

La mer Méditerranée et la pandémie de COVID-19 : un tournant pour la mondialisation ?

Logistique et chaînes de valeur mondiales

Giorgia Giovannetti¹ et Arianna Vivoli²

Dans cette courte note, nous étudions le rôle des réseaux de production internationaux pendant la pandémie de COVID-19. Un débat s'est récemment ouvert sur l'avenir des chaînes de valeur mondiales (CVM), pour savoir si la mondialisation excessive de la production avait servi de chaîne de transmission ou de filet de sécurité, et si cette crise conduirait à un processus de *démondialisation* ou de *slowbalization* (Antras, 2020), avec des entreprises qui relocalisent leur production ou du moins qui délocalisent leur production mais dans un pays proche (nearshoring). Nous soutenons que la relocalisation n'est pas la bonne solution, alors que le nearshoring pourrait être une opportunité pour le bassin méditerranéen.

Il est difficile de prévoir ce qui va se passer, car nous ne sommes pas sortis de la crise et nous sommes même au milieu d'une deuxième vague (pour l'instant moins dramatique pour les pays de la rive sud de la Méditerranée), mais ce qui est sûr, c'est que la pandémie, qui a conduit le FMI (avril 2020) à prévoir une croissance mondiale sans précédent de -3,0 %, puis à aggraver ses prévisions à -4,9 % en 2020 dans la mise à jour des Perspectives de l'économie mondiale (octobre 2020), peut chambouler le processus de production international.

Le rapport de la CNUCED (2020) met en évidence quatre trajectoires possibles (qui ne s'excluent pas mutuellement) que le processus de production international pourrait connaître dans les prochaines années : la relocalisation, la diversification, la réplique et la régionalisation. La dernière de ces possibilités, la régionalisation, implique la restructuration des opérations de production par les multinationales à proximité. Ce processus permettrait de créer des opportunités et des partenariats clés entre les pays méditerranéens, car il pourrait être avantageux pour tous de renforcer les liens entre les pays des rives sud et nord de la Méditerranée. Il est donc crucial d'identifier les avantages comparatifs des pays de la rive sud, de les comparer à ceux d'autres pays en développement et émergents, de vérifier les complémentarités avec la spécialisation de la rive nord et d'évaluer, pour les entreprises des différents pays, les avantages et les inconvénients d'un éventuel changement de fournisseur ou d'acheteur. Ces avantages et inconvénients pourraient être très hétérogènes pour différents secteurs, en fonction de la complexité et de la spécificité des intrants intermédiaires achetés ou vendus (un composant d'un avion est peut-être plus difficile à remplacer qu'un composant d'une chemise).

Il est certain que le « raccourcissement » des CVM, dont il est largement question dans la littérature récente, peut présenter plusieurs avantages, comme la réduction des coûts opérationnels, le renforcement de la

¹ Vice-présidente pour les relations internationales et professeur titulaire d'économie, université de Florence ; chef d'équipe et professeur à temps partiel, Institut universitaire européen

² Doctorante, université de Florence

connectivité et la résilience de la région face aux chocs et aux crises. Il pourrait également contribuer à réduire les émissions et, par conséquent, répondre à l'une des critiques formulées à l'encontre des CVM, à savoir qu'elles sont peu respectueuses de l'environnement. D'un autre côté, cependant, le nearshoring peut accroître l'exposition aux risques locaux et particuliers et réduire les avantages découlant de la diversification des fournisseurs et des acheteurs des CVM. Il n'existe certainement pas qu'une seule réponse à cette question.

