

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

**INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER ET LE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE EN
ALGERIE
Cas TCHIN-LAIT CANDIA**

Réalisé par :

1- HASSANI Adel
2- IKHLEF Chafik

Encadreur :

M^{me} BOUKHEZER-HAMMICHE Nacira

Membre du Jury

M : ZEGAGH
M : BOUAISSAOUI
M^{me} BOUKHEZER-HAMMICHE Nacira

Promotion 2014-2015

Remerciements

Au terme de notre travail, on tient à exprimer nos remerciements les plus sincères et plus profonds, tout d'abord au bon dieu le tout puissant pour le courage, la patience et la santé Qu'il nous a donné pour suivre nos études.

On tient à exprimer toutes nos gratitudes et remerciements à tous ceux qui nous ont aidé à achever ce travail en particulier, M^{me} BOUKHEZER-HAMMICHE Nacira notre encadreur ainsi que M^r MAHOUI et M^r IKHLEF pour leur contribution à notre modeste travail.

Nous tenons à exprimer également nos remerciements à M^r. TADJ BERKATI et les responsables de l'entreprise Tchir-Lait pour l'aide qui nous ont fournie pendant notre stage pratique.

Nous tenons également à exprimer nos respects et reconnaissance à tous nos enseignants du primaire à l'université et tous ceux qui ont de près ou de loin contribué à ce travail.

Dédicace

Je tiens à dédier ce modeste travail à

- *Mon père et ma mère qui m'ont soutenue durant tout mon cycle d'étude ;*
- *Mes frères et sœurs nchallah qu'ils réussissent dans leurs études ;*
- *Ma grand-mère et toute la famille ;*
- *Tous mes amis(es) et connaissances, sans oublier mes meilleurs copains.*

Adel H^t

Dédicace

Je tiens à dédier ce modeste travail

*Avant tout à mes très chers parents en signe de reconnaissances et de
profonde gratitude pour tout ce qu'ils ont consenti d'efforts et de
moyen pour me voir réussir dans mes études ;*

*A mes chers frères Massinissa, Hammou, Halim et sa femme
Faieza ;*

*A ma chère sœur et ces deux filles Cilina et Rania et son marie
Zahire ;*

A mes tentes et oncles ;

A mes cousins et cousines ;

*A tous mes amies : Midou, Pucci, Pache-Pache, Bossy, Docteur,
Chawki, Salim, Karim, Sifou, Noor ;*

Et en fin à une personne qui va se reconnaître ;

Et sans oublier mon binôme Adel.

Chafik

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Liste des tableaux

Tableau N° 01 : Les IDE en Algérie de 1998 à 2013.....	17
Tableau N° 02 : Résumé les atouts, faiblesses des IDE en Algérie.....	20
Tableau N° 03 : Les différents types de contrat(VERNA, 1989).....	58
Tableau N° 04 : Quelques accords de TT avec les FMN en Algérie.....	67
Tableau N° 05 : Déroulement de l'entretien au sein de l'entreprise Tchic-lait/ Candia...	75

Liste des figures

Figure N° 01 :Situation des IDE en Algérie de 1998 à 2013.....	17
Figure N° 02 : Courbe des évolutions annuelles des stocks en % de 1998 à 2013.....	18
Figure N° 03 : Courbe des évolutions annuelles des flux en % de 1998 à 2013.....	18
Figure N° 04 : Réseau de distribution.....	73
Figure N° 05 : Site d'implantation de l'usine Candia Tchén-Lait.....	74
Figure N° 06 : L'évolution du chiffre d'affaire.....	80
Figure N° 07 : L'évolution de nombre d'employés.....	81

