir, les corridors physiques en modernisant l'infrastructure logistique entre différents points spécifiques, et un corridor politique qui abordera les questions touchant le transport, tels les passages frontaliers, les normes et les essais. S'agissant des procédures frontalières, la priorité devra être accordée aux secteurs prioritaires, en coordination avec les décideurs nationaux. Le but est de permettre à ces secteurs de se déplacer à travers la région avec un minimum de barrières tarifaires et non-tarifaires. Une autre question tout aussi importante concerne la mise à profit de l'importance du lieu au sein la région, non seulement parce qu'il est situé entre le marché européen, le marché arabe moyen-oriental et l'Afrique subsaharienne et les opportunités qu'il offre, mais aussi de l'importance de sa position par rapport à la Mer Rouge et le Canal de Suez pour le commerce asiatique avec l'Europe et le Moyen Orient, mais aussi avec les Etats-Unis. La région possède deux points d'accès vers cette route, en Égypte et à Port Soudan. L'Égypte tente d'exploiter actuellement cette approche et la zone chinoise de Suez est un moyen à même de la réaliser. Avec l'avancement de l'économie asiatique, en particulier chinoise, et l'augmentation des coûts énergétiques et du transport, la relocalisation près des marchés de certaines activités de faible valeur ajoutée et assemblage/montage devient plus viable. La mise en place d'une infrastructure régionale plus solide dans la zone de la Mer Rouge et de Suez assortie d'un cadre politique approprié permettront au Soudan et à l'Égypte d'exploiter cette possibilité, mais aussi au reste de l'Afrique du Nord d'établir des liens avec ces réseaux de production.

- **Industries pilotes pour chaînes de valeur régionales**

Ce rapport s'est contenté, jusqu'à ce point, à donner un aperçu de la question sans entrer dans une analyse sectorielle des secteurs ayant un haut potentiel pour les chaînes de valeur régionales (l'analyse sectorielle est présentée dans la Deuxième section). De ce qui précède, cependant, on constate que certains pays de la région ont acquis dans quelques secteurs un certain niveau de capacité manufacturière à même de favoriser une plus grande participation régionale. Des secteurs tels l'industrie du textile et du vêtement, l'industrie automobile, l'agro-industrie et l'équipement électrique, méritent une analyse sectorielle plus détaillée en vue d'identifier des opportunités spécifiques et d'élaborer des stratégies en matière de CVM. Dans les pays en développement, le textile et le vêtement ont toujours représentés le modèle traditionnel de CVM et de relocalisation de leurs activités manufacturières. L'Égypte, le Maroc et la Tunisie ont tous développé une présence dans les CVM du textile et du vêtement. Au Maroc et en Tunisie, l'industrie est fortement tournée vers le marché européen, tandis qu'en Égypte, le profil des exportations est plus diversifié. Ces pays jouissent d'un accès préférentiel vers les marchés de l'UE et des USA (Maroc et Égypte), où les règles d'origine ne constituent pas une barrière majeure à l'intégration régionale (à l'exception de l'ALE USA-Maroc). La mise en place de réseaux régionaux de production intégrée permettra éventuellement d'impulser le secteur et d'améliorer le type d'activités entreprises dans la région. Dans ce sens le marché européen est particulièrement attrayant. Les exportations de la région vers les USA se composent généralement d'un grand volume de produits standardisés de faible valeur. La proximité du marché européen et la structure plus fragmentée de ce marché, comparé aux USA, devront permettre à la région d'étendre aux segments niches du marché et, de là, vers les segments «éphémères» à valeur ajoutée plus élevée. Il est également possible d'accroître considérablement les exportations vers les marchés moyen-orientaux et subsahariens. La réussite d'un pays comme la Turquie dans le secteur démontre que la levée des barrières commerciales et politiques peut entraîner une croissance très rapide dans ce secteur.

L'industrie automobile est aussi un secteur qui mérite un plus grand intérêt. Le potentiel de développement de cette industrie dans la région ne se limite pas uniquement aux exportations mais aussi à la demande intérieure. La production établie dans la région peut être divisée en IDE selon la dimension du marché, qui représente souvent des lignes de montage avec quelques apports locaux et des IDE orientés vers la production, la région étant considérée dans cette perspective comme une plate-forme d'exportation. S'agissant de la recherche de marchés, certains pays de la région ont enregistré une croissance très rapide dans la vente de véhicules, et certains fabricants asiatiques et européens ont, comme indiqué précédemment, établi des usines de montage dans la région afin d'exploiter ce marché croissant. Certaines entreprises recourent à des intrants locaux et quelques unes vont jusqu'à amener leurs fournisseurs de pièces à créer des lignes de production sur place. A noter, dans ce contexte, que l'une des caractéristiques de l'industrie automobile est sa tendance à évoluer en grappes (ou à se regrouper). Le cas de Renault au Maroc indique que près de 40% des matériaux de l'entreprise proviennent de fournisseurs locaux en termes de valeur, et environ 80% en termes de volume.⁸ Sur le plan des IDE orientés vers la production, des entreprises de pièces et de composants automobiles ont établi leur production dans la région afin de servir les clients du marché européen, et ce, en raison du fait que la proximité géographique et les faibles coûts de production sont des facteurs décisionnels déterminants en matière de localisation.

La croissance des marchés moyen-orientaux et africains devra, en priorité, attirer les CVM qui ciblent les marchés nationaux et régionaux. La question est de savoir quelle valeur ajoutée faut-il créer par l'intégration régionale et comment encourager les acteurs régionaux et mondiaux à utiliser plus d'un endroit dans la région, à intégrer ces endroits et faire en sorte qu'ils contribuent à l'amélioration générale de l'industrie. Le secteur de l'équipement électrique fait face aux mêmes défis que posent l'amélioration et la diversification, en termes de marché. Les études sectorielles supplémentaires devront identifier non seulement les défis majeurs à l'intégration régionale, mais aussi la manière dont cette

8 <http://www.automotivesupplychain.org/features/231/79/North-Africa-hoping-for-peace-and-automotive-growth/>

intégration contribuerait à renforcer la position de la région dans les chaînes de valeur mondiales. L'industrie agro-alimentaire est un autre secteur au potentiel élevé et dont la proximité aux marchés est très importante, de même que les différences climatiques. Elle offre également de bonnes opportunités aux pays moins avancés dans le secteur manufacturier de la région, tel le Soudan.

- **Stratégie segmentée pour les chaînes de valeur régionales**

S'il est utile d'avoir une stratégie régionale, en particulier pour ce qui est des stratégies et du cadre politique, il serait encore mieux d'adopter une stratégie régionale plus segmentée, compte tenu des variations du paysage politique, économique et réglementaire de la région. Une approche sous-régionale permettra d'identifier les endroits faisant preuve d'un bon potentiel d'intégration dans la région par rapport aux activités économiques, au transport et aux marchés finaux. Les efforts politiques devront se concentrer sur l'intégration de ces régions et leur promotion en tant que points de production conjointe. L'Égypte et le Soudan, par exemple, offre un bon potentiel pour les chaînes de valeur régionales dans le secteur agro-industriel. Une étude sectorielle plus détaillée permettra d'identifier le lieu et la méthode de leur réalisation.

- **Capacités institutionnelles et recherche**

Il est important que la présente étude soit suivie par d'autres recherches systémiques sur les chaînes de valeur régionales, dont les résultats seront utiles aux décideurs nationaux et régionaux. Il est tout aussi important de renforcer les capacités institutionnelles au niveau régional en familiarisant les concernés avec les fonctions des chaînes de valeur mondiales ainsi que sur la position de l'Afrique du Nord dans ces chaînes. Les chaînes de valeur mondiales sont en constante mobilité géographique et organisationnelle, suscitant ainsi le besoin continu d'études et d'informations politiques dans le domaine. Les études sectorielles sur les chaînes de valeur régionales en Afrique, dans le contexte des chaînes de valeur mondiales, apporteront un éclairage important aux décideurs. L'analyse approfondie du modèle asiatique sera également d'une grande utilité. Il est cependant nécessaire que ces études soient produites par les compétences internes au niveau régional. Le mieux serait de créer une chaîne de valeur régionale mandatée, d'une part pour mener des recherches sur les chaînes de valeur mondiales et la position de l'Afrique du Nord dans ces chaînes et, d'autre part, pour représenter l'unité de coordination des stratégies et projets identifiés dans le présent rapport.

2ème Partie : Vue d'ensemble d'une sélection de chaînes de valeur

Cette partie de l'étude se penche sur certaines chaînes de valeur qui offrent aux pays Nord-africains des possibilités d'intégration. L'accent sera mis sur les deux secteurs suivants :

- L'automobile
- L'aéronautique

En outre, les facteurs d'intégration seront également examinés pour les chaînes de valeur suivantes :

- L'industrie du gaz et du pétrole
- La sidérurgie
- Les énergies renouvelables

Le niveau du pays sera étudié pour chacun de ces éléments, avec un accent particulier pour le Maroc et la Tunisie et, à un moindre degré, l'Algérie.