Le contexte méditerranéen

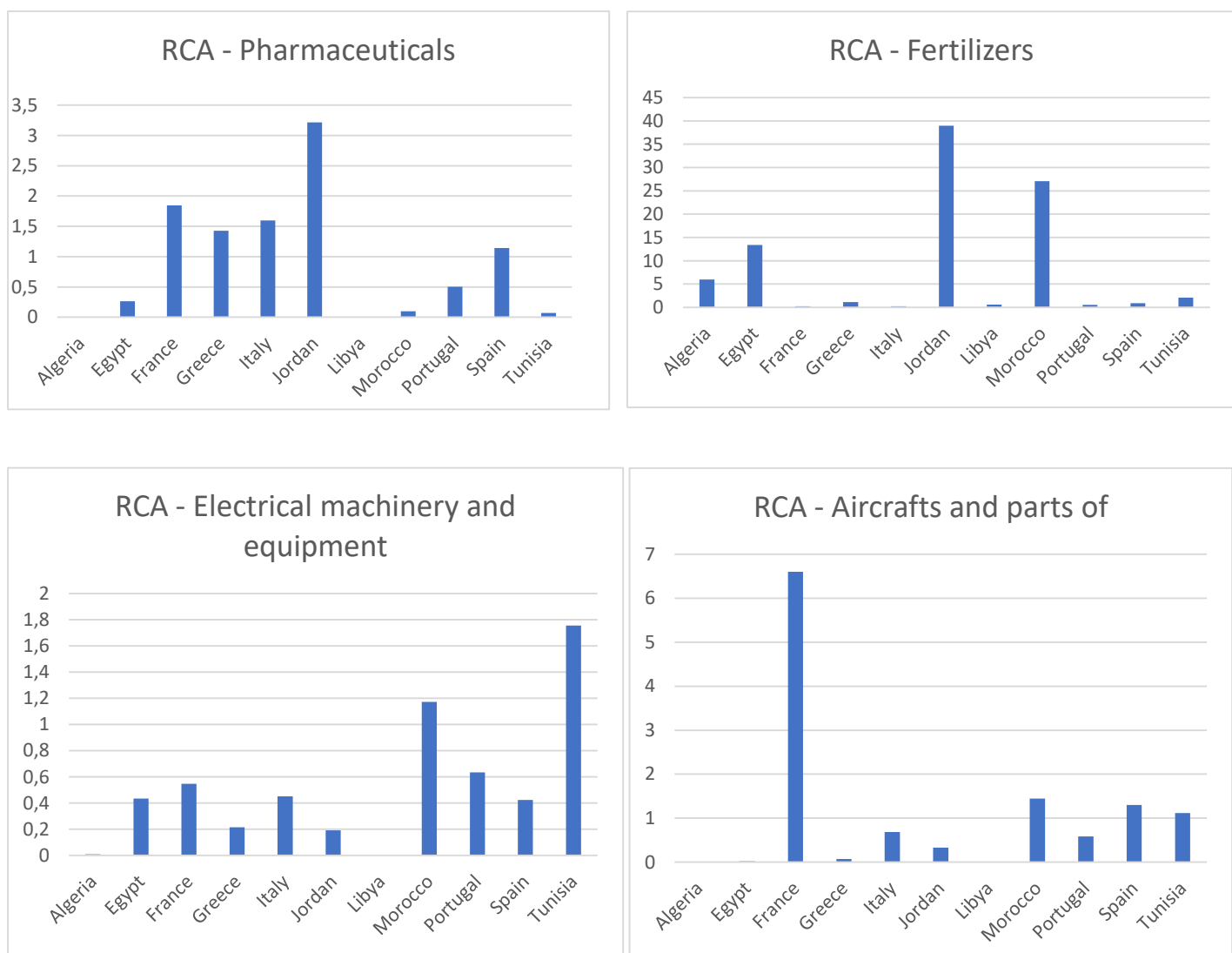
En 2020, les pays de la rive sud de la Méditerranée ont été durement touchés par un double choc, la COVID-19 et l'effondrement concomitant des prix du pétrole, qui a entraîné un recul de 5,2 % de la production de la région en 2020 (Arezki et al., 2020). En ce qui concerne le commerce, la CNUCED a estimé que, rien qu'en avril, les échanges commerciaux ont diminué de 40 % dans la région. En outre, les restrictions en matière de mobilité et de transport ont fortement affecté la logistique, les transports et les services, notamment le tourisme, qui est particulièrement important pour plusieurs pays de la région. L'OMT (2020b) montre que les arrivées de touristes internationaux ont chuté de 57 % au cours des premiers mois de 2020, avec des pics de plus de 90 % entre avril et juillet et une chute spectaculaire du taux d'occupation des hôtels. Le trafic aérien a diminué de près de 100 % en juin et juillet (voir également OMT, 2020a). En outre, la pandémie a un effet disproportionné sur les secteurs les plus vulnérables de la population, à savoir les travailleurs informels et les chômeurs, le nombre de pauvres devant passer de 178 millions à près de 200 millions (Arezki, 2020), notamment car une grande partie des travailleurs informels est liée d'une manière ou d'une autre au secteur tertiaire et notamment au tourisme (restaurants, vendeurs ambulants, magasins de détail, etc.).