LISTE DES ABREVIATIONS

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ADPIC	: Aspects des D roits de P ropriété I ntellectuelle qui touchent au C ommerce.
AICC	: Aviation I ndustry C orp of C hina.
ANDI	: Agence N ational de D éveloppement de l' I nvestissement.
API	: Agence de P romotion de l' I nvestissement.
BA	:Banque d'Algérie.
CARE	: Club Algérien de R éflexion sur l' E ntreprise.
CCI	: C hambre de C ommerce et d' I ndustrie.
CERC	: C abinet d' E tude de R éprésentation C ommercial.
CJCE	: C our de J ustice de la C ommunauté E uropéenne.
CNI	: C onseil N ational de l' I nvestissement.
DA	: D inars Algérien.
IDE	: I nvestissement D irect E tranger.
FAF	: F édération Algérien de la F ranchise.
FAI	: F ond d' A ppui à l' I nvestissement.
FFF	: F édération F rançaise de la F ranchise.
FME	: F orum M ondiale E conomique.
FMN	: F irme M ulti N ational.
GU	: Guichet U nique.
OAC	: O rganisation des A ctivités C ommerciales.
OCDE	: O rganisation de C oopération et de D éveloppement E conomique.
OMC	: O rganisations M ondial du C ommerce.
OMPI	: O rganisation M ondiale de la P ropriété I ntellectuelle.
ONUDI	: O rganisation des N ations U nies pour le D éveloppement I ndustriel.
OPEP	: O rganisation des P ays E xportateurs de P étrole.
PI	: P ropriété I ntellectuelle.
PME	: P etite et M oyen E ntreprise.
PSRE	: P rogramme de S outien à la R elance E conomique.
PTF	: P roductivité T otal de F acteur.
PVD	: P ays en V oie de D éveloppement.
R&D	: R echerche et D éveloppement.
TIC	: T echnologie d' I nformation et de C ommunication.
TT	: T ransfert de T echnologie.
UE	: U nion E uropéenne.
UHT	: U ltra H aute T empérature
UMA	: U nion du M aghreb A rabe
USA	: U nited S tate of A merica
ZDII	: Z ones de D éveloppement I ndustrielles I ntégrées
ZLE	: Z one L ibre E change

Sommaires

Introduction générale	1
Chapitre I : Généralité sur les IDE.....	5
Section 1 : Aperçu sur les IDE et les FMN.....	5
1.1. Définition des concepts	5
1.2. Les formes des IDE	6
1.3. Les caractéristiques des IDE.....	9
1.4. Les enjeux	10
Section 2 : Le climat des IDE en Algérie.....	12
2.1. Evolution du cadre réglementaire des IDE en Algérie	12
2.2. Situation des IDE en Algérie.....	16
2.3. Les facteurs d'attractivité des IDE en Algérie	19
2.4. Les limites d'attractivité des IDE en Algérie.....	21
Chapitre II : Etude de cas particulier de La Franchise	23
Section 1 : Généralité sur la franchise	23
1.1. La franchise : histoire et définition.....	23
1.2. Le contrat de la franchise	25
1.3. Typologie de la franchise	30
1.4. Les avantages et les inconvénients liés à la franchise.....	32
Section 2 : La franchise en Algérie.....	34
2.1. Développement de la franchise en Algérie.....	34
2.2. Les caractéristiques de l'environnement de la franchise en Algérie.....	35
2.3. Les conditions et contraintes du développement de la franchise.....	37
2.4. La place de la franchise dans le développement des entreprises algérienne	41
Chapitre III : Concept de transfert de technologie.....	44
Section 1 : Cadrage sur le transfert de technologie	44
1.1. Historique et Définition.....	44
1.2. Etapes du transfert de technologie.....	46
1.3. Formes du transfert de technologie	46
1.4. Coûts et avantages des TT	47
Section 2 : Les méthodes de transfert des technologies.....	48
2.1. Modalités de choix de partenaire et de technologie	48

2.2. Modalité des transferts de technologie.....	49
2.3. Les différents contrats du Transfert de Technologie.....	54
2.4. Législation sur les transferts de technologie au niveau international.....	59
Section 3 : Le transfert de technologie et les IDE	61
3.1. Le transfert technologique dans le cadre « Conflit - Coopération »	61
3.2. Processus d'internationalisation et limites posée par le transfert de technologie...	62
3.3. Les IDE et le transfert de technologie en Algérie.....	62
Chapitre IV : Etude de Cas pratique de l'entreprise Tchín-Lait-Candia	69
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	69
1.1. Candia en Algérie	69
1.2. La présentation de Tchín-Lait.....	69
1.3. Les domaines d'activités stratégiques	74
1.4. La situation géographique et juridique de l'entreprise Tchín-Lait	74
Section 2 : La démarche méthodologique de l'entretien	74
2.1. Présentation de l'étude	74
2.2. L'échantillon.....	74
2.3. Objectif de l'entretien.....	74
2.4. Le questionnaire.....	76
2.5. Le mode d'administration.....	76
2.6. Analyse des résultats.....	76
Section 3 : Analyse des résultats	77
3.1. Les investissements directs étrangers et le choix de la franchise	77
3.2. Etude de transfert de technologie dans le cadre de contrat de la franchise	81
Conclusion générale	87

Introduction Générale

Introduction générale

Introduction générale

Les années 1980 ont été marquées par l'apparition de nouveaux progrès de développement, dont les plus remarquables sont la mondialisation de la production¹ et l'interdépendance croissante des économies. Ce rythme est stimulé par l'expansion du progrès technologique, etc, par le processus de diffusion des innovations, de la recherche et développement (R&D), des idées du savoir-faire et, par conséquent, du développement et la stimulation du processus de transfert de technologie (TT)².

