

La localisation des multinationales au Maroc
Vers une nouvelle stratégie de compétitivité territoriale.

Echkoundi Mhammed
Docteur en Economie
Université d'Artois
Laboratoire EREIA
Nord Pas de Calais
09, rue du temple
62400 Arras

Mots clés : Mondialisation, Multinationales, IDE, localisation, compétitivité, territoire, coordination, attractivité

Résumé

Cet article s'efforce de démontrer que la délocalisation qui sous tend le transfert de l'activité économique d'un territoire à l'autre suite aux mutations intervenues au niveau du contexte mondial, n'est pas une panacée pour les pays en voie de développement. En effet, les déterminants de la localisation de l'entreprise qui valorisent le rôle du potentiel marchand, proximité géographique, l'historique industrielle, la disponibilité d'une main d'œuvre bon marché, des territoires d'accueil, augurent d'une nouvelle division internationale du travail qui relèguerait les PED au statut de pays producteurs de produits à faible valeur ajoutée, ou à celui de consommateur. Ainsi, la délocalisation ne peut être perçue positivement que si l'activité économique délocalisée trouve appui dans un *système productif local*, qui est le fruit de l'action publique et des acteurs locaux.

« *La première condition pour avoir une offre territoriale performante est une bonne irrigation du territoire* » DUPORT J-P, 2003

Introduction

Au début des années 90, le vent du libéralisme a soufflé au Maroc. Ce dernier, à l'instar de tous les pays croyant aux vertus économiques de la mondialisation a fini par se convaincre à l'idée de l'importance de jouer la compétitivité par l'accueil des Investissements directs à l'étranger. Ce qui a donné lieu à une plus grande ouverture des frontières aux échanges commerciaux et aux mouvements de capitaux. De manière générale, l'abandon des stratégies de développement autocentrées dans tous les pays en voie de développement a entraîné une modification des rapports de force entre Etat et Firmes multinationales. En effet, ce sont, aujourd'hui, elles qui arbitrent entre les différents sites d'implantation possible. Ainsi, tous les pays redoublent d'efforts pour rendre leurs territoires respectifs attractifs aux IDE ou plus généralement de l'ensemble des formes de délocalisation des activités économiques à l'étranger. Ce mouvement est d'autant plus affirmé que la mondialisation favorise l'accélération de la liberté de localisation des entreprises dans l'espace mondial. Une liberté qui ne se traduit pas forcément par une dispersion des unités productives dans cet espace mondial. (El Mouhoub Mouhoud, 2006). Pour étayer ces arguments, nous allons dans une première section nous atteler au concept de la délocalisation et les pratiques qui en découlent. Dans une deuxième section, il s'agira de montrer la relation qui peut exister entre la délocalisation et les systèmes productifs locaux (SPL). En effet, le Maroc ne peut se cantonner au statut d'une économie tirée par l'offshoring et au mieux une économie résidentielle. D'où, l'importance des SPL Marocains comme stratégie de renforcement de l'innovation au niveau des régions et d'ancrage des entreprises délocalisées.

Section 1 : La délocalisation : Nouvelle opportunité ou piège du développement

1-1) Définition et déterminants de la délocalisation

El Mouhoub Mouhoud, explique brillamment cette tendance majeure à la délocalisation en l'associant étroitement à la mondialisation. « *Le fait de se mondialiser, écrit-il, pour une entreprise, passe par un déploiement de ses activités de production, de montage ou d'assemblage, de distribution ou d'innovation de son pays d'origine vers un autre pays* » (El Mouhoub Mouhoud, 2006, p.8). Dans le même ordre d'idée, l'auteur distingue entre la délocalisation absolue, « *lorsque une firme supprime une unité de production ou d'assemblage d'un pays A pour la transférer vers un pays B* ». (Ibid, p.9). On comprend bien que cette définition correspond à la vision la plus véhiculée par les responsables politiques des pays développés, surtout à l'approche des élections. De l'autre côté, il y'a la délocalisation relative, qui correspond à un déploiement international des firmes multinationales sans qu'il y'ait un transfert d'unités de production d'un territoire vers un autre. Pour EL Mouhoub, la délocalisation relative consiste pour une entreprise « *À réaliser la croissance de la production, de l'investissement, ou des emplois, dans des filiales installées à l'étranger plutôt que dans le pays d'origine de la société mère.* » (Ibid, p.9). Tout compte fait, la délocalisation correspond à la création de filiales nouvelles, aux opérations de fusion- acquisition.