Évaluons l'intégration de la région dans les réseaux de production avant l'épidémie de COVID-19. Malgré les accords commerciaux existants, notamment avec l'UE, le niveau d'intégration dans les CMV des pays du sud de la Méditerranée était modeste, nettement inférieur à l'intégration au sein des pays de l'UE (Riera et Paetzold, 2020) et, à l'exception de quelques cas, concentré en amont (Ayadi et al., à paraître ; Del Prete et al., 2017). En outre, les secteurs concernés étaient limités (l'aéronautique, l'automobile, le textile, les agrumes étant les principaux). Les CVM des secteurs de l'habillement et de l'automobile sont abordés dans un article récent de Bernhardt (2020), qui évalue, 20 ans après, les conséquences pour l'Égypte, le Maroc et la Tunisie de la conclusion des accords d'association (AA) avec l'UE, qui ont libéralisé le commerce. Alors que les trois pays semblent avoir amélioré leur production dans la CVM de l'automobile, dans la CVM de l'habillement, l'Égypte et le Maroc ont subi un déclassement économique, tandis que la Tunisie se situe entre les deux, avec des valeurs unitaires d'exportation en hausse mais une part de marché en baisse (surtout après la fin de l'accord multifibres)³. Sortir des CVM du textile et de l'habillement peu qualifiées n'est pas forcément une mauvaise chose, d'autant plus que la demande de ce secteur est en baisse dans le monde entier et que les pays ont des avantages comparatifs exploitables dans des CVM de plus haute technologie.

³ En outre, même si le secteur automobile a fait des progrès incroyables pour les trois pays, aucun d'entre eux n'est devenu un acteur clé dans la CVM liée à l'UE, qui a vu au contraire des pays comme la République tchèque, la Pologne, la Hongrie et la Slovaquie gagner en importance (Bernhardt, 2020).

En utilisant la base de données BACI-CEPII, nous calculons les avantages comparatifs révélés (ACR) pour les produits à 2 chiffres (selon la nomenclature internationale du Système harmonisé 92) dans certains pays des rives nord et sud de la Méditerranée⁴.

Figure 1 - Avantages comparatifs révélés dans certains pays des deux rives de la Méditerranée



Source : Élaboration des autrices sur la base des données BACI-CEPII

⁴ Les ACR sont calculés à l'aide de l'indicateur de Balassa, qui examine la part des exportations du produit k du pays i par rapport à la part des exportations mondiales du produit k et qui peut aller de 0 à $+\infty$. On dit qu'un pays i a un avantage comparatif révélé si l'indice de Balassa est supérieur à 1.

Comme on peut le voir sur les graphiques de la figure 1, certains pays de la rive sud présentent un avantage comparatif dans certains produits à fort contenu technologique. Par exemple, la Jordanie a un avantage comparatif dans le secteur pharmaceutique, la Jordanie et le Maroc dans les engrais, la Tunisie et le Maroc dans les machines et équipements électriques, et le Maroc et la Tunisie dans la production d'avions et de leurs composants. Ce dernier secteur est d'autant plus important que, sur la rive nord, la France a un fort avantage comparatif et que plusieurs multinationales ont délocalisé leur production au Maroc et en Tunisie. Ces statistiques descriptives semblent suggérer qu'il existe des secteurs qui pourraient s'avérer intéressants pour d'éventuelles relocalisations, pouvant intégrer davantage les pays de la rive sud de la Méditerranée dans des chaînes de valeur régionales ou mondiales avec les pays européens, un argument également avancé par Javorcik (2020), et Ayadi et al., (2020). Plus important encore, ce sont des secteurs qui pourraient débloquer et pousser les pays arabes à quitter les segments à faible valeur des CVM, ce qui permettrait d'atteindre des résultats sociaux plus larges, tels que la réduction de la pauvreté ou l'inclusion sociale⁵.