Les domaines étudiant le TT sont nombreux (sociologie, biologie, mécanique, économique ...etc.). Le monde technologique actuel est marqué par deux facteurs principaux: Le premier réside dans l'importance du TT comme facteur de rattrapage et de développement technologique des pays en développement, alors que le second est lié à l'appropriation privée de cette technologie et la complexité du processus de TT, notamment la problématique de transférabilité³ des nouvelles technologies (Radicevíc, 1999).

Ainsi, le TT désigne le déplacement de technologie d'un endroit à un autre (pays, université, entreprise, laboratoire, unité R&D). Aussi, le mécanisme de TT se transmet par de nombreux canaux, à savoir : vente ou cession de droit de propriété intellectuelle, contrat de licence ou de brevet, contrat de savoir-faire, franchise, acquisition de matériel et de biens d'équipement, accord de conseil, accords de co-entreprise, projet clés en main, produit en main ou marché en main.

La littérature de l'économie internationale souligne deux principaux canaux de TT qui se manifestent grâce au développement de la mondialisation : Le commerce international et l'investissement direct étranger (IDE)⁴. La mondialisation a pour effet, la libéralisation des économies et le développement du processus productif à l'échelle mondiale. Cette mondialisation a engendré une dynamique dans les échanges commerciaux et le flux des IDE. Les firmes multinationales (FMN) ont été considérées comme des acteurs actifs dans la dynamique des IDE.

Les nouvelles théories IDE et FMN, expliquent que le choix de la localisation s'opère sur la décision de la firme en fonction du marché dans lequel s'exerce son activité.

¹Il s'agit d'une fragmentation du processus productif : approvisionnement des matières premières, production de biens intermédiaires, management et commercialisation.

²Le transfert cependant est un processus ancien entre les civilisations, comme le transfert de certaines techniques de production agricole de l'Égypte antique, le transport maritime de l'Empire chinois, le transfert de plusieurs sciences (médecine, mathématique...etc) par la civilisation musulmane.

³ Le TT est au centre de la différence entre le rythme d'innovation du Nord et le rythme d'imitation du Sud. Il se présente comme une problématique à deux dimensions : celle de R&D et celle de la capacité sociale d'absorption.

⁴ La plupart des nouveaux pays industrialisés NPI, notamment les pays du Sud-Est asiatique, optent pour un modèle de TT par la libéralisation commerciale et l'attractivité des IDE.

Introduction générale

L'IDE est en effet, motivé par les « avantages comparatifs » des pays d'accueil et les « avantages spécifiques » à la firme. Aussi, les flux des IDE ont été marqués par la contribution à l'accumulation du capital physique, du TT et du savoir-faire.

En ce sens, le TT via l'IDE a été souligné dans la théorie économique à travers plusieurs canaux de diffusion, notamment par la formation de la main-d'œuvre des firmes locales par celle des FMN, les relations de sous-traitance et les effets de démonstration.

Vu que la technologie et le progrès scientifique sont les déterminants essentiels du développement économique, dans ce contexte, pour rattraper le retard accumulé vis-à-vis des pays développés où le progrès du savoir s'est accéléré de manière considérable ; les pays d'Afrique, notamment l'Algérie, semblent privilégier l'IDE qui devient l'un des moyens de s'insérer dans la mondialisation, de stimuler la croissance, et de bénéficier du « transfert de technologie et de savoir-faire ».

Dans les années soixante, après son accession à l'indépendance, l'Algérie a opté pour un système économique centralisé à orientation socialiste, ayant pour principes généraux la centralisation des moyens de financement et des décisions entre les mains du pouvoir central. Dès lors, l'IDE notamment originaire de pays capitalistes était regardé avec beaucoup de méfiance et de suspicion, le considérant comme une menace réelle et un facteur de dominance pouvant atteindre la souveraineté nationale.

Ce système a évolué pour faire de la construction d'une base industrielle publique importante qui devait entraîner le reste de l'économie dans le cadre de ce que l'on a appelé « *Les industries industrialisantes* »⁵. Notamment par le recours à des contrats contractuels de TT, à savoir : les contrats « Clé en mains » et les contrats « produit en main ». Or, au fil du temps, forte de ses recettes pétrolières.

L'économie s'est laissée dominée par le recours à l'extérieur dans le financement de ses besoins en produits de consommation et de fabrication, accumulant à la fin des années 1970, un lourd stock de la dette que fera exploser le choc pétrolier de 1986.