En somme, la délocalisation économique peut être comprise comme le transfert d'activités, de capitaux et d'emplois en des régions bénéficiant d'un certains avantages comparatifs. Ce qui nous amène à la question relative aux déterminants de la délocalisation. Ainsi, le choix d'un lieu d'implantation par une entreprise peut s'expliquer par trois variables majeures : le potentiel de la demande, les coûts de production et l'effet d'agglomération.

Plusieurs indicateurs existent pour mesurer le potentiel de la demande. A ce titre, on peut signaler la mesure de la demande locale par le PIB (MUCCHIELLI J-L. PUECH F. 2006). Conscient des limites de cet indicateur qui ne prend pas en compte la demande émanant des territoires voisins, certains auteurs ont mis en avant de nouveaux indicateurs. A titre d'exemple, on peut citer l'installation de Renault dans la région de Tanger. De fait, cette installation est plus motivée par des coûts de production bas et la proximité de l'Europe. Dès lors, Renault a pris en compte la demande globale du lieu d'implantation (Maroc) ainsi que ses zones limitrophes. Effectivement, l'entreprise vise un marché plus large que le marché marocain. Tout compte fait, c'est plus le potentiel marchand maghrébo européen qui intéresse l'entreprise Renault plutôt que le marché marocain à lui seul. Ceci met l'accent sur la nécessité d'un nouvel indicateur regroupant le PIB marocain et celui de l'ensemble des pays limitrophes. Cela semble conforme à l'intuition que les entreprises ont tendance à se localiser dans les territoires à forte potentielle de la demande.

Le deuxième élément déterminant le choix d'implantation des entreprises est le coût de production. Ici, les entreprises privilégient les territoires disposant de bonnes infrastructures et d'une main d'œuvre bon marché, surtout dans les secteurs intensifs en main d'œuvre non qualifiée. C'est la tendance majeure qui caractérise la délocalisation des entreprises aujourd'hui. Ceci est d'autant plus vrai que le contexte actuel est marqué par l'entrée des économies développées dans l'économie du savoir. Ainsi, les firmes délocalisent, surtout, leurs unités d'assemblage des industries intensives en main d'œuvre vers les pays à bas salaires. Par conséquent, le centre de l'activité (centre de décision, activité de recherche et développement, fabrication), reste dans le pays d'origine de la firme. Le cœur des entreprises est dans la plupart des cas est au centre historique.

Un troisième facteur motivant l'implantation des entreprises et *l'effet d'agglomération*. Force est de constater que ce concept remonte aux travaux de Marshall, dont les analyses sont à la base du concept du *district industriel*¹. Dans cette perspective, pour Marshall, les entreprises tirent plusieurs avantages en étant situées sur un même espace géographique. Le district industriel se situe dans des limites géographiques circonscrites. Il est basé en termes de dynamiques économiques sur un modèle de développement endogène (potentialités internes aux territoires) (GOUTTEBEL J.Y., 2001).

Ainsi, les entreprises peuvent tirer nombre d'avantages du regroupement sous forme de district

- Le regroupement d'entreprises peut aboutir à la création d'un marché du travail performant
- Il permet la fourniture d'input variés et à moindre coût grâce à des relations personnalisées
- IL permet la diffusion et la circulation de l'information, ce qui génère beaucoup d'idées nouvelles et produit un climat propice à l'innovation.