Un exemple intéressant est celui de l'industrie aérospatiale en Tunisie et au Maroc. Selon Zaki (2019), la Tunisie compte 81 multinationales (par exemple, le groupe Latécoère, Sabena Technics, Zodiac Aerospace) qui emploient plus de 17 000 personnes et sont spécialisées dans des activités à forte valeur ajoutée, allant de l'ingénierie logicielle/matérielle à la production de systèmes de bord. Près de 70 % de la production totale est exportée vers l'UE. Pour exploiter les avantages de la zone franche de Tanger, de nombreuses multinationales de l'aéronautique et de l'aérospatiale ont également transféré leur production au Maroc (par exemple, Safran, Airbus/Stelia, Boeing, Bombardier Aerospace, Eaton, UTC et Thales, voir Del Prete et al., 2017). En 2019, le Maroc comptait plus de 140 entreprises opérant dans l'aéronautique et l'aérospatiale, employant près de 20 000 personnes avec un taux d'intégration locale de 38 %⁶. Le Maroc exporte des composants aéronautiques vers l'Europe, principalement vers la France et un dicton populaire dit qu'il n'y a pas un seul avion au monde qui vole sans au moins un composant fabriqué au Maroc.

Pour évaluer les conséquences de la pandémie et la probabilité de renforcer les chaînes de valeur régionales, il est également important d'examiner les partenaires commerciaux réels. Certains pays de la rive sud commercent déjà davantage, notamment pour les produits intermédiaires, avec les pays de l'UE qu'avec les autres pays de la région, tandis que d'autres semblent être plus intégrés entre eux qu'avec l'Europe. Ce mélange différent a un impact sur la demande de biens spécifiques et sur la transmission des chocs. Par exemple, à partir de la World Integrated Trade Solution (WITS) de la Banque mondiale, nous voyons que les principaux partenaires exportateurs de l'Algérie en 2017 étaient l'Italie (16,3 % du total des exportations du

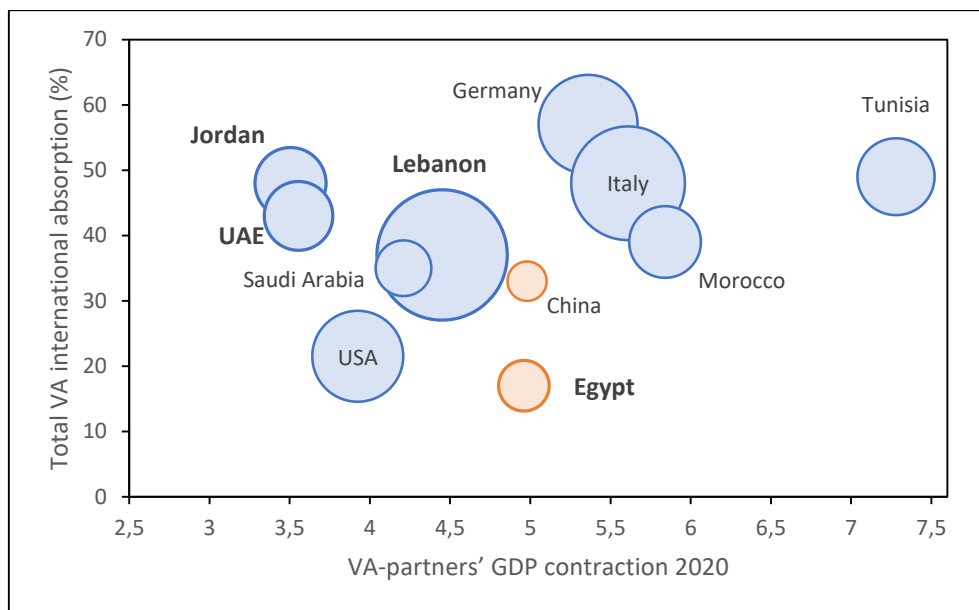
⁵ Atteindre les segments à plus forte valeur ajoutée des CVM (où les entreprises formelles sont généralement plus présentes) serait essentiel pour la région, compte tenu également de la nature dualiste de son marché du travail (divisé entre le formel et l'informel). Cela aiderait les travailleurs informels déjà vulnérables (et plus touchés par la COVID-19), sans sécurité de l'emploi ni protection sociale, à se remettre de l'augmentation prévue de 3,7/6,0 % de l'incidence de la pauvreté due à l'épidémie (Arezki et al., 2020).

⁶ Voir également <https://www.tradecommissioner.gc.ca/morocco-maroc/market-reports-etudes-de-marches/0005073.aspx?lang=eng>.

pays), la France (12,59 %) et l'Espagne (11,66 %) ; les partenaires du Maroc (2018) étaient l'Espagne (23,68 %) et la France (22,90 %) et ceux de la Tunisie (2017) étaient la France (30,58 %), l'Italie (16,47 %) et l'Allemagne (11,59 %).