Cette situation a nécessité, en 1991, le recours à un Plan d'Ajustement Structurel, sous le contrôle des institutions financières internationales, visant à poser les bases d'une économie de marché et de la libre initiative afin de lui permettre d'évoluer dans un environnement concurrentiel et s'intégrer dans l'économie mondiale. Depuis son ouverture aux investisseurs étrangers, l'Algérie n'est plus à l'abri de la problématique du TT, du moment qu'elle ne dispose pas de capacité pour un développement autonome.

⁵Le concept des industries industrialisantes est très réputé en économie du développement. Il a été développé par Georges DESTANNE de Bernis dans les années 1960.

Introduction générale

Les pouvoirs publics ont pris le soin de mettre en œuvre toutes les réformes et mesures permettant l'attrait des flux d'IDE et l'implantation des FMN au sein de l'économie, par une stratégie visant à stimuler le TT à travers l'effet de coudoisement entre entreprises nationales et FMN. Pour cette raison, l'Algérie a mis en place une politique d'attractivité des IDE, de privatisation de plusieurs entreprises étatiques et une nouvelle politique industrielle. Quelques années plus tard, l'évolution des IDE en Algérie connaît déjà une tendance à la hausse.

Cette amélioration est stimulée par le renforcement, en 2000, de la politique d'attractivité déjà en place, par la création d'un conseil national de l'investissement (CNI), l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) et l'agence de promotion de l'investissement (API). Ces efforts s'ajoutant à une conjoncture financière très favorable depuis 2001 qui a soutenu un lourd programme de constitution d'infrastructures de base, ont favorisé l'attrait des investissements étrangers d'origines diverses et enregistrant une diversification notable en matière d'origines de ces investissements, mais surtout en matières de secteurs investis, et de formes d'intervention.

Dans ce cadre, notre travail se propose d'étudier la contribution de l'investissement direct étranger (IDE) au transfert de technologie et de savoir-faire des pays en développement, et en particulier, l'Algérie, en essayant d'apporter les éléments de réponse à la question centrale suivante : « **En termes de transfert de technologie et de savoir-faire, est ce que les entreprises algériennes arrivent-elles à gérer les avantages de l'implantation des firmes étrangères** » ?

Au tour de cette question centrale viennent se poser un ensemble d'autres inquiétudes à savoir :

- Comment procéder pour que la technologie transférée soit maîtrisée et adaptée aux conditions locales et ainsi permette de satisfaire les exigences des entreprises nationales en la matière ?
- La coordination entre entités étrangères et locales représente-elle une nouvelle opportunité de croissance et de coopération ou de conflit pour l'entreprise « locale » ?
- Comment l'Algérie a-t-elle procédé afin d'attirer les investissements étrangers ?

Notre hypothèse présentée de la manière suivant :

Si la franchise a un rôle déterminant sur le transfert de technologie cependant ce rôle est modéré par l'effet de l'environnement juridique.

Pour ce faire, nous avons opté pour la subdivision de notre travail en quatre chapitres, que nous allons présenter comme suit :

Introduction générale

- Le premier chapitre se limite à présenter les IDE d'une manière générale, ainsi les IDE en Algérie d'une manière particulière ;
- Le deuxième chapitre nous permet de connaître la franchise ;
- Le troisième est axé sur l'étude du concept de transfert de technologie tout en identifiant les effets qu'ils peuvent exercer sur les économies des pays d'accueil via IDE ;
- Le quatrième sera consacré à l'étude est la présentation d'un cas pratique ainsi que la méthodologie de recherche et l'interprétation des résultats.

Chapitre I : Généralité sur les IDE

Chapitre I : Généralités sur les IDE

L'investissement direct étranger (IDE) est bénéfique pour les pays d'origine et d'accueil et fait partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace .et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement. Les avantages qu'il procure ne se manifestent cependant pas de manière automatique et ne se répartissent pas équitablement entre les pays, les secteurs et les collectivités locales. Les politiques nationales et le cadre international de l'investissement jouent un rôle déterminant pour attirer des IDE vers un plus grand nombre de pays en développement et pour que ces investissements aient le maximum d'effets positifs pour le développement. C'est essentiellement aux pays d'accueil qu'il incombe de mettre en place des conditions générales, transparentes et favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

On peut même dire que l'effet positif de l'IDE sur la croissance économique est presque devenu conventionnel car plusieurs organismes internationaux et des économistes présentent l'IDE comme une sorte de remède miracle pour les "problèmes chroniques" des pays en voie de développement, car l'intérêt porté à l'IDE dans ces pays est justifié par de nombreuses attentes. L'IDE est synonyme d'un apport en capitaux, en expertise, en technologie, mais c'est aussi une ouverture sur les marchés internationaux, il fournit également des emplois et peut contribuer à la hausse de la productivité et à l'amélioration des capacités locales de gestion. On peut citer des pays comme la Chine ou le Taiwan qui ont reconnu la contribution de l'IDE à leurs industries spécifiques.