En somme, pour Marshall, les activités d'autres firmes peuvent avoir un impact sur la production de l'entreprise. C'est dire que les avantages de l'environnement (physique, culturel, politique, économique) peuvent procurer à l'entreprise des gains de productivité. Ainsi, être informé de l'attractivité d'un lieu de production peut alors entraîner un comportement d'agglomération. Tout compte fait, la productivité de l'entreprise ne s'explique pas seulement par les économies d'échelle, les économies d'agglomération (économies externes) y ont aussi leur part d'explication. Force est de constater que les économies externes qui sont à la base de l'effet d'agglomération ont contribué en

¹ Le district industriel se définit comme « Une entité socio-territoriale combinant des caractéristiques majeures : L'existence d'un ensemble de PME, spécialisées et organisées autour d'une industrie dominante, l'existence d'une harmonie entre la communauté locale (logique territoriale) et les entreprises, propre à la coopération et au partage de la valeur d'une culture commune, Une organisation industrielle fondée sur des éléments non strictement marchands – concurrence, coopération, une atmosphère industrielle résultant sur la formation, l'interaction et l'accumulation des compétences. (le mot industriel est entendu au sens large).

profondeur au renouvellement de la théorie du commerce international. (Krugman, 1996). Ainsi, selon cette nouvelle théorie, il pourrait être avantageux de dévier du dogme du libre échange pour soutenir des activités susceptibles de créer des économies externes positives.

De ce fait, l'interventionnisme étatique se trouve au cœur de cette théorie. Dans cette perspective, Krugman (Ibid, p.206), écrit « *Les économies externes peuvent maintenant être assimilées à l'appropriation incomplète des résultats de la recherche et développement.* ». Ce qui veut dire que les agents individuels qui produisent de la connaissance ne peuvent s'en approprier qu'une partie. Le reste étant dispersé et se diffuse à d'autres agents, sans contrepartie monétaire. C'est même la combinaison des effets d'agglomération que requiert l'innovation et les effets de dispersion qu'elle crée qui est à l'origine de la politique publique de mise en place des pôles de compétitivité en France à partir des années 2004. Un pôle de compétitivité est défini par « *la combinaison, sur un territoire donné, d'entreprises, de centres de formations et d'unités de recherche* » (BETBEZ J-P, ARGILE O, ELUERE O., 2006, p.45).

Chemin faisant, certains pays en voie de développement semblent tirer profit de cette tendance majeure à la délocalisation des entreprises. En effet, le cas du Maroc illustre bien les changements notables qui interviennent au niveau des économies des PED suite à cette nouvelle division internationale du travail. Celle-ci, accorde une place de choix à ces pays dans l'accueil des activités économiques intensives en main d'œuvre. Le seul argument qui prévaut dans cette nouvelle logique est la main d'œuvre bon marché. C'est ainsi que ce deuxième paragraphe se veut un état des lieux de la délocalisation au Maroc.

1-1) **La réalité de la délocalisation au Maroc**

Une étude présentée par l'Organisation pour la coopération et le développement en Europe (OCDE) révèle des chiffres très honorables pour le Maroc. Ainsi, le royaume arrive en troisième position derrière l'Estonie et la Chine dans la progression des emplois créés par les délocalisations (offshoring) en 2003. En effet, le Maroc s'est engagé ces dernières années dans une nouvelle politique de développement basée essentiellement sur la création des zones offshore en vue d'attirer des entreprises opérant dans le domaine de services et de hautes technologies. Dans cette perspective, les premiers efforts du gouvernement ont été concentrés sur la ville de Tanger qui reprend son rôle de carrefour des hommes d'affaires. En effet, des investisseurs de tous bords s'y installent. La proximité géographique de l'Europe semble jouer un rôle très important dans cette agglomération. Dans ces conditions, Le projet Tanger-Méditerranée, articulé autour d'un port et de zones franches logistique, industrielle, commerciale et touristique, entraîne une nouvelle vision d'avenir pour la ville et pour toute la région. De fait, le projet s'inscrit dans la perspective d'aménagement du territoire en faveur de la région du Nord, qui est restée de longue date en retrait.