A. L'industrie automobile

A.1. Notions générales

La chaîne de valeur relative à l'automobile se caractérise par :

- Un ralentissement dans les marchés traditionnels, tels l'UE et les USA en raison de la crise économique internationale et la croissance limitée. Cependant, les possibilités de croissance sont encore élevées en Asie, en Afrique et en Amérique du Sud,
- Les producteurs haut de gamme repositionnent leurs exportations ciblées et leurs plateformes industrielles vers l'Asie, en particulier la Chine (Daimler Benz, Volkswagen),
- Les centres de production s'orientent vers les pays émergents, caractérisés par la croissance remarquable de la production automobile en Chine, devenue le leader mondial en 2009, ainsi qu'en Inde. Après la montée précédente de la production Sud-coréenne, les CVM automobiles ont été restructurées autour de nouveaux centres de production dans les pays asiatiques émergents,
- La production s'oriente désormais vers les véhicules peu coûteux, plus appropriés aux besoins des pays émergents, ainsi que le changement dans les préférences des consommateurs dans les économies avancées.

Figure 33 : Production mondiale d'automobiles par zone de production

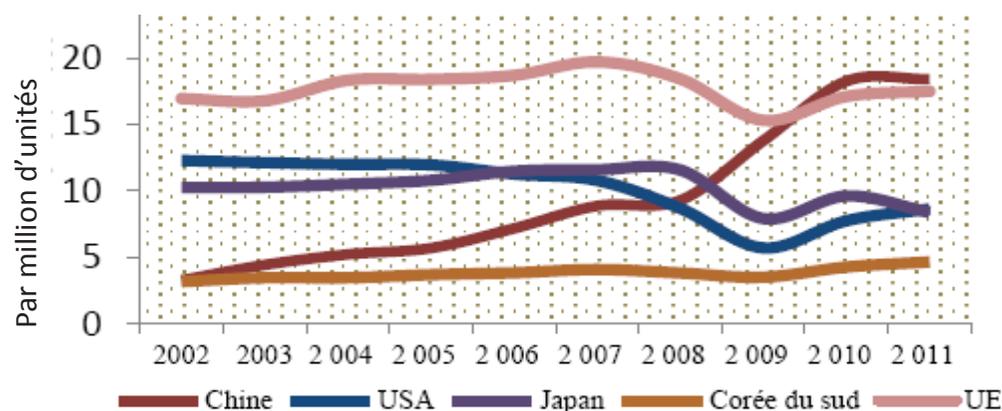
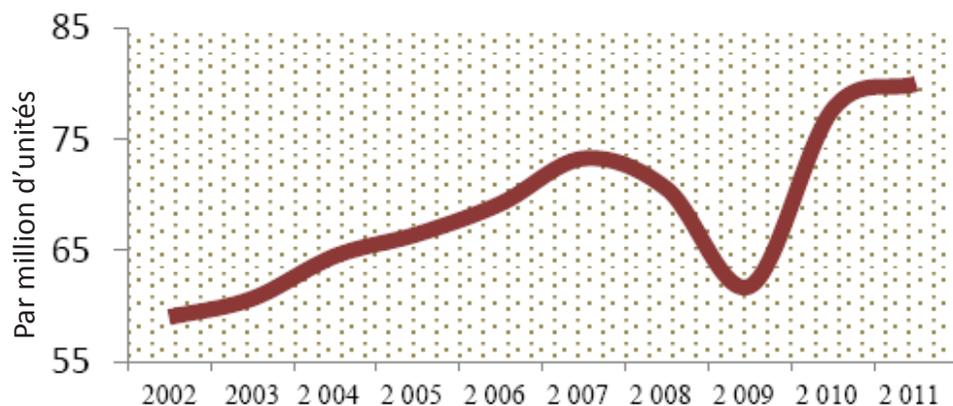


Figure 34 : Production mondiale d'automobiles



A.2. Le Maroc

L'intégration du Maroc aux chaînes de valeur mondiales grâce à l'industrie automobile s'inscrit dans une stratégie à long terme, définie dans le plan industriel de 2006 puis confirmée dans le Pacte national pour l'Émergence Industrielle (PNEI), et considérée comme l'un des Métiers Mondiaux du Maroc (MMM).

a. Facteurs de compétitivité dans l'intégration du Maroc à la Chaîne de valeur automobile mondiale

La croissance rapide de l'intégration du Maroc à la chaîne de valeur automobile repose sur l'association des facteurs clés suivants :

- La proximité à l'Europe
- L'accord d'association avec l'UE
- Les plateformes logistiques et industrielles
- Les zones de libre-échange (ZLE) telles la TANGER AUTOMOTIVE CITY et la ATLANTIC FREE ZONE de Kenitra
- La compétitivité des coûts, en particulier de la main-d'œuvre, comparée à l'Europe de l'Est,
- Une force ouvrière disposant d'un niveau de formation relativement bon et des compétences de base,

- Un cadre IDE favorable.

Dans le secteur automobile au Maroc, l'IDE a atteint 5 milliards MDH cumulés entre 2010 et 2012, y compris 3,2 milliards MDH en 2012 investis dans l'usine TANGER-MED RENAULT. L'IDE automobile est estimé à environ 40% de l'ensemble des investissements dans le secteur manufacturier au Maroc.

b. L'intégration de l'industrie automobile marocaine aux CVM

Cette industrie s'est intégrée à travers les deux canaux suivants qui ont démarré séparément mais continuent leur intégration progressive :

- i. Les composants automobiles.
- ii. L'assemblage automobile.

Historiquement, ces deux segments n'étaient pas reliés, car si l'industrie des composants servait le marché des pièces détachées, les opérations d'assemblage s'appuyaient, quant à elles, sur les éléments importés propres à un modèle «Complete knock down» (pièces détachées nécessaires à l'assemblage du modèle - CKD). Mais depuis 2012, la chaîne de valeur automobile locale (CVL) s'améliore grâce à l'intégration accrue de composants locaux dans le processus de construction de l'usine RENAULT.

i) Les composants automobiles

Les composants automobiles reposent sur les activités suivantes :

- Les câbles électriques
- La fabrication des sièges
- Les réservoirs d'essence
- Les travaux sidérurgiques et les châssis
- Les freins et les systèmes de freinage
- La transmission électrique
- La signalisation et l'optique
- Les airbags
- L'électronique AC
- Les pièces du moteur.

L'exportation des composants est évaluée à environ 90% de la production totale, avec une forte proportion en câblage électrique et sièges. Ces exportations sont dominées par les entreprises étrangères à haut degré de concentration (des 200 entreprises, 8 exportent 79% de la valeur totale). Bien que les nombreuses PME marocaines soient actives dans l'industrie, leur part d'exportations est relativement faible. Il en est de même de l'assemblage, où leur contribution est médiocre. En 2012, seules deux PME marocaines étaient qualifiées comme fournisseurs de l'usine RENAULT (TUAUTO pour les pots d'échappement et SOCAFIX pour les châssis). L'industrie des composants peut mieux s'intégrer dans les opérations d'assemblage pour peu qu'elle soit mise à niveau.

La technologie:

Selon les experts, les deux segments de l'industrie continuent de dépendre sur les faibles coûts de main-d'œuvre dans leurs activités de faible et moyenne technicité. Les technologies essentielles sont toujours dominées par les entreprises étrangères de sous-traitance au Maroc.

Les acteurs et la gouvernance des chaînes de valeur

Les acteurs industriels sont regroupés dans une association professionnelle dénommée AMICA, qui est un partenaire stratégique du gouvernement. Elle comprend environ cent membres, dont 30 repré-

sentent les principales industries du secteur. Dans l'ensemble, on dénombrait environ 200 entreprises opérant dans le secteur, en 2012, employant 75.000 personnes (source AMICA). Plusieurs importantes entreprises étrangères (DELPHI DENSO, INERGY, LEONI, TAKATA et autres) sont actives dans le secteur, leurs exportations étant dominées par les marchés français et espagnols).

Les défis et les moyens d'avancer

Les composants et accessoires automobiles sont confrontés aux trois défis majeurs suivants :

- Les activités d'exportation sont concentrées sur le câblage et les sièges, indiquant ainsi un manque de compétitivité dans les autres produits. La diversification représente un défi majeur. L'établissement de liens avec les activités d'assemblage peut attirer davantage d'investisseurs et améliorer la productivité
- L'intégration aux CVM s'appuie sur les faibles coûts, mais la moyenne technologie intrinsèque à l'assemblage place l'industrie dans une faible position compétitive ;
- L'intégration des activités des pièces et des composants dans les opérations d'assemblage est faible, ce qui peut compromettre les possibilités d'attirer les fournisseurs clés au Maroc,
- La mise à niveau de la chaîne des valeurs, l'accès aux technologies supérieures et le renforcement des capacités de la main d'œuvre.

ii) L'industrie de l'assemblage

L'industrie de l'assemblage a débuté en 1963 au Maroc. Elle était consacrée au marché local avec les séries CKD, réalisée par la société SOMACA qui assemblait les véhicules et les camions légers. SOMACA a été privatisée en faveur de RENAULT qui a orienté la production vers l'assemblage d'une marque **low cost**, DACIA (qui est à l'origine une marque roumaine). Les activités plus anciennes d'assemblage de SOMACA sont toujours en cours, avec un niveau de production annuels de 50.000-60.000 véhicules et camions légers.