Ce chapitre est structuré en deux sections. La première étudie les IDE et FMN, leurs formes, leurs caractéristiques et les enjeux, alors que la deuxième représente le climat des IDE en Algérie à savoir : L'évolution des IDE, les facteurs d'attractivité et les limites d'attractivité des IDE.

Section 1 : Aperçu sur les IDE et les FMN**1.1. Définition des concepts****1.1.1. Définition des IDE**

On peut définir les IDE selon les différents organismes tels le FMI, l'INSEE, et l'OCDE :

Selon le FMI : « L'investissement direct étranger est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir effectif dans la gestion des entreprises»¹ ;

Selon l'INSEE : « Les IDE sont « des investissements qu'une unité institutionnelle résidente d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une unité institutionnelle résidente d'une autre économie et d'exercer, dans le cadre d'une relation à long terme, une influence significative sur sa gestion. Les investissements directs comprennent non

¹ ROUOUACH.D « Management de transfert de technologie : L'art de coopérer, innover, veiller » Edition, Paris, 1999, p.8.

seulement l'opération initiale qui établit la relation entre les deux unités, mais également toutes les opérations en capital ultérieures entre elles et entre les unités institutionnelles apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés.

Un IDE peut donc prendre diverses formes: création d'une entreprise à l'étranger, rachat ou prise de participation (acquisition d'au moins 10 % du capital social) dans une entreprise étrangère, réinvestissement des bénéfices par la filiale² »

Selon l'OCDE : L'IDE est « une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt et une influence significative dans la gestion d'une entité dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et d'acquisitions). Sont également définis comme des investissements directs étrangers d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital »³.

1.1.2. Définition des firmes multinationales

La FMN est définie selon (MICHALET,1985) comme étant « une entreprise (ou un groupe), le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçues à l'échelle mondiale ».

L'implantation de filiales correspond à un IDE, qui implique une relation de long terme se traduisant par la prise de participation par une entreprise non résidente dans le capital d'une entreprise résidente dans le but de contrôler non seulement le capital, mais aussi l'activité de management et de production de la firme du pays d'accueil⁴.

1.2. Les formes d'IDE

Il existe plusieurs formes d'IDE :

1.2.1. La filiale

La filiale est une société dont 50% du capital est détenu par une société mère, elle est autonome et dispose d'une personnalité morale propre du pays d'accueil, on distingue quatre types de filiales :

➤ Les filiales commerciales

Ce sont des filiales de vente qui jouent un rôle d'importateurs des produits fabriqués par la maison mère qui assure une aide technique. L'implantation d'une filiale de vente dans le pays permet de mieux connaître le produit et de l'adapter aux normes locales.

² Le site de l'institut national (français) des statistiques et des études économique : www.educnet.education.fr

³ Le site de l'organisation pour la coopération et le développement économique : www.oecd/dataoecd/pdf.

⁴ BOUALAM. F. Les institutions et attractivité des IDE, in colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée » 17 et 18 Octobre 2008 Rabat- Maroc. Université de Montpellier I Sciences Economiques LASER. P6

➤ **Les filiales de production**

Ce sont des sociétés industrielles qui ne dépendent de la société mère qu'étroitement (brevet, marque, achat des produits semi-finis, technologie) ; certaines filiales de ventes sont transformées en filiales de produits lorsque les licences d'importation sont limitées ;

➤ **Les filiales financières**

La filiale financière est une société intermédiaire entre la société mère et les filiales étrangères. On l'appelle aussi holding ou société Financière, on distingue plusieurs catégories :

Les holdings : qui gèrent les participations détenues dans les filiales d'un même pays ou d'une zone géographique ;

Les holdings de brevet : qui détiennent les brevets, les licences, et les marques et qui touchent une taxe pour l'utilisation de ces derniers.

➤ **Les filiales de services**

Les filiales de services gèrent le contrat à l'étranger et jouent un rôle important dans le contrat d'assistance technique et d'ingénierie en savoir-faire⁵.

1.2.2. La joint-venture ou coentreprise

La joint-venture ou une entreprise conjointe correspond à une coopération internationale. Il s'agit de la réalisation d'un projet déterminé en s'associant avec un partenaire étranger souvent local qui connaît généralement bien l'environnement local, le marché et les habitudes de consommation. L'investisseur étranger s'implique par un apport en capital financier, capacités de gestion, transfert technologique et d'expérience.