Quoi qu'il en soit, le tourisme semble être le premier bénéficiaire de ce regain de confiance. Cette ville qui était dans les années 1960, une ville touristique par excellence avait fini par perdre de sa superbe dans les années 1980. Elle semble se ressaisir sur ce plan avec la création de luxueux hôtels et casinos. Autant dire que le dynamisme économique de la ville est plus tiré par le tourisme, donc, par des revenus accumulés ailleurs et consommés à Tanger. Dès lors, la nouvelle stratégie économique du Maroc est basée principalement sur la promotion de l'économie résidentielle. Cette politique malgré ces avantages en termes de création d'emploi et de dynamisme économique, semble présenter plusieurs

limites. Celles-ci concernent principalement la dépendance de l'économie locale aux revenus extérieurs. Ainsi, nous plaillons dans le cadre de cet article pour l'émergence des espaces productivo-résidentiels. (DAVEZIES L., 2008). En effet, un territoire qui réussit c'est celui qui sait combiner entre la dynamique de l'économie résidentielle et celle de l'économie productive.

En outre, Le Maroc est devenu la destination favorite des centres d'appel téléphoniques. Il réalise dans ce secteur un chiffre d'affaire supérieur à la Tunisie, la Mauritanie et le Sénégal réunis (VALLEE S., 2005). Par la même, le Maroc bénéficie d'une vague de délocalisations d'entreprises productrices de faisceaux et de câble automobiles. Depuis 2000, une dizaine d'entreprises spécialisées dans la fabrication de câbles automobiles s'y sont installées, à l'instar de Valéo, Yazaki et Delphi. Deux facteurs majeurs ont joué en faveur de cette localisation : la disponibilité d'une main d'œuvre bon marché, la main d'œuvre exige moins de qualification car les câbles et les faisceaux sont des produits faciles à emballer. Delphi était la première entreprise à s'installer, depuis et suite à l'effet d'agglomération, d'autres entreprises ont suivi, d'autant plus que la zone franche de Tanger offre des conditions attractives.

Fort de ce succès, le gouvernement marocain songe à étendre cette expérience en offshore à d'autres régions. De fait, le projet *Casa shore* s'inscrit dans la droite ligne de cette nouvelle politique gouvernementale du développement par l'attraction des entreprises étrangères. Le nom de ce lieu, tout entier dédié à l'accueil des activités que les groupes internationaux décident d'externaliser : «Casa shore », c'est-à-dire les délocalisations des investissements étrangers dans des centres d'appel, des fonctions administratives ou informatiques. Il convient de signaler que ce site est situé à deux pas de l'aéroport Mohammed V. Le Maroc propose des bâtiments à la pointe de la technologie avec des prix très compétitifs, 8 euros le Mètre carré. Deux éléments majeures ont poussé le

gouvernement à mettre en place cette nouvelle stratégie ; La montée en puissance de la concurrence des pays de l'Est et d'Asie de l'Est même sur les activités les plus triviales, ainsi que les recommandations du cabinet américain de stratégies McKinsey. A cet effet, des politiques publiques d'attractivité des entreprises sont mises en place. Il s'agit, principalement de l'exonération de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premières années puis un abattement de 50 % par la suite ; un impôt sur le revenu limité à 20 %, et des subventions pour le recrutement et la formation de la main-d'oeuvre locale et des loyers à prix défiant toute concurrence, 8 euros par mois le mètre carré.

Par la même, nous soulignons le projet de *Fèshore*, un projet qui comporte un pôle industriel high-tech de compétitivité, dédié à l'offshoring. La région de Fès-Boulemane, semble récupérer ses lettres de noblesses en matière d'industrie, suite à ce projet. En effet la région possède un savoir faire historique dans le secteur de l'industrie. De ce fait, la mise en place d'un pôle de compétitivité dédié à ce secteur d'activité est une initiative bienvenue. Ainsi et à l'image de ce qui se passe en France, le Maroc semble engagé dans une nouvelle politique d'aménagement du territoire basée sur la mise en place des pôles de compétitivité en fonction des spécificités territoriales. La seule critique qui peut être formulée à l'endroit de cette stratégie est l'accent excessivement mis sur l'offshoring pour renforcer ce genre de projets et de là tirer la dynamique territoriale de développement. En effet, il s'agit d'une vision trop naïve. Combien même, la délocalisation fait débat dans les pays d'origine. De fait, ces pays, conscients des changements de l'économie internationale, mettent en place de nouvelles politiques, focalisées sur l'accumulation du savoir. De fait, quoique la part des activités de recherche et développement implantées par les firmes à l'étranger ait connu une légère augmentation, elle reste très faible vu l'indicateur des brevets déposés.