Le projet RENAULT prévoit la production annuelle de 170.000 véhicules, avec possibilités d'extension jusqu'à 400.000 véhicules/an, les capacités étant actuellement en cours de renforcement pour atteindre 340.000 véhicules/an. En 2012, les exportations totalisaient 89.000 véhicules. Quant à l'usine de Tanger, elle a sorti sa 200.000^{ème} unité en avril 2014. Le projet repose principalement sur les exportations, compte tenu de la taille restrictive du marché marocain (environ 130.000 unités par an, toutes marques confondues) et du modèle commercial adopté par RENAULT. Le projet se base sur les séries CKD, avec une intégration progressive des fournisseurs locaux. En juillet 2014, RENAULT MOROCCO GM a évalué le niveau d'intégration des fournisseurs locaux à un volume de 40%, taux qui devrait atteindre 55% en 2016, selon le plan révélé par l'entreprise. En cas de succès, ce projet pilote de RENAULT pourrait induire de nouveaux investissements dans le secteur.

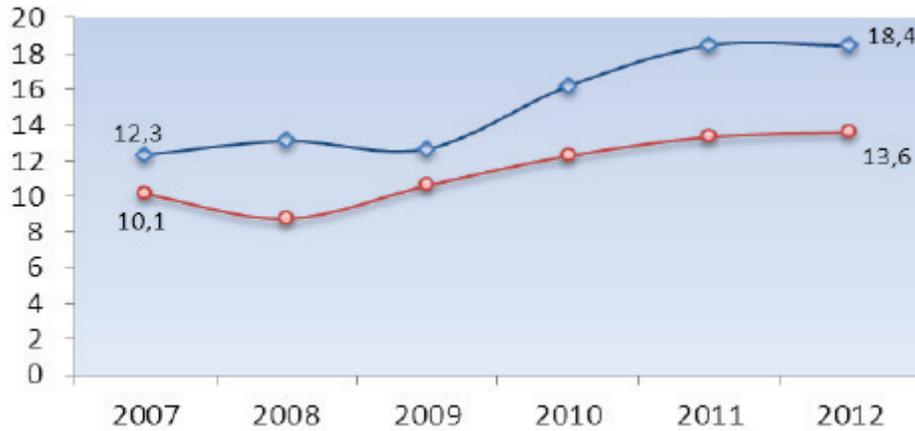
iii) L'industrie automobile en chiffres

Tableau 22 : Exportations marocaines de produits automobiles (millions MDH)

Segment	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Câblage	10 080	10 737	9 015	14 661	17 603	14 806
Véhicules	511	530	1 044	1 229	2 705	7 295
Sièges	1 077	1 252	915	1 189	1 652	1 303
Autres	1 070	1 139	150	1 318	1 448	1 760
Total	12 738	13 658	12 025	18 397	23 361	25 164

Source : Office des Changes

Figure 35 : Part des exportations automobiles sur l'ensemble des exportations marocaines (%)

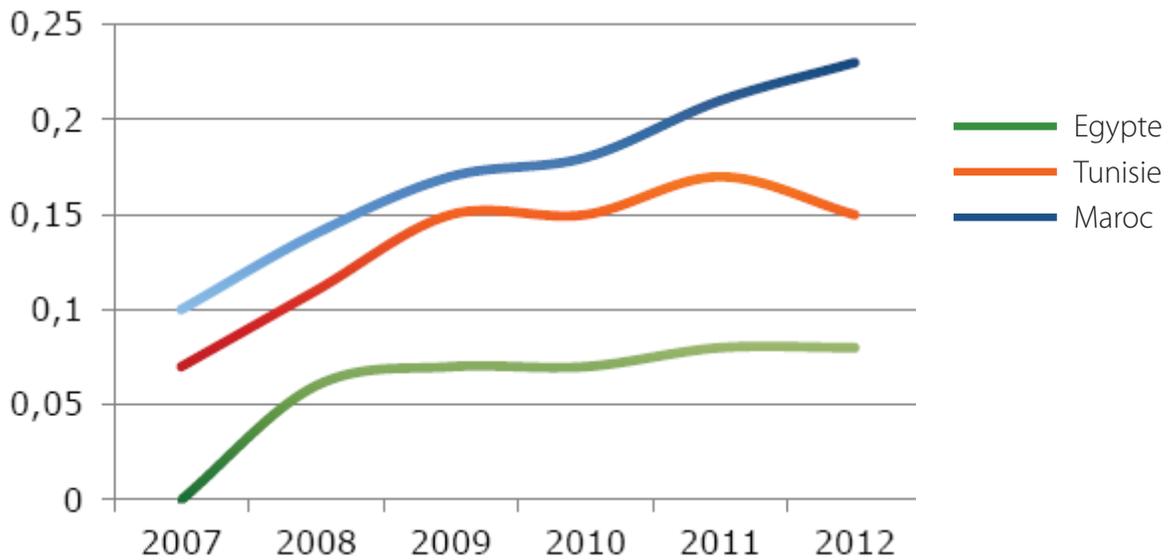


- Ligne bleu : Part des exportations y compris l'OCP (exportations de phosphates)
- Ligne rouge : Part sur l'ensemble des exportations

Source : Office des Changes

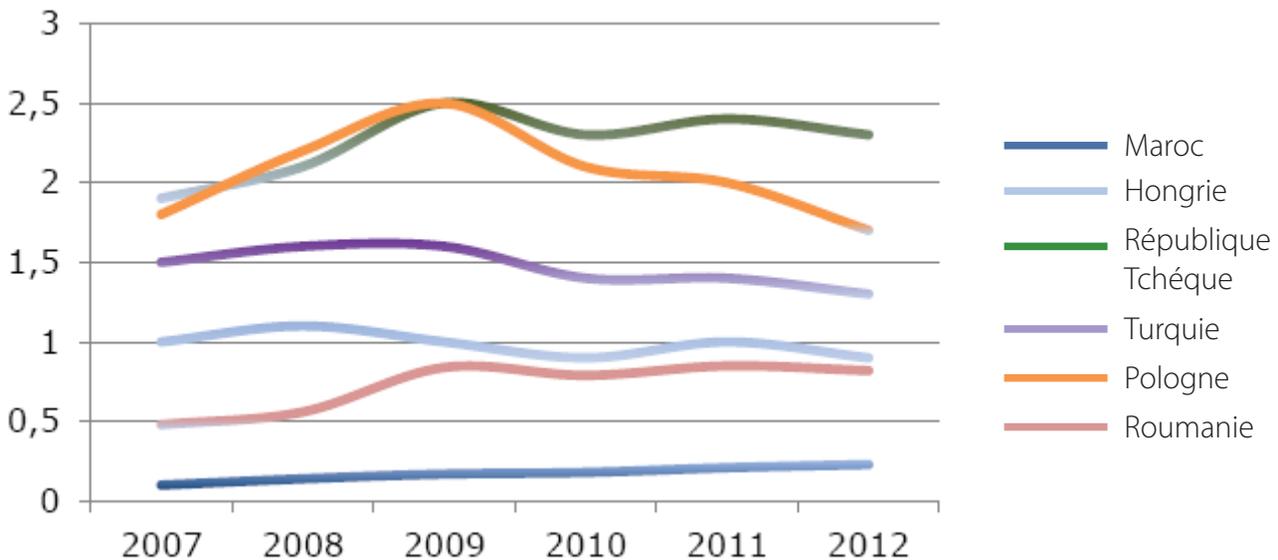
iv) Niveau de pénétration de l'industrie automobile marocaine dans les CVM

Figure 36 : Part du marché mondial (construction+ pièces et composants) (%) comparée aux pays de l'Afrique du Nord



Source : Office des Changes (de Trade Map)

Figure 37 : Part de marché mondiale comparée aux compétiteurs directs



Source : Office des Changes (de Trade Map)

c) Conclusion : Opportunités et défis

Au regard de l'expérience positive avec RENAULT, l'industrie automobile marocaine offre de nombreuses opportunités pour une plus grande intégration aux CVM. De nouvelles entreprises mondiales s'intéressent à la création d'unités d'assemblage, et cette tendance incite à retenir de nouveaux arrivants dans le domaine des composants et des pièces, confirmant ainsi la position du Maroc en tant que chef de file de l'industrie automobile en Afrique du Nord. Mais il est nécessaire d'actualiser cette industrie dans la chaîne des valeurs et générer des produits à plus grande valeur ajoutée, avec davantage d'investissements à caractère technologique. Dans leurs stratégies CVM, les leaders devront prévoir l'amélioration des hautes compétences dans le marché de l'emploi, la création de laboratoires, la R&D et l'innovation des produits/procédés. Et s'il est vrai que le Maroc s'érige comme un leader incontesté de l'industrie automobile en Afrique du Nord avec la meilleure intégration CVM, son industrie n'en a pas moins besoin d'être diversifiée. Il s'agit, en l'occurrence de diversifier les produits en se concentrant moins sur le câblage et les sièges, de diversifier les partenaires en attirant davantage d'entreprises mondiales, et de diversifier le marché en dépendant moins sur l'Espagne et la France.