Considérons maintenant les dix principaux partenaires commerciaux de chaque pays et calculons le recul de leur PIB en 2020 (dû à la pandémie de COVID-19) pour évaluer si le fait d'avoir des partenaires commerciaux différents peut pénaliser la performance commerciale de certains pays par rapport à d'autres. Nous considérons également l'absorption totale de la valeur ajoutée (à la fois nationale et étrangère) comme une mesure de l'exposition des pays aux risques. Nous présentons nos calculs dans la figure 2. D'une part, des parts plus élevées de la valeur ajoutée originaire et/ou absorbée à l'étranger (sur l'axe vertical), impliquent une plus grande exposition aux chocs étrangers, étant donné la taille des chocs des partenaires. D'autre part, des chocs plus importants pour les partenaires commerciaux (sur l'axe horizontal) peuvent affecter le pays plus sévèrement, étant donné l'importance des liens de valeur ajoutée.

Figure 2 - Chocs économiques dus au recul du PIB des partenaires de certains pays



Remarque : la taille des bulles indique l'évolution du PIB propre. La couleur des bulles indique le signe de l'évolution du PIB : le rouge indique une croissance du PIB, le bleu un recul du PIB. Sur l'axe horizontal est représentée l'évolution moyenne du PIB des partenaires pour l'origine et la destination. Sur l'axe vertical est représentée la somme de la part de la VA utilisée et produite originaire et absorbée dans les pays étrangers, respectivement. Les données proviennent des tableaux Eora Input Output pour les calculs de la valeur ajoutée et du FMI (2020) pour l'évolution du PIB des partenaires commerciaux. Nous avons inclus les États-Unis, les Émirats arabes unis, la Chine, l'Allemagne et le Liban à des fins de comparaison.

Nous pouvons facilement distinguer deux groupes de pays différents. Les pays les plus exposés parmi ceux que nous avons analysés sont situés en haut à droite du graphique : l'Italie, le Maroc et la Tunisie. La Tunisie est le pays le plus exposé, tant en ce qui concerne le recul du PIB des partenaires commerciaux que la valeur ajoutée totale utilisée et produite à l'étranger. Les pays les moins exposés sont placés en bas à gauche.

L'Égypte, par exemple, devrait souffrir principalement du recul du PIB de ses partenaires, mais sa part d'absorption de la VA étrangère est très faible et la croissance de son PIB est également positive. Au contraire, la principale menace pour la Jordanie provient d'une grande part d'absorption de la VA internationale.

Outre les avantages comparatifs et les partenaires commerciaux, une autre question importante dans la discussion sur la probabilité de renforcer les chaînes de valeur régionales concerne l'environnement commercial que chaque pays peut offrir aux investisseurs étrangers et aux partenaires commerciaux potentiels. Il est donc crucial pour les pays de la rive sud de la Méditerranée, qui sont aujourd'hui mal classés dans l'indicateur Doing Business (surtout si on les compare à leurs concurrents asiatiques), de mettre en œuvre des politiques visant à attirer les capitaux étrangers, en améliorant la transparence des données, en augmentant la crédibilité de l'État, en garantissant une atmosphère politique saine et un environnement propice aux nouvelles entreprises pour commencer à produire. Dans ce contexte, un élément particulièrement important est la question de la logistique, qui comprend le temps de transport, les coûts, la qualité (des infrastructures routières, ferroviaires, maritimes ou aériennes) et concerne la logistique du commerce intérieur et transfrontalier.

Perspectives pour les secteurs de la logistique et des transports

Les systèmes complexes comme les CVM et les réseaux de production sont fortement tributaires d'une logistique et d'un transport efficaces, car la coordination des activités le long de la CVM ainsi que les échanges de produits dépendent tellement des transports et de la logistique que, selon certaines études (par exemple, la Commission économique et sociale pour l'Asie occidentale, 2017), l'amélioration des performances logistiques entraînerait en moyenne une réduction des coûts commerciaux dix fois plus importante qu'une réduction équivalente des droits de douane. La définition même de la CVM implique que les produits intermédiaires traversent les frontières au moins deux fois. Par conséquent, les pays qui tentent de bénéficier de la participation aux CVM doivent s'attaquer aux fragilités et aux principaux facteurs sous-jacents de leurs secteurs logistiques. Les performances logistiques des pays de la rive sud de la Méditerranée varient considérablement. En effet, l'indice de performance logistique (IPL) de la Banque mondiale pour 2018 classe l'Égypte, la Jordanie, le Maroc, la Tunisie et l'Algérie respectivement à la 60^e, 76^e, 87^e, 104^e et 107^e place sur 167 pays.