Pour paraphraser DUPORT J-P., un ancien délégué à l'aménagement et à l'action régionale en France, on peut dire que « *La première condition pour avoir une offre territoriale performante est une bonne irrigation du territoire* ». De ce fait, la politique d'aménagement du territoire au Maroc est tributaire de la mise en place des infrastructures. Nous soulignons, entre autres, l'importance de réseau autoroutier et de transport ferroviaire. Par la même, la mise en place des réseaux de communication des plus sophistiqués figure parmi les déterminants majeurs de la localisation des entreprises. En somme, le comportement de localisation des entreprises est régi par une critériologie prenant en compte trois facteurs : l'entreprise va là où il y'a un potentiel de demande, elle recherche la compétitivité, elle obéit à l'esprit d'agglomération. A l'image du constat du centre marocain de conjoncture, nous dirions que l'Etat doit faire le nécessaire en termes d'investissement dans les régions déficitaires en infrastructures de base, «Une des conditions sine qua non «pour attirer l'investissement privé vers ces régions» (Economiste, 22 février, p.1).Ce qui conduit à appréhender ce phénomène de localisation comme impliquant à la fois deux échelles : Nationale et Locale. Force est de constater que le Maroc bénéficie d'une main d'œuvre abondante et relativement bon marché. Cependant, certains déficits subsistent en matière de formation professionnelle. De plus, la taille du marché représente un handicap pour le Maroc en termes d'accueil des IDE. En effet, le Royaume ne compte que 30 millions d'habitants.

Le Maroc a largement mis en avant une stratégie d'attractivité basée sur l'avantage fiscal. De ce fait, 20 régions marocaines se sont vues dotées de ce dispositif d'aménagement du territoire. Le but étant de permettre à ces régions de cristalliser un nombre important d'investissements. Dix ans après, les résultats de cette politique restent mitigés, voire même en deçà des attentes. En définitive, l'attractivité par le privilège fiscal a, certes, permis d'attirer des investissements vers les régions en déficit d'investissement, toutefois, les

entreprises localisées jettent l'ancre une fois les privilèges suspendus. « Paradis fiscaux : des faveurs pour rien », c'est ainsi que l'Economiste résume dans son numéro du 21 Février 2008, le contraste des stratégies de localisation des entreprises dans les 20 régions marocaines. En bout de course, la loi de finance 2008, prévoit une harmonisation de l'IS à 30% pour toutes les entreprises par rapport aux 20 zones bénéficiant jusqu'à maintenant de ce privilège fiscal. Notons que depuis 1998, le décret n° 2-98-520, modifié et complété par celui de 1999 prévoit une imposition au taux spécifique de 17,5% pour 20 régions (Economiste, 21 Février 2008, P.1).

Au final, la question qui se dégage de cette section est de savoir dans quelle mesure ce mouvement de délocalisation de certaines activités- emblématique de l'économie de la connaissance- va-t-il permettre un développement des pays bénéficiaires. ?. Force est de constater que ces pays sont loin d'être des concepteurs et encore moins des consommateurs. Ce qui permet de dire qu'ils sont entrain de se spécialiser dans des activités mineures, à faible valeur ajoutée. De ce fait, la nouvelle division internationale du travail cantonne les pays pauvres au statut de pays spectateurs et au mieux du pays touristiques vivant sur les revenus en provenance de l'extérieur (économie strictement résidentielle qui se généralise sur l'ensemble du territoire). Ainsi, à défaut de la mise en place d'un processus interne de création de richesse, ces pays s'acheminent directement vers le « syndrome de la délocalisation ». Ce dernier, signifie, le retour de la douloureuse expérience des « *modèles de développement en paquet* ». En effet, le développement n'est pas l'apanage de la multinationale, il est aussi le fruit de l'action collective d'un ensemble d'acteurs sur le territoire. Effectivement, la littérature actuelle sur l'économie des territoires a le mérite de mettre en valeur les modèles de développement endogène s'appuyant sur un milieu innovateur local. Une idée développée en profondeur par H Zaoual (2008), pour aboutir au constat que « *l'innovation est située* ». Autrement, pour