A.3. La Tunisie

Dans sa stratégie industrielle, la Tunisie met l'accent sur les pièces détachées et les composants automobiles. Le pays présente de nombreuses similitudes avec le Maroc, à ceci près qu'aucune grande entreprise d'assemblage n'a encore investi en Tunisie. L'industrie de l'assemblage des voitures et des camions est limitée au marché local, avec 5000 camions, camions légers et bus, et sa part de marché est insignifiante (à l'exception des poids lourds). En 2012, l'industrie des composants et des pièces regroupait environ 230 entreprises (source API), dont 134 appartiennent à des sociétés étrangères (entièrement ou partiellement), la France étant la principale source d'investissement étranger, avec 44 entreprises parmi les 110. Quelque 60.000 personnes étaient employées dans le secteur de l'automobile en 2012. L'intégration de la Tunisie dans les CVM est contrôlée par les commandes faites par les principales marques par le biais des filiales françaises, italiennes ou intérieures : Valeo (France), Johnson Control, Lear Corporation, Pirelli, Mets Leoni (Allemagne), Yura Corp, Kromberg & Schubert, Draxel Maier, Robert Bosch, Yazaki, Era, Imtec (groupe Carghil), Zodiac, Faurecia. Les activités se concentrent dans l'assemblage des câblages, qui représentaient environ 70% de la main d'œuvre en 2009. D'autres activités portent sur les composants électriques, les accumulateurs, les parties plastiques, les dispositifs électroniques et d'éclairage, les pièces mécaniques et parties de moteur, les pièces en acier. Les ac-

tivités sont toujours tournées vers les produits à faible valeur ajoutée, la main d'œuvre à bas prix et les technologies d'assemblage faibles à moyennes. L'intégration aux CVM repose sur les sous-traitances provenant de centres européens, avec 90% de la production totale orientée vers l'exportation. Selon les données 2012 (Institut national des statistiques (INS)/Note sectorielle), les activités automobiles à l'exportation ont généré 2,7 milliards \$US, dont 44% allaient au câblage et 28% aux dispositifs électroniques. Les principaux marchés d'exportation sont la France, l'Allemagne et l'Italie, l'Europe absorbant plus de 90% des exportations. De petites quantités sont exportées vers l'Algérie et le Maroc.

Défis et opportunités :

L'industrie automobile tunisienne peut améliorer sa position dans les CVM pour peu qu'elle mette en place de nouvelles capacités, attire l'IDE, améliore sa compétitivité et renforce les compétences de sa main d'œuvre. Attirer les entreprises mondiales dans l'industrie et moderniser le secteur technologique sont les principaux défis auxquels elle est confrontée. La coopération avec le Maroc offre d'importantes opportunités.

A.4 L'Algérie

L'Algérie est encore à un stade précoce de l'industrie automobile. Les projets élaborés ou mis en œuvre pour rattraper l'industrie sont peu nombreux dans le pays, les principaux projets étant RENAULT Algérie, suivi par DAIMLER. RENAULT Algérie, basée à Oran, produit 75.000 unités/an. Le projet, basé sur le CKD et destiné à produire le modèle CLIO, est une entreprise mixte formée par la société étatique SNVI et RENAULT. DAIMLER, basée également sur le CKD, produit 6.000 unités/an de véhicules utilitaires 4x4, principalement pour l'armée algérienne. Il s'agit d'une entreprise mixte regroupant la SNVI, DAIMLER et un fonds d'investissement émirati. Ainsi, l'Algérie ne figure pas dans les CVM en position de fournisseur mais plutôt de consommateur (l'autre bout de la chaîne). Bien qu'il existe 200 fournisseurs potentiels pour l'industrie automobile, aucun n'est encore qualifié pour fournir des pièces ou des composants à RENAULT ou à DAIMLER. Les fournisseurs locaux doivent faire face à de nombreux défis, comme il ressort de la liste qui suit (basée sur les experts du secteur) :

- Très petite taille des entreprises privées aux pratiques commerciales sous-développées.
- Petite part dans le marché interne.
- Manque de certification comparée à la Tunisie et au Maroc
- Pas d'intégration aux CVM : pas d'exportations ni de partenariat avec les principaux acteurs internationaux
- A l'exception de quelques investissements turcs et tunisiens, peu d'IDE dans le secteur.

Les entreprises marocaines et tunisiennes ont ainsi l'occasion d'exploiter l'industrie algérienne, en vendant au marché local ou en tirant profit des avantages de l'Algérie dans les CVM. Etant donné que la réglementation algérienne exige que les entreprises étrangères établissent des sociétés communes avec les entreprises locales, ces dernières peuvent saisir cette occasion pour élaborer des projets conjoints avec les producteurs tunisiens et marocains.

L'Algérie constitue le deuxième marché africain en matière de voitures et de camions, avec une moyenne de 350.000 nouveaux véhicules importés chaque année, avec une pointe de 500.000 enregistrée en 2012. Une nouvelle réglementation est actuellement mise au point imposant aux importateurs d'avoir une activité industrielle associée à leurs activités de vente/après vente. Si cette réglementation est adoptée et appliquée, elle attirera obligatoirement davantage d'IDE dans le secteur.

A.5. Opportunités de création de chaînes de valeur régionales (CVR) dans le secteur automobile.

Un regard sur l'Algérie, le Maroc et la Tunisie permettra de constater les similitudes et différences suivantes :

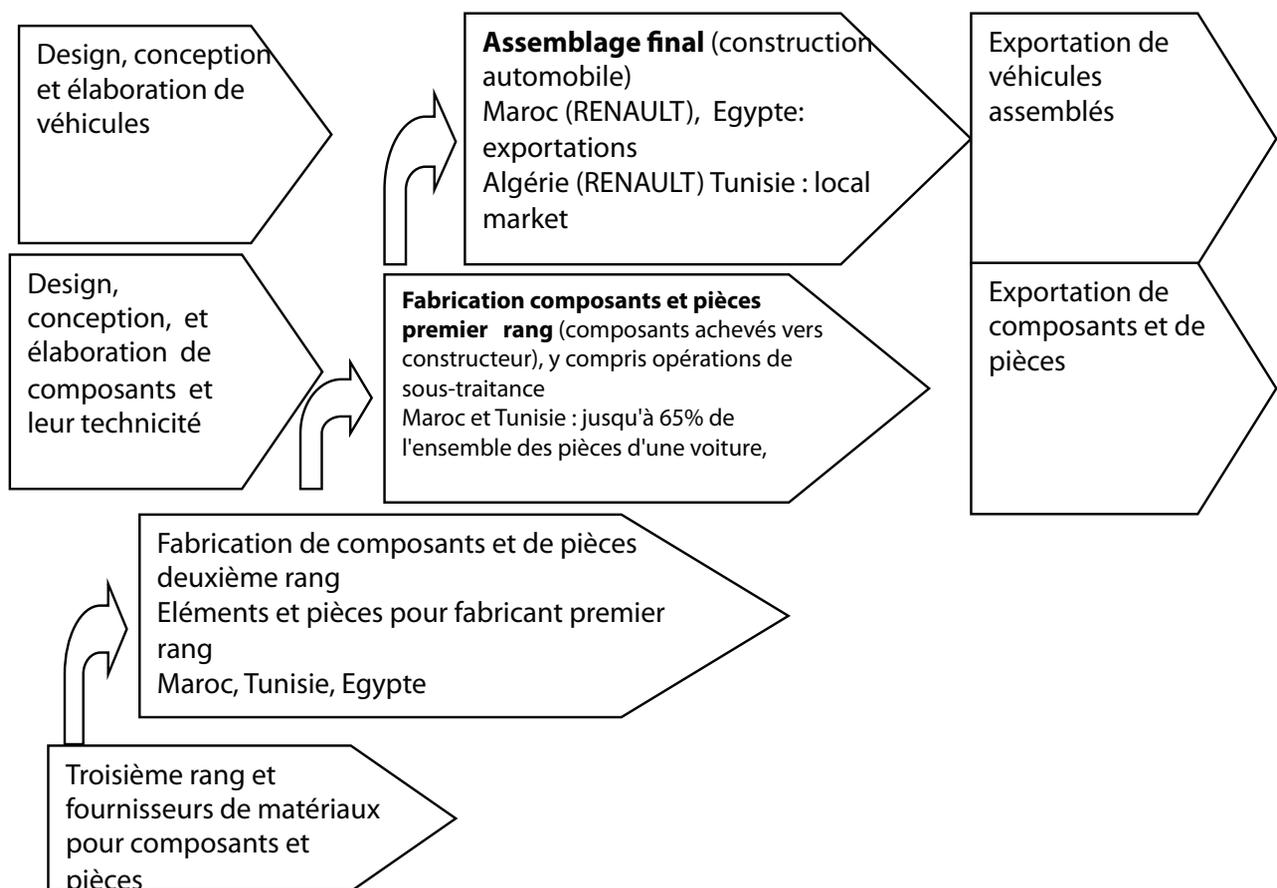
a) Similitudes entres la Tunisie et le Maroc