Certains pays ont réalisé de grandes améliorations dans un passé récent, comme l'Égypte, qui affiche une connectivité maritime élevée, notamment grâce à la construction de la deuxième ligne du canal de Suez, et le Maroc, avec la création de l'AMD (Agence marocaine de développement logistique) et l'augmentation de l'offre de formation en logistique (de 2 500 places en 2010 à plus de 7 200 en 2014-15 (Augier et al., 2019)). Le Maroc a également amélioré considérablement ses capacités en matière d'infrastructures portuaires : la zone franche de Tanger, reliée au port Tanger Med, s'est considérablement développée, couvrant désormais 400 hectares. La zone d'accélération industrielle de l'aéronautique, située dans la région du Grand Casablanca, est, quant à elle, proche de l'aéroport international Mohammed V, le principal aéroport du Maroc, qui s'est également développé et dessert désormais plus de 70 destinations dans le monde. D'autres pays sont confrontés

à des défis plus importants, par exemple la Tunisie, où le trafic portuaire n'a pas augmenté depuis 2008 (Riera et Paetzold, 2020).

Lorsque la pandémie a commencé, elle a non seulement frappé durement presque tous les pays du monde, avec des confinements et des fermetures de frontières qui ont fortement restreint la circulation des biens et des personnes, mais compte tenu des fragilités endémiques susmentionnées, elle a encore plus touché la rive sud de la Méditerranée. L'amélioration du secteur de la logistique, en vue d'une plus grande intégration dans les chaînes de valeur de la région, est vitale pour que la région puisse exploiter pleinement sa position de carrefour de toutes les routes commerciales européennes, asiatiques et africaines.

Conclusions

La crise découlant de la COVID-19 est sans précédent. La nature interconnectée du commerce international implique un niveau élevé d'exposition aux chocs étrangers qui a probablement contribué à la propagation rapide de la récession économique. Les secteurs générateurs de nombreux emplois, où la mobilité des travailleurs est importante, ont souffert plus que les autres (Smith et al., 2020), tant dans l'industrie manufacturière que dans le secteur tertiaire. Le secteur tertiaire, qui était partiellement à l'abri des crises économiques précédentes, a été durement touché, notamment le tourisme et les transports, plus exposés aux risques sanitaires et aux mesures de confinement. Le secteur tertiaire est toutefois moins impliqué dans les CVM et, dans une certaine mesure, cela pourrait expliquer pourquoi, dans certains cas, les CVM ont pu contribuer à atténuer les effets négatifs sur les économies nationales, alors que pour l'industrie, le principal canal d'atténuation pourrait être la possibilité de compter sur la demande étrangère ou les fournisseurs étrangers (Antras, 2020).

Nous avons souligné que les CVM impliquent des relations complexes entre des entreprises opérant dans différents pays. Les activités internationales qui y sont liées, principalement la délocalisation et le commerce des biens intermédiaires, entraînent des gains d'efficacité grâce à la division du travail et à une spécialisation accrue, mais elles signifient également une plus grande interconnexion et éventuellement une plus grande exposition aux risques. C'est pourquoi de nombreux responsables politiques ont commencé à parler de relocalisation. Les chaînes de valeur régionales sont « géographiquement plus proches » que les chaînes de valeur mondiales, par conséquent, les risques sont réduits, tout comme la pollution liée à la fragmentation de la production. Nous pensons que la régionalisation des chaînes d'approvisionnement, où par régional nous entendons la région méditerranéenne, peut être une solution efficace tant pour la rive sud que pour la rive nord de la Méditerranée. Les cycles économiques des pays des deux rives ne sont pas très corrélés (étant donné les différences de dotations et de spécialisation), les coûts de la main-d'œuvre sont toujours plus faibles sur la rive sud, même s'il pourrait être nécessaire d'améliorer les compétences des travailleurs du sud pour tirer pleinement parti des opportunités. Une analyse minutieuse des avantages comparatifs révélés pourrait mettre en évidence les secteurs qui pourraient servir de base au renforcement des liens régionaux, avec des avantages mutuels pour les deux rives. Les CVM régionales sont plus proches des marchés de consommation et plus consolidées en termes d'activités. Elles pourraient être une solution pour surmonter la

crise découlant de la COVID-19, sans détruire le réseau international de production, qui est une force vitale pour l'économie mondiale.