éviter le piège de la délocalisation et pouvoir en tirer profit, chaque pays devrait être doté d'un ensemble de « *systèmes productifs locaux* » assortis d'un milieu innovateur. C'est un travail du dedans qu'il convient de faire en vue de bénéficier des dynamiques venant du dehors. C'est ce lien entre la nouvelle économie des territoires et les mouvements de délocalisation qui fera l'objet de la deuxième section.

Section 2 : Système productif local et mouvement de délocalisation : Vers une stratégie d'ancrage des entreprises délocalisées

La délocalisation de certaines activités des multinationales au Maroc et la vitalité de petites entreprises formelles et informelles peuvent déboucher sur une nouvelle combinaison productive. Du surcroît, le contexte actuel, favorable aux délocalisations de certaines activités économiques vers les pays du Sud, devrait profiter aux économies de ces pays. Cela ne peut se faire sans l'existence d'une stratégie réelle de la part des acteurs publics, en vue de faire passer l'économie nationale du stade d'une économie de consommation à celui d'une économie de production. Ces arguments mettent en garde contre toute glorification de la délocalisation comme permettant une réduction du chômage. La focalisation sur le seul agrégat du chômage comme élément positif de la délocalisation, est réductionniste. En effet, une délocalisation qui n'aurait pas d'effets d'entraînement sur l'économie locale ne fait que perturber *le système productif local* ou national. Nous mesurons par là, l'attrait qu'exercent les nouveaux modèles de développement local, émergés dans les pays du Nord, sur les responsables des pays en voie de développement. C'est à ce nouveau courant

de recherche, appelé, l'économie des territoires qui est dédiée cette deuxième section.

1) Du district industriel au système productif local : vers un rôle actif du territoire dans le développement

La problématique actuelle du développement local est largement issue de la littérature sur les districts industriels. Effectivement, la notion de district industriel est considérée comme l'un des courants à partir desquels s'est opérée la réflexion entre dynamiques industrielles et dynamiques du territoire. D'une manière générale, le *district industriel* est un concept dont la paternité revient à A. Marshall, qui en a usé pour la première fois en 1898 dans son ouvrage « Principes d'économie politique », en partant d'une interrogation sur le lien entre la division du travail et les économies d'agglomération. L'apport majeur de Marshall réside dans l'introduction de l'idée que les rendements croissants ne sont pas « l'apanage de la grande entreprise mais peuvent aussi résulter d'économies d'agglomération et d'organisations engendrées par le district industriel.

Par la suite, ce concept a été remis au goût du jour par des analystes Italiens à partir des années 1991. En effet, le concept du district industriel a servi à analyser l'économie italienne dite de la « troisième Italie » qui se situe au centre et au nord est du pays. Ainsi, cette économie est caractérisée par la concentration de nombreuses PME tournées vers des spécialisations autour d'une industrie dominante. De ce fait, le concept analytique du district industriel a donné naissance à une nouvelle école de pensée dite, l'école italienne. L'idée largement mise en avant par les auteurs italiens consiste à montrer que ces espaces observés révèlent l'existence d'un nouveau modèle de

développement endogène tirant sa force, principalement sociologiques, ou socioéconomiques des territoires. BECATTINI (BECATTINI.G, 1992), a joué un rôle moteur dans la réapparition du concept du district industriel pour tenir compte des nouvelles dynamiques territoriales observées en Italie.