L'intégration dans la stratégie CVM automobile est la même pour la Tunisie et le Maroc :

- Fondée sur les faibles coûts de main d'œuvre.
- Technologies faibles à moyennes.
- Activités d'assemblage prédominées par une gamme similaire de produits.
- Chaîne de valeur locale axée sur l'IDE et de nombreux acteurs internationaux.
- La production principalement orientée vers l'exportation, en particulier vers l'Europe.
- Mise en place de plateformes industrielles intégrées avec de bons avantages pour l'IDE.
- Bonnes infrastructures logistiques (comparées à l'Algérie, la Libye et d'autres pays africains).

Ces similitudes laissent entrevoir une certaine concurrence dans l'industrie entre la Tunisie et le Maroc, bien que les deux pays partagent une même position lacunaire sur le plan des CVM et sont sous le puissant contrôle d'entreprises internationales. Aussi les deux pays doivent-ils améliorer leur position dans les CVM en introduisant davantage de facteurs technologiques dans leurs exportations. L'Algérie, par contre, se distingue de ces deux pays par le fait que son intégration dans les CVM se limite à sa position de marché plutôt que de lieu de production.

Figure 38 : Représentation synthétique de l'intégration de l'industrie automobile dans la chaîne de valeur



Cartographie de la chaîne de valeur relative à la fabrication des composants et pièces :

Segment de CV	Algérie	Egypte	Maroc	Tunisie	
Moteur et pièces					
Moteur	*	Pas de production			
Réservoir d'essence		x	x	x	
Carburateur	x	x	x	x	
Pistons	Pas de production				
Segments et autres éléments	x	x	x	x	
Câblage		x	x	x	Uniquement assemblage, faible valeur ajoutée
frame					
Pièces en acier		x	x		Valeur ajoutée limitée par de sidérurgie pour les plaques métalliques
Revêtement surfaces acier	Pas de production				
Plastique/composites pour châssis		x	x	x	
Système de freins	Pas de production				
Éléments de freins		x	x	x	
Extérieur					
Verres	x	x	x	x	
Optique		x	x	x	
Pneus		x			
Intérieur					
Sièges		x	x		Tissu importé
Tissus plastiques		x	x	x	
Systèmes de suspension	Pas de production				
Electronique		x	x	x	Assemblage, faible valeur ajoutée
Dispositifs de sécurité		x	x	x	Assemblage, faible valeur ajoutée
Dispositifs électriques et câblage	X **	x	x	x	Assemblage, faible valeur ajoutée

* L'industrie automobile de l'Algérie produit des moteurs pour les camions lourds, les tracteurs et les véhicules industriels, mais la production est très lente car elle redémarre après un long arrêt.

** Uniquement les accumulateurs pour l'Algérie et la Tunisie.

On constate de cette représentation schématique de la chaîne de valeur de l'industrie automobile que l'intégration d'une chaîne de valeur régionale peut s'effectuer de deux façons :

La première est l'intégration extensive, c'est-à-dire avoir davantage de chaînes de valeur régionales intégrées avec un plus grand nombre de composants produits dans la région. Dans ce cas de figure, une étude plus approfondie doit être réalisée par des associations professionnelles et de groupements pour déterminer «qui fait quoi».

La seconde est l'intégration intensive, c'est-à-dire que pour le même produit on doit explorer les moyens d'aller en amont pour fournir des produits de valeur supérieure, en se liant à des fournisseurs de deuxième et de troisième niveaux de la région pour proposant des ressources technologiques, des laboratoires de contrôle qualité et de R&D. dans le cas de l'Afrique du Nord, une mise à niveau est possible à l'intérieur de la sous-chaîne de valeur de l'industrie des composants, en s'intégrant non plus comme sous-traitant mais comme fabricant à part entière grâce à un processus de groupement des différents acteurs.

Mais il s'avère nécessaire, dans les deux cas, d'adopter les deux approches suivantes :

- D'établir d'abord des contacts et de sensibiliser sur les potentialités de la région, en particulier parmi les professionnels, à tirer profit des opportunités d'intégration régionale et de passer de la position de concurrent à celle de partenaire ;
- De développer ensuite dans la région l'attractivité de l'IDE en faveur de meilleures positions dans les CVM. Les grandes entreprises seront les premières à s'intéresser à l'instauration de groupements régionaux afin de réduire les coûts et améliorer la réactivité aux besoins du marché.

Les opportunités de construire les chaînes de valeur régionales

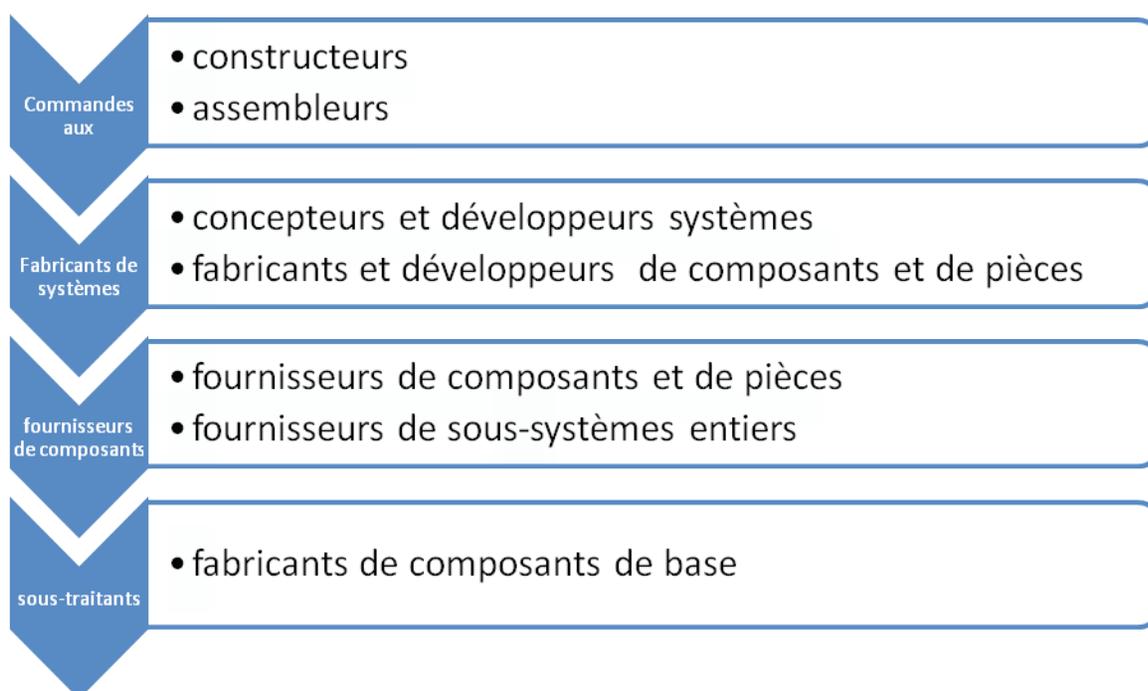
Les CVR sont prometteuses dans l'industrie automobile en raison de l'intérêt stratégique que les gouvernements et les principaux acteurs accordent à ce secteur, mais aussi de la croissance du marché régional. Leur réalisation exige ce qui suit :

- L'élaboration de politiques visant l'impulsion collective des CVM : la connaissance est ici la pierre angulaire, et nombreuses sont les possibilités de collaboration dans les domaines de la formation et du transfert du savoir,
- La création de chaînes de valeur efficace en investissant davantage dans les industries régionales (telles que l'assemblage des véhicules et les relations entre fournisseurs de premier et de deuxième niveaux). A cette fin, les actions suivantes sont à prévoir :
 - Etude sectorielle détaillée sur l'industrie automobile en vue d'identifier les possibilités de «niches» de partenariats concernant, par exemple, les accumulateurs, les pièces en verre et en plastique,
 - La volonté politique et le pouvoir de négociation avec les principaux acteurs internationaux.