Références

Antràs, Pol. (2020). « De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. » *NBER Working Paper 28115*.

Arezki, Rabah, et al. (2020). « *Trading Together: Reviving Middle East and North Africa Regional Integration in the Post-Covid Era.* » Middle East and North Africa Economic Update, octobre 2020. Washington, DC : Banque mondiale.

Augier, P., Castel, V., El Malki, T. (eds.) (2019). « Identification of barriers to the integration of Moroccan SMEs in global value chains. » (FEMISE Euromed Report: septembre 2019). Disponible à l'adresse http://www.femise.org/wp-content/uploads/2019/09/FEMISE-EuroMED-3-GB_compressed.pdf

Ayadi, R., Giovannetti, G., Marvasi, E. et Zaki, C. (2020). « Global Value Chains and the Productivity of Firms in MENA countries: Does Connectivity Matter? » *EMNES Working Paper Series*, n° 028. Disponible à l'adresse https://www.disei.unifi.it/upload/sub/pubblicazioni/repec/pdf/wp03_2020.pdf

Ayadi, R., Giovannetti, G., Marvasi, E., Vannelli, G. et Zaki, C. (à paraître). « On the Future of Regional Integration in the Euro-Mediterranean: How COVID-19 will Affect Global Value Chains? »

Bernhardt, T. (2020). « *Have North African Countries Upgraded and Diversified in Apparel and Automotive GVCs?* » London School of Economics and Political Science's Middle East Centre Blog. Disponible à l'adresse <https://blogs.lse.ac.uk/mec/2020/06/05/have-north-african-countries-upgraded-and-diversified-in-apparel-and-automotive-gvcs/>

Del Prete, D., Giovannetti, G. et Marvasi, E. (2017). « Global value chains participation and productivity gains for North African firms. » *Review of World Economics* 153.4: 675-701.

Economic and Social Commission for Western Asia (ESCWA) (2017). « *Transport and Connectivity to Global Value Chains: Illustrations from the Arab Region* », Beyrouth : ESCWA. Disponible à l'adresse https://www.unescwa.org/sites/www.unescwa.org/files/publications/files/transport-connectivity-global-value-chains-english_0.pdf

Javorcik, B. (2020). « 8 Global supply chains will not be the same in the post-COVID-19 world. » *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work* (2020): 111.

Fond monétaire international (2020). « Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2020 : Une ascension longue et difficile ». *Perspectives de l'économie mondiale*. Washington, DC : Fonds monétaire international. Disponible à l'adresse <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2020/October/English/text.ashx>

Riera, O., Paetzold, P. (2020). « Diagnostic de la chaîne de valeur globale – La région du sud et de l'est de la méditerranée (Egypte, Jordanie, Maroc, Tunisie) ». EU Neighbours. Disponible à l'adresse <https://www.euneighbours.eu/en/south/stay-informed/publications/global-value-chain-diagnostic-southern-and-eastern-mediterranean>

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2020). « *World investment report 2020: International production beyond the pandemic* ». Genève et New York : Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, 2020, 247 pp. (2020).

Smit, S., et al. (2020). « The future of work in Europe: Automation, workforce transitions, and the shifting geography of employment. » *McKinsey Global Institute, document de travail*. Disponible à l'adresse <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/public%20and%20social%20sector/our%20insights/future%20of%20organizations/the%20future%20of%20work%20in%20europe/mgi-the-future-of-work-in-europe-discussion-paper.pdf>

Organisation mondiale du tourisme (OMT) (2020a). « *How are countries supporting tourism recovery?* » UNWTO briefing note: tourism and COVID-19, Issue 1. Madrid : OMT

Organisation mondiale du tourisme (OMT) (2020b). « *World Tourism Barometer* », vol. 18, n° 5 (août/septembre). Madrid : OMT.

Zaki, C. (2019). « Global Value Chains in the Euro-Mediterranean: Becoming the Pillar for Regional Integration », *document d'orientation de l'EMNES*, n°008. Disponible à l'adresse <https://euromed-economists.org/download/global-value-chains-in-the-euro-mediterranean-becoming-the-pillar-for-regional-integration/?wpdmdl=2330&refresh=601821c6e69d01612194246>