Par ailleurs, les études entreprises en Italie ont suscité la curiosité des chercheurs des autres pays. Dès lors, la littérature le concept à été repris par le courant français du développement local, appelé « *les systèmes productifs locaux* » en vue de rendre compte de formes spécifiques d'organisation de la production intégrée territorialement dans lesquelles les PME jouent un rôle important. De fait, C Courlet et B Pecqueur, en observant les mutations de certaines régions françaises dans les années 1980 ont donné naissance au concept de « systèmes productifs locaux » qui montrent que l'espace n'est plus une entité passive et que l'on est passé de l'espace inerte à l'espace territoire. Dans cette perspective, un SPL est défini par COURLET comme « *une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire même de plusieurs métiers industriels. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socioculturel d'innovation. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises.* » (COURLET, 1992, p.17-18).

Force est de constater que les SPL supposent l'existence des espaces à forte capacité locale d'innovation. Les SPL, sont caractérisés par la flexibilité et les économies d'agglomération. La première est garantie par la petite taille, la seconde par la proximité spatiale. A coté des éléments purement économiques (l'agglomération et la flexibilité), une des forces des SPL réside dans le réseau de relations informelles entre les entreprises et entre les entreprises et leur

environnement institutionnel. Ce qui peut à la longue déboucher sur un système socioculturel communautaire qui va procurer une nouvelle ressource. Toutefois, Lorsqu'un changement intervient, tous les systèmes productifs localisés ne réagissent pas de la même manière car tous ne sont pas nécessairement innovateurs. Dans cette optique, Le concept de *milieu innovateur* nous donne une idée assez précise sur le développement spatial comme la résultante des processus innovateurs et des synergies à l'œuvre sur des espaces circonscrits. Les travaux sur les milieux innovateurs ont été initiés par Aydallot. Le quel considère que sur un territoire donné ce n'est l'entreprise qui innove, mais ce sont les milieux ». (CAMAGNI R. Et MAILLAT D, 2006).

Le milieu innovateur qui est défini comme « *Le milieu est défini comme un ensemble territorialisé et ouvert sur l'extérieur qui intègre des savoir-faire, des règles et du capital relationnel. Il est attaché à un collectif d'acteurs ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles. Il s'agit d'un univers en interaction permanente avec son environnement* » (MAILLAT D., 1996, p.84) permet de mettre l'accent sur les processus qui permettent de maintenir ou d'améliorer la position d'un système territorial de production par rapport aux autres. En effet, ces processus rendent compte de la capacité dont fait preuve le milieu d'identifier correctement les opportunités apparaissant dans l'environnement technique et le marché, et de les mettre en relation avec les ressources et les potentialités du système territorial de production auquel il est attaché et de s'auto-percevoir comme une entité d'action autonome. En définitive, les systèmes territoriaux de production sont actionnés par des milieux innovateurs.

Le terrain économique manifeste largement ces nouvelles exigences théoriques. En effet, la compétitivité des firmes ne saurait être séparée totalement de leurs territoires d'implantation. Celui-ci peut venir en soutien à leur dynamisme. Il est producteur d'externalités positives pour l'entreprise au plan de la formation, des réseaux et des synergies avec d'autres acteurs locaux publics, privés et associatifs. Ces mélanges créent l'opportunité de concevoir les modes de gouvernance sur des bases hybrides, donc pluriels pour mieux faire valoir les atouts d'un territoire donné. En définitive, la nouvelle économie territoriale nous en dit long sur l'importance qu'acquiert le local ou l'espace de nos jours.

L'influence du débat portant sur le développement local est perceptible dans les réformes et projets menés par les gouvernements. C'est ainsi que la France a mis en place à partir de 1998 une politique d'appui ou de création de systèmes productifs locaux. Ainsi, les territoires semblent être, aussi bien au Nord qu'au Sud, des objets de passion et d'interrogation, célébrant la fin d'un mythe fondé sur une conception centralisatrice et hiérarchique du pouvoir et du changement. Comme les autres pays, le Maroc, n'échappe pas à ces transformations. En effet, celui-ci est peuplé de territoires qui recèlent des potentiels importants de développement. Ce qui suppose d'abandonner les protocoles classiques de l'Etat, marqués par un exercice de centralisme et de contrôle sécuritaire des territoires. Toutefois, les dernières lois de décentralisation introduisent des réformes majeures en matière du rôle des collectivités locales dans le développement. C'est dans ces conditions que l'on peut avancer l'idée de la nécessité d'un nouveau partenariat entre l'Etat et les collectivités locales pour la mise en place ou la consolidation des SPL qui pourraient se renforcer au contact des entreprises délocalisées. De cette manière, l'attractivité des IDE qui est en toile de fond des politiques publiques des pays