B. L'AERONAUTIQUE ET L'AEROSPATIALE

B.1 INTRODUCTION GENERALE

Le secteur de l'aéronautique et de l'aérospatiale est en pleine expansion. Il est structuré autour d'une chaîne de valeur contrôlée par un petit nombre de fabricants d'avions, un nombre restreint de fabricants de systèmes et de moteurs, mais aussi un grand nombre de fabricants de composants et de pièces. Le marché de l'aéronautique continue à se développer, et les fabricants d'avions doivent faire face à la demande croissante des marchés émergents. Tout comme pour les autres secteurs, les effets de la mondialisation se sont traduits par une orientation vers une plus grande sous-traitance en faveur des pays émergents, engendrant ainsi un nouveau paysage industriel marquée par l'internationalisation accrue de l'industrie. Ce changement a débouché sur l'apparition de pôles d'activités CVM à faible coût, principalement dans les pays émergents ou en développement. Ces changements ont également mis en évidence de nouveaux acteurs tels que BOMBARDIER (Canada) et EMBRAER (Brésil) qui jouent un rôle grandissant dans l'industrie grâce à leur concentration sur de nouveaux créneaux.



Source : DEPF, MAROC

B.2. Le Maroc et la Tunisie dans la chaîne de valeur aéronautique

Les deux pays sont des fabricants de composants de base, mais leurs activités dans la chaîne de valeur supérieure sont limitées. Les opportunités sont axées sur ce qui suit :

- Proximité aux fabricants européens de composants,
- L'importance de la proximité pour les plateformes de réparation et de maintenance,
- Le besoin de plateforme à faible coût industriel pour l'assemblage des pièces (cas du projet BOMBARDIER au Maroc).

Au Maroc, l'intégration à la chaîne de valeur était menée par l'entreprise française SAFRAN, élément moteur des investissements étrangers. Le secteur est dominé par l'IDE, avec quelque 100 entreprises, dont 72% sont françaises travaillant pour les fournisseurs de composants et pièces d'AIRBUS ainsi que dans les activités de réparation et de maintenance. L'industrie est concentrée dans des groupements à NOUACEUR et CASABLANCA.

En Tunisie, le profit technologique est identique, avec une vision similaire, bien que les activités soient moins développées que le Maroc. Mais les prévisions sont bonnes, grâce à MGHIRA AEROPOLE, pour un développement considérable dans ce domaine.

Tableau 23 : Chiffres comparatifs pour les industries aéronautiques entre le Maroc et la Tunisie

	Effectifs 2012	Exportations 2011 (en Millions \$US)	Nombre d'entreprises opérant dans le secteur
Maroc	7500	300	100
Tunisie	7500	100	100

Le tableau ci-dessous souligne les positions respectives du Maroc et de la Tunisie dans la chaîne de valeur aéronautique mondiale, qui est semblable à celle de l'Egypte. Les parties en gris et soulignées indiquent la mise en œuvre d'une activité dans le pays ou la disponibilité de la technologie nécessaire à sa réalisation. Le potentiel d'amélioration définit les activités susceptibles d'être intégrées dans la chaîne de valeur, avec mention des conditions préalables. Il appert qu'il est possible de faire des élans

rapides permettant aux pays de l'Afrique du Nord d'améliorer leur position dans la chaîne de valeur aéronautique. Mais ils doivent, à cette fin :

- Promouvoir les connaissances et les compétences en matière de design, de modélisation et de prototypage par le biais de programmes académiques et d'instituts de formation
- Poursuivre en adoptant une politique attrayante de plateformes industrielles et spécialisées afin de retenir les investisseurs potentiels dans la chaîne de valeur supérieure des pièces, tels la mécatronique, l'assemblage des éléments structurels des avions et les opérations de révision.

Compte tenu du nombre limité d'entreprises majeures dans le segment de l'assemblage aéronautique et de la concentration de la technologie, il sera plus réaliste de procéder, en partenariat avec des entreprises chefs de file, à une mise à niveau intensive de la chaîne de valeur technologique, plutôt que d'étendre sa position en obtenant une part plus grande du marché avec la production actuelle. D'où la nécessité pour le Maroc et la Tunisie de renforcer leurs compétences et de modifier leur profil technologique.

Niveau chaîne de valeur	Activités et emplois	Potentiel de mise à niveau	Conditions de mise à niveau
Design et conception	<ol style="list-style-type: none"> Conception et ingénierie <ol style="list-style-type: none"> Design et architecture Modélisation 3D Modélisation 2D et édition de plan Prototypage Elaboration des logiciels Processus de certification Analyse de données et production de la documentation technique et des bases de données 	Mise à niveau pour R&D et activités de conception en attirant les concepteurs et les architectes	Développer les compétences Par l'apprentissage et la formation
Fabrication de pièce	<ol style="list-style-type: none"> Pièces métalliques <ol style="list-style-type: none"> Coulage et moulage aluminium et titane/nickel Transformation métallique par procédé mécanique ou chimique Revêtement surfaces Mécatronique Câblage et composants électriques <ol style="list-style-type: none"> Câbles Assemblage des pièces électriques Fabrication des connecteurs Équipements auxiliaires et assemblage des pièces <ol style="list-style-type: none"> Pièces en acier, titane et aluminium Equipements d'essai et fabrication d'outils Équipement cabine et ameublement (sièges, toilettes, portes, etc.) Systèmes hydrauliques Fabrication de matériaux composites <ol style="list-style-type: none"> Préparation des matériaux Moulage Formage et finissage Assemblage de structure (niveau n-1) <ol style="list-style-type: none"> Assemblage des pièces composite Assemblage des pièces métalliques Assemblage du moteur et des équipements techniques 	L'intégration à la mécatronique Attraction de l'IDE Attraction de l'IDE	Compétences locales
Assemblage d'avions	<ol style="list-style-type: none"> Assemblage final de l'avion 		

Niveau chaîne de valeur	Activités et emplois	Potentiel de mise à niveau	Conditions de mise à niveau
Marketing et leasing	9. Marketing et leasing		
Maintenance et révision	10. Maintenance du moteur 11. Réparation du moteur et des composants 12. Révision a. Services de mise à niveau b. Opérations de démontage	Attraction de l'IDE	Plateformes attractives industrielles et logistiques

Source : Adaptée d'une étude JICA sur le développement du secteur privé au Maroc.

C. L'industrie du gaz et du pétrole dans la chaîne de valeur régionale

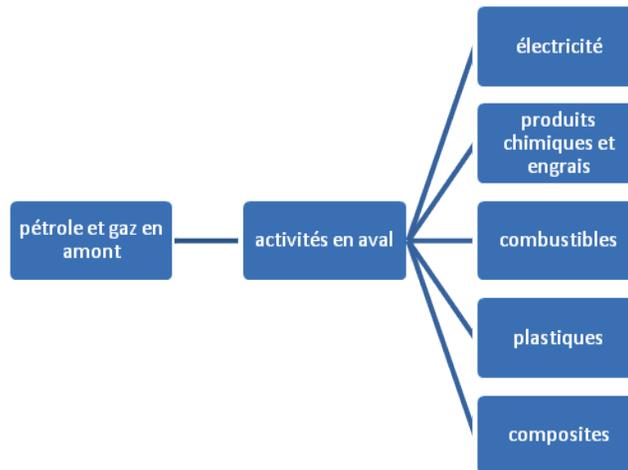
Les chaînes de valeur régionales axées sur le développement du gaz et du pétrole pourraient s'avérer les facteurs clés de la compétitivité dans la région de l'Afrique du Nord. Sur les marchés mondiaux de gaz et du pétrole, l'Algérie, l'Égypte et la Libye se situent parmi les principaux acteurs, avec d'importantes réserves et capacités de production. La Mauritanie possède des réserves, mais sa production est limitée. La Tunisie et le Maroc sont des importateurs nets, avec des réserves limitées en gaz et pétrole conventionnels. Tous les pays de l'Afrique du Nord sont supposés avoir d'importantes réserves non-conventionnelles (schiste bitumineux et gaz de schiste), sous réserve que les recherches sur le terrain le confirment. Les principales exportations se composent de pétrole brut et de gaz et vont vers l'Europe, qui est le principal marché.

La région a la possibilité de développer la compétitivité en amont des chaînes de valeur régionales, par la transformation du pétrole et du gaz, et de relier les ressources naturelles aux chaînes de valeurs déjà établies, comme il est énoncé ci-après :

- Production de l'électricité pour exportation vers les pays de l'Europe et du Machreq (Asie), en relation avec le projet de marché énergétique euro-méditerranéen intégré (MED EMIP),
- Production des plastiques et des composites (y compris les pièces plastiques et composites pour les industries automobile et aéronautique),
- Production des fibres et tissus synthétiques pour l'industrie du textile,
- Production des produits chimiques et des engrais à partir du gaz et des phosphates.