Son principe étant simple : « une entreprise créée en commun avec une entreprise étrangère ou une société mixte située à l'étranger détient le capital dans des proportions voisines (de 50/50 à 60/40)⁶.

1.2.3. Les fusions-acquisitions

Les fusions-acquisitions indiquent les opérations de croissance externe par lesquelles une entreprise prend le contrôle d'une entreprise, en acquérant au moins 50% de capital. Une opération de fusion-acquisition offre pour l'investisseur un certain nombre d'avantages, car⁷ :

➤ Elle est un moyen très rapide pour pénétrer un marché et pour saisir des opportunités d'implantation ;

➤ Elle accroît le pouvoir de marché de l'entreprise vis-à-vis des fournisseurs, des prêteurs et des consommateurs ;

En parallèle, la fusion-acquisition peut présenter des effets négatifs, par le fait que⁸ :

⁵ IGHIL HANOUT.L et ILLOULI.S, « La franchise dans les pays du Maghreb », Mémoire de fin d'étude, Faculté des sciences économiques, commerciale, science de gestion, Université de Bejaia, 2013-2014, pp.7-8.

⁶ TERSEN D et BRICOUTE J-C, « Investissement international », Edition Armand colin, Paris, 1996, p. 08.

⁷ TERSEN D et BRICOUTE J-C. Idem.

⁸ Idem, p. 11.

- L'entreprise acquéreuse peut trouver des obstacles pour s'intégrer avec l'entreprise ciblée à cause de la diversité culturelle, (ex : la langue, coutumes ...) ;
- Le gouvernement du pays hôte peut s'opposer à la réalisation de l'opération fusion-acquisition.

1.2.4. La sous-traitance

Le principe de la sous-traitance est d'assurer plusieurs implantations dans différents pays, et les avantages tirés de ce type d'investissement consistent essentiellement sur les faibles coûts locaux de production sans prendre elle-même le risque financier de l'investissement.

1.2.5. La succursale

C'est un bureau de représentation d'une entreprise ou d'un établissement à l'étranger. C'est une société de personnes ou une coentreprise n'ayant pas de personnalité morale propre ; elle se contente d'informer la société mère et de gérer sur place les commandes et les services après-vente.

1.2.6. La licence et le franchisage

Elle consiste à concéder temporairement ou définitivement à un tiers, le droit de fabriquer un produit fini désigné par une licence de fabrication. C'est aussi un contrat, par lequel une entreprise, vend une licence, un droit de servir, un brevet, procédé, un savoir ou une technique pour la production et la vente dans un pays contre versement d'une redevance. De tels contrats sont souvent assortis d'engagements d'existence technique ou de formation du personnel.

La cession de licence concerne également les techniques qui accompagnent le produit des brevets, les marques et le savoir-faire. Les principaux avantages de celui qui concède la licence peuvent être résumés comme suit⁹ :

- La facilité d'accès aux marchés dont l'entrée est rendue difficile et risquée par des barrières protectionnistes tels que les droits de douane, les quotas et les barrières culturelles ;
- Le faible coût de licence, car les principaux coûts de développement du nouveau marché et les risques associés sont en charge par le bénéficiaire ;

Néanmoins, la concession de licence peut présenter des inconvénients pour celui qui la délivre à savoir¹⁰ :

- L'entreprise qui accorde la licence peut avoir des droits limités dans le contrôle de l'utilisation de la propriété intellectuelle ;
- Il est possible que le bénéficiaire utilise les droits de la propriété à ses propres intérêts.

⁹HARISSON.A, DALKIRAN. E, ELSEY. E, « Business international et mondialisation », Edition Boeck, Bruxelles, 2004, p, 44

¹⁰HARISSON.A, DALKIRAN. E, ELSEY. E. Op. Cit, p.45.

Pour ce qui est du franchisage, c'est une forme de licence plus rallongée. En effet, qu'elle soit nationale ou internationale, c'est un système de commercialisation qui se fonde sur une collaboration interentreprises. Cette collaboration est précise et codifiée dans un contrat puisque les entreprises sont juridiquement distinctes et financièrement indépendantes. Mais d'un point de vue économique, le franchiseur et le franchisé sont fortement liés. L'une des particularités de la franchise est de permettre la « réplique à l'identique » d'une formule ayant fait ses preuves et dont la réputation augmente avec le nombre de répliques.

Le franchiseur donne à une autre entité le droit d'exploiter une activité en conformité avec un « concept ». Ce concept (généralement une enseigne ou une marque) est défini par un savoir-faire ou en tout cas « une manière de faire ». Le franchisé est l'entité qui exploite le savoir-faire, la marque ou l'enseigne du franchiseur.