en voie de développement, devrait être accompagnée des politiques de soutien aux systèmes productifs locaux émergents ou déjà existants. Ces SPL sont la condition sine qua non à la durabilité de ces IDE dans le pays. Faute de quoi, la moindre amélioration des conditions de vie de la population marocaine se traduisant par une augmentation des salaires, sera mal perçue par les entreprises délocalisées qui finiront par trouver un autre territoire de localisation plus compétitif, du point de vue, coût de la main d'œuvre.

Conclusion

Au final et contrairement à certaines idées reçues, considérant l'offshoring comme la voie royale d'insertion dans le commerce mondial, nous considérons que cette stratégie n'est qu'un élément d'une nouvelle politique de développement qui devrait se focaliser sur la création des systèmes productifs locaux et des pôles de compétitivité permettant au Maroc d'absorber certaines technologies et de se situer dans la nouvelle division internationale du travail valorisant l'accumulation des connaissances et l'innovation.

Bibliographie

BANQUE MONDIALE., *Royaume du Maroc : Promouvoir la croissance et l'emploi par la diversification productive et la compétitivité*, 14 Mars 2006.

BETBEZ J-P, ARGILE O, ELUERE O., 2006, *La France et ses pôles de compétitivité*, Problèmes économiques n°2892, pp.43-48

BECATINI.G., « Le district marshallien : une notion socio-économique », in BENKO G. et LIPIETZ A, (sous la dir.), *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris, 1992, pp.35-55.

CAMAGNI R. Et MAILLAT D., (sous la dir.), *Milieus innovateurs. Théorie et politique*, Economica Anthropos, Paris, 2006.

CHAUVIÈRE M., FUR A., « Incidence des charges fiscales et sociales sur la localisation d'activité », Revue de Rexecode, n°58, 1 trimestre, 1998, pp.1-36

COHEN D., 2004, *La mondialisation et ses ennemis*, Pluriel, Paris

COURLET C. « Les systèmes productifs localisés. De quoi parle-t-on ? » in Courlet C et Soulage B., *Industrie, territoires et politiques publiques*, Paris, l'Harmattan, 1994

CUMENCE G., *Les investissements industriels français au Maroc : Une étude empirique sur la décennie quatre vingt dix*, Document du travail, Juillet 2004, Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie.

<http://www.industrie.gouv.fr/biblioth/docu/dossiers/sect/investmaroc.pdf>

DAVEZIES L., 2008, *La République et ses territoires : la circulation invisible des richesses*, Le seuil.

GOUESSET V., *Investissements étrangers et milieu local*, 1999, PUR, Rennes.

GOUTTEBEL J.Y., 2001, « Les fondements théoriques du développement local » in *Stratégies de développement territorial*. Paris, Economica

KRUGMAN P-R., 2000, *La mondialisation n'est pas coupable*, traduit de l'anglais par Anne Saint- Girons, La découverte.

MAILLAT D., 1996, « Systèmes territoriaux de production et milieux innovateurs », in OCDE, Réseaux d'entreprises et développement local, Paris.

MOUHOUD EL., 2006, *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, La découverte

MUCCHIELLI J-L. PUECH F. 2006, « Le choix de la localisation : le cas des multinationales françaises en Europe », *Problèmes économiques*, N°2909, PP.22-29

PECQUEUR B., ZIMMERMAN J.B., « Les fondements d'une économie de proximité », in PECQUEUR B et ZIMMERMAN JB (sous la dir.), *Economie de proximité*, Lavoisier, 2004.

VALLEE S., 2005, *Délocalisation, le malheur des uns fait le bonheur de autres*. N°856, Janvier, pp.19-26

ZAOUAL H., « Développement économique et innovation située » in B. Laperche (sous la dir.), *L'innovation pour le développement. Enjeux globaux et opportunités locales*, Kartala, 2008.