La concrétisation de ces opportunités requiert cependant certaines initiatives politiques intégrées, telles que :

- Un marché intégré de l'électricité avec un changement dans les réglementations,
- L'investissement dans les réseaux régionaux d'électricité et de gaz



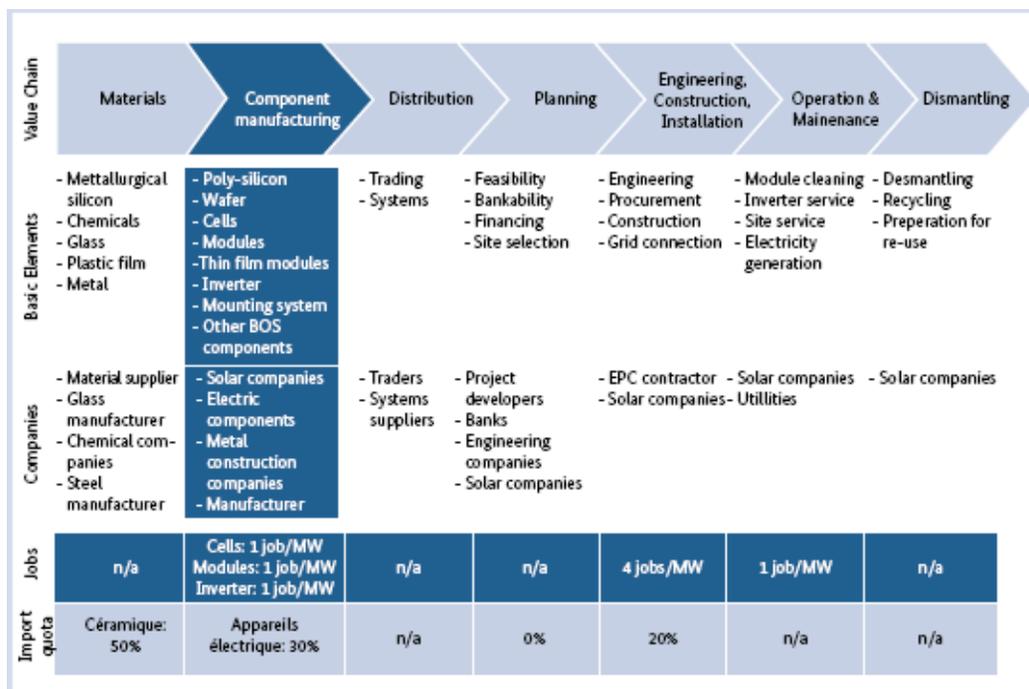
Chaîne de valeur de l'industrie du pétrole et du gaz (hors distribution du brut)

D. L'énergie renouvelable

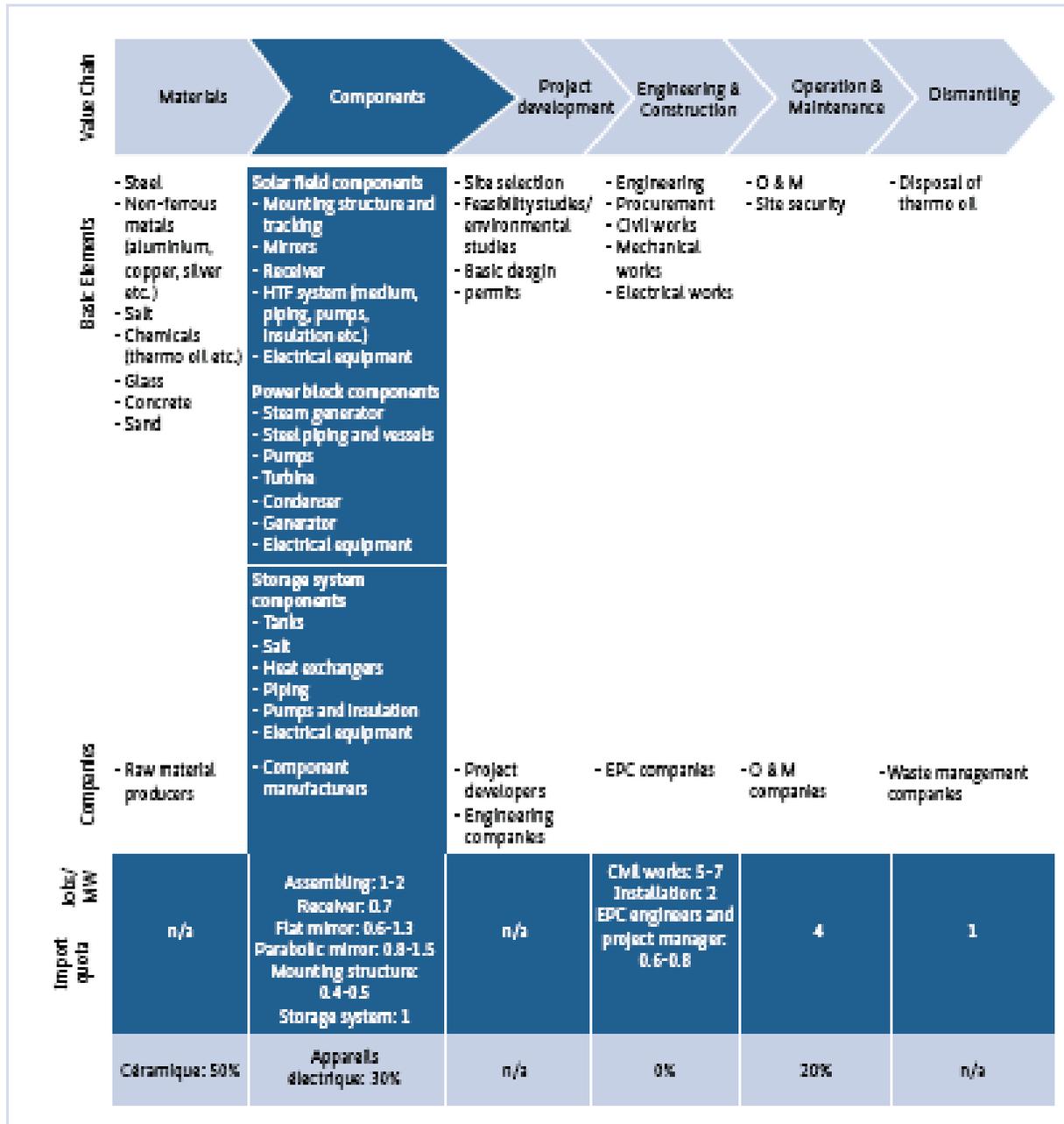
Les pays de l'Afrique du Nord possèdent d'énormes potentialités en matière d'énergie renouvelable. Ils s'inscrivent, par ailleurs, dans un plan stratégique mondial d'approvisionnement de l'Europe en énergie propre, qui prévoit d'utiliser au moins 20% d'énergie propre à l'horizon 2030. Les projets du Plan solaire méditerranéen pour l'Afrique du Nord, établis par l'Union pour la Méditerranée, prévoient une capacité cumulée d'exportation vers l'Europe de l'ordre de 22.000 MW d'ici à 2030. Pour la région, il s'agit d'une opportunité de grande ampleur, mais aucun pays ne pourra, à lui tout seul, développer cette industrie. Des chaînes de valeur régionales peuvent éventuellement être instituées dans les trois produits/technologies suivants. Des études et recherches supplémentaires sont nécessaires pour identifier le potentiel véritable de l'intégration régionale, ainsi que les activités susceptibles de tirer un réel profit de cette valeur dans la région.

(Les plans des chaînes de valeur proviennent de « L'analyse des chaînes de valeur des technologies relatives à l'énergie solaire en Tunisie » GIZ-ANME ; 2013.)