1.2.7. Les nouvelles formes d'IDE

La décennie 90 est marquée par de nouvelles formes d'investissement favorisées par la libéralisation des services financiers au niveau mondial. La stratégie des multinationales apparaît plus globale. Elle privilégie des alliances entre elles portant sur l'ensemble de la chaîne de valeur : recherche & développement (programme de R&D mondiales), production (« joint-venture » de production, accords de licence de coopération industrielle), commercialisation (réseaux internationaux d'information). Ces alliances modifient les modes de multinationalisations, qui se développent, éventuellement, sous une nouvelle IDE¹¹.

1.3. Les caractéristiques des IDE

On distingue essentiellement deux types de structures de l'IDE : horizontale et verticale.

1.3.1. Les IDE sont horizontaux (tourné vers le marché local)

Lorsque l'entreprise reproduit à l'étranger l'activité qu'elle développe dans son pays d'origine, ce choix est effectué en alternative avec l'exportation de produits finis et avec la fabrication sous licence par une entreprise locale.

Plusieurs facteurs peuvent conduire une multinationale à opter pour un investissement direct :

- Les coûts de transport (pour les produits pondéreux comme le ciment) ;
- Les imperfections existantes sur les marchés locaux, conduisant à l'internalisation par les FMN des procédés et des modes d'organisation qu'ils maîtrisent, ceci est le cas lorsqu'il y a limitation à la circulation internationale des produits (barrières douanières) et lorsqu'il s'agit de faire valoir un savoir-faire technologique existant. Celui-ci est difficilement vendable et lorsqu'il l'est, l'opération est risquée pour celui qui cède son savoir ;
- Lorsqu'une firme suit ses concurrents, notamment dans les industries oligopolistiques ;
- Lorsqu'un produit atteint sa maturité dans son pays d'origine (la demande est saturée dans le pays d'origine, la part du marché a atteint un maximum, la duplication des produits et procédés permet de bénéficier du maximum d'effets d'échelle et d'expérience (Coca-Cola).

¹¹IGHIL HANOUT. L et ILLOULI. S.Op. Cit, p.10.

1.3.2. Les IDE sont verticaux (tourné vers les exportations)

Lorsqu'une entreprise se rapproche de ses fournisseurs ou de ses clients par prise de participation dans leur capital.

➤ En amont : Il s'agit principalement de l'internationalisation en direction des pays producteurs de matières premières ainsi que des pays susceptibles de produire en sous-traitance ;

➤ En aval : Il s'agit des pays qui ont de forts potentiels de consommateurs, et par voie de conséquence, ceux qui peuvent abriter des industries diversifiées de transformation. Les politiques verticales d'investissement direct apparaissent d'abord comme des politiques de marché, elles visent à renforcer le pouvoir de marché acquis par la firme et à limiter la concurrence, elles peuvent également viser à limiter les effets de barrières à l'entrée qui sont naturellement érigées par les entreprises qui sont déjà présentes sur ces marchés.

1.4. Les enjeux d'IDE

Les IDE participent à la construction des avantages comparatifs d'une économie. Il est donc crucial pour les États d'éviter une "déconstruction" de ces avantages comparatifs en favorisant l'ancrage de ces investissements, c'est-à-dire leur durabilité. Cela est possible en incitant à créer des interdépendances entre la firme étrangère et les producteurs locaux (échanges, coopération technologique...).

L'IDE est vecteur de transfert de technologie, ce qui est crucial pour le décollage et la remontée des filières vers des productions à plus fort contenu technologique ou de haut de gamme. Les IDE sont le moyen pour les firmes d'internationaliser leur processus de production.

C'est donc par les IDE que se réalise la «mondialisation productive». La décision d'investir à l'étranger est généralement motivée par :

- La recherche d'une fiscalité avantageuse ;
- La qualité des infrastructures ou le niveau de qualification et/ou de coût de la main d'œuvre du pays d'accueil ;
- Les «effets d'agglomération» (les entreprises s'implantent à proximité d'autres entreprises)
- En revanche, la volonté de contourner des droits de douanes ou d'économiser les coûts de transports semble peu importante.

1.4.1. Pour les pays d'accueil

Les IDE sont, comme les investissements en général, un facteur de croissance (effet sur la demande globale, mais aussi effets sur les capacités de production).

Dans les pays industriels, les IDE peuvent être un moyen de relancer l'activité des régions industrielles en déclin, ce qui incite les États et les collectivités locales à développer leur attractivité aux yeux des investisseurs étrangers.

Pour les pays en développement, dans un contexte où l'essentiel du commerce mondial est réalisé par les entreprises multinationales, les IDE sont un moyen de s'insérer dans la

mondialisation et de stimuler les exportations, ils sont aussi un moyen de bénéficier de «transferts technologiques»: les investisseurs étrangers amènent avec eux des procédés de production innovants, des méthodes d'organisation performantes et des savoir-faire qui se diffuseront progressivement à l'ensemble du pays et dopent sa productivité. Le pays d'accueil aura ainsi bénéficié du progrès technique sans avoir eu à le financer. Ce point fera l'objet de plus de développements dans le troisième chapitre.

1.4.2. Pour le pays d'origine

Les effets sont plus difficiles à évaluer: si l'IDE correspond à une délocalisation, il peut y avoir, au moins dans l'immédiat, des suppressions d'emplois; si l'IDE correspond à une implantation qui aurait pu être faite dans le pays d'origine mais qui ne l'est pas, ce n'est pas non plus favorable à l'emploi. Cependant, à plus long terme, les IDE peuvent générer des exportations pour le pays d'origine et une demande supplémentaire en provenance du pays d'accueil de l'IDE.

Section 2 : Climat des IDE en Algérie

2.1. Evolution de cadre réglementaire des IDE en Algérie

L'Algérie a cherché au lendemain de l'indépendance à attirer le capital étranger et à l'intégrer au développement économique et social. Avant les années 1990, le pays a été confronté à un cercle vicieux, où le pays était considéré comme un fournisseur de matières premières et importateur de produits finis.

De ce fait les pouvoirs publics ont élaboré des mesures pour attirer les investissements étrangers afin de renforcer le développement national, notamment, par la loi sur la monnaie et le crédit et les codes d'investissement de 1993, 2001, 2006, et la loi de finances complémentaire de 2009. Le statut des IDE en Algérie a suivi une évolution caractérisée par trois phases principales :

- Période de planification ;
- Période de réformes ;
- Période de nouvelles mesures.

2.1.1. Période de planification

Depuis 1963, les IDE en Algérie ont fait l'objet de plusieurs textes législatifs, par rapport à la conjoncture économique et politique. La réglementation régissant l'investissement, s'adressait principalement au secteur public, le privé qu'il soit national ou étranger a été, en marge de toute la politique économique. Les lois suivantes feront objet de l'étude de cet aspect

➤ Le code de 1963 (loi N° 63-27 de 26/07/1963)

Le 26 juillet 1963, le gouvernement algérien a promulgué un code, dont l'objet est de définir les garanties générales et particulières accordées aux investissements productifs en Algérie, les droits, obligations et avantages qui s'y rattachent ainsi que le cadre général des interventions de l'état dans le domaine des investissements. Les garanties et les avantages

prévus par ce code s'appliquent à l'investissement étranger, quelle que soit son origine. Tout investissement devait faire l'objet d'un agrément auprès de la commission nationale d'investissement.

Mais l'article 23 de ce code indique que l'IDE devait entrer dans le cadre des objectifs de l'Etat, pour réunir les conditions nécessaires à la réalisation d'une économie socialiste, spécialement dans les secteurs d'activités présentant une importance vitale pour l'économie nationale. (L'état intervient par le moyen des investissements publics, en créant des sociétés publiques, des sociétés nationales, ou des sociétés d'économies mixte avec la participation de capital étranger ou national). « Voir annexe N° 01 » ;

➤ **Le code de 1966 (l'ordonnance N° 66-284 du 15/09/1966)**

C'est à partir de l'échec du premier code que les autorités ont promulgué un nouveau code, « l'ordonnance n°66-284 du 15 septembre 1966, » qui avait comme objectif prioritaire d'intéresser d'abord l'épargne privée locale, et subsidiairement, les capitaux étrangers et de rétablir un climat de confiance et de stabilité capable de générer un flux d'investissement. Ce code délimite le cadre dans lequel est organisée l'intervention du capital privé dans les diverses branches d'activité économique. Le mérite de ce code est d'avoir défini la politique gouvernementale en matière d'investissements privés et de lui créer un vrai statut et de meilleures conditions pour son développement. « Voir annexe N° 02 ».

Mais comme avec le code de 1963, certains secteurs considérés comme vitaux pour l'économie nationale étaient fermés aux investisseurs. Ces investisseurs étaient obligés de solliciter la commission nationale d'investissement pour obtenir l'agrément.

➤ **Loi N° 82-11 du 12/08/1982 modifiée et complétée par la loi N° 86-13 du 19/08/1986**

Cette loi trouve son fondement dans la volonté des pouvoirs publics d'associer désormais le secteur privé à la création d'investissement, à condition que ces derniers soient réalisés dans des activités d'utilité économique. Le code de 1982 comportait un certain nombre de dispositions relatives aux avantages fiscaux qui néanmoins ont été fixés au