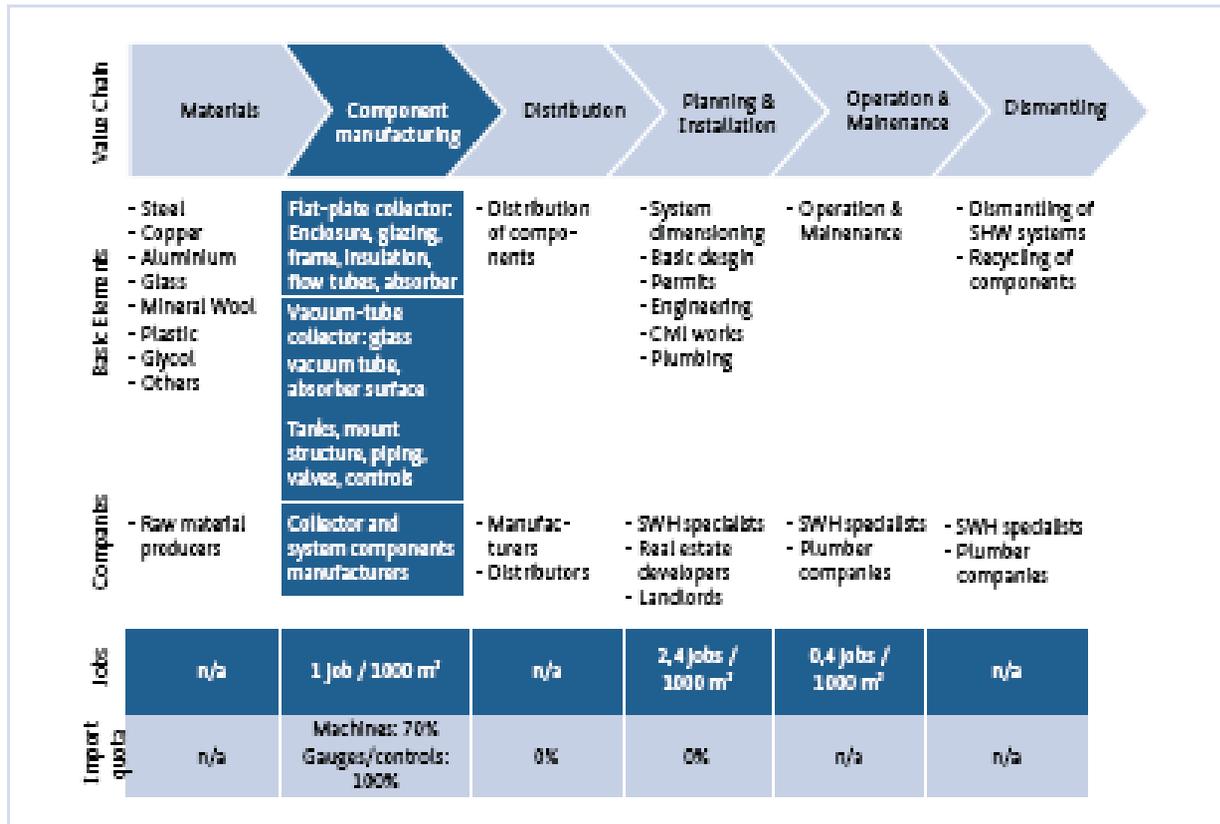
a) Chaîne de valeur de base de l'industrie photovoltaïque figure 39



b) Chaîne de valeur de base d'une tour de concentration solaire (CSP) (figure 40)



c) Chaîne de valeur d'un chauffe-eau solaire de base (figure 41)



E. La chaîne de valeur du fer et de l'acier

Le secteur du fer et de l'acier est à la base de tout développement industriel, et le commerce interrégional et le développement conjoint en termes de produits sidérurgiques seront de nature à impulser l'intégration dans la chaîne de valeur régionale.

Des analyses plus détaillées sont nécessaires pour déterminer les possibilités d'intégration dans la chaîne de valeur.

a) Position des différents pays dans la chaîne de valeur

Niveau 1 : Réserves de minerai de fer et l'extraction minière:

La Mauritanie et l'Algérie ont des réserves considérables de minerai de fer, ainsi que le Maroc et l'Égypte, mais à un moindre degré. Mais seule la Mauritanie est intégrée aux chaînes de valeur mondiale à ce niveau.

Niveau 2: Les fonderies et les fourneaux électriques sidérurgiques

La capacité des fonderies algériennes actuelle est de deux millions de tonnes et projette d'accroître sa production jusqu'à 2,5 millions de tonnes grâce à un investissement du Qatar. Le Maroc possède une capacité d'environ 2,5 millions de tonnes.

Niveau 3: Aciéries et transformation

Les principales capacités de la région se concentrent sur les produits longs de construction. Aucun pays ne produit des tôles en acier pour l'industrie automobile. Les exportateurs dans ce domaine sont l'Égypte, le Maroc et la Tunisie. Quant à l'Algérie, sa production est orientée vers le marché intérieur.

b) Moyen d'impulser le développement du fer et de l'acier dans la chaîne de valeur régionale

Une condition clé du processus d'intégration passe par la transformation accrue du minerai de fer par la Mauritanie, grâce à la disponibilité du gaz algérien, libyen et égyptien, permettant ainsi d'établir dans la région une forte industrie sidérurgique. Outre les produits longs destinés à la construction, l'industrie peut fournir à l'industrie automobile (entre autre) des tôles en acier. ARCELOR MITTAL, qui est au sommet dans la chaîne de valeur mondiale, est déjà établi en Algérie et au Maroc. La voie est donc ouverte pour une approche intégrée à la mise en place d'une chaîne de valeur sidérurgique régionale.

Bibliographie:

• Références mondiales

- Banque africaine de développement (BAD); Rapport annuel 2013.
- "Libérer le potentiel de l'Afrique du Nord grâce à l'intégration régionale"; Rapport, BAD; 2012
- BACKER KD et MIRONDOT S; "*Mapping global value chains*". Communication sur la politique commerciale de l'OCDE N 159; Publications de l'OCDE.
- « Progresser le long de la chaîne de valeur : Rester compétitif dans l'économie mondiale. Principales conclusions » ; OCDE ; 2007.
- « Chaînes de valeur mondiales : Défis, opportunités et implications politiques »; OCDE/OMC/ GROUPE BANQUE MONDIALE. Rapport à soumettre à la réunion des Ministres du commerce du G20. Sydney, Australie, juillet 2014.
- "Perspectives économiques africaines 2014"; Edition régionale Nord-africaine; BAD/OCDE/ PNUD.
- "Aide pour le commerce : Chaînes de valeur dans l'agroalimentaire"; OMC/OCDE 2013
- "Aide pour le commerce : Chaînes de valeur dans le textile et du vêtement"; OMC/OCDE/IDE/ JETRO 2013.
- "Rapport sur l'investissement dans le monde WIR 2013 : Les chaînes de valeur mondiale : L'investissement et le commerce au service du développement " ; CNUCED
- « Rapport économique sur l'Afrique 2013 : Tirer le plus grand profit des produits de base africains » ; CEA/UA

• Références régionales

- « Etude sectorielle relative aux possibilités d'intégration économique dans le secteur cuir et chaussures des pays membres de l'accord d'Agadir » ; Unité technique de l'accord d'Agadir, septembre 2009.

• Références par pays

• Algérie :

- "La politique industrielle : 123 préconisations-action » ; Ministère du Développement Industriel et de la Promotion de l'Investissement ; Juin 2013.
- « Pacte économique et social pour la croissance » ; 2014

• Tunisie :

- « Tunisie un pays, une dynamique, un avenir »; Note sectorielle pour la conférence internationale INVESTIR en Tunisie, 08 septembre 2014.
- « Tunisie, un pays, une vision, un avenir » ; Note stratégique pour la conférence internationale Investir en Tunisie ; 08 septembre 2014.
- « Tunisie, la révolution inachevée ; revue des politiques de développement ». Groupe de la Banque mondiale, mai 2014.
- « Positionnement compétitif de l'économie tunisienne 2014 ». Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives ITCEQ.
- «L'intégration de la Tunisie, caractéristiques des échanges extérieurs ».2012.

- « Monographie : les industries manufacturières en Tunisie. 2010 ». Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation APII
- « Monographie : la branche des composants automobiles en Tunisie 2010 ». Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation API.
- « Analyse de la chaîne de valeur des technologies relatives à l'énergie solaire en Tunisie ». GIZ-ANME. 2013.
- **Maroc :**
 - « Le secteur aéronautique Marocain face aux nouvelles mutations mondiales » ; Ministère de l'Economie et des Finances DEPS/SIAS ; septembre 2012.
 - « Performances et compétitivité des exportations des filières phares du secteur agroalimentaire marocain » ; Ministère de l'Economie et des Finances DEPF ; juillet 2014.
 - « Rapport annuel du commerce extérieur du Maroc » ; 2013, Office des Changes
 - « Compétitivité des exportations marocaines, quel bilan ? » ; Mai 2013, Ministère de l'Economie et des Finances (MEF/DEPF).
 - « Dynamique des exportations Marocaines, marges extensives et intensives » ; Aout 2014 ; MEF/DEPF
 - « L'industrie automobile au Maroc : performances à 'export » ; 2013 ; Office des Changes, DSES.
 - « Etude pour le développement du secteur Privé au Royaume du Maroc » ; 2014 ; MCINET/ JICA
 - PACTE EMERGENCE MAROC
- **Egypte :**
 - *Egypt's Industrial Development Strategy Industry: The Engine of Growth*, Ministère du commerce et de l'industrie, 2012.
 - *A Sustainable Competitiveness Strategy for Egypt*, (Conseil national de la compétitivité, 2012)
 - Différents rapports sectoriels, Centre de la modernisation industrielle, le Caire.
 - *Automotive Sector Development Strategy*, Centre de la modernisation industrielle, 2005.
 - *Industrial policy in Egypt 2004–2011*, Markus Loewe, Institut allemande pour la politique de développement, 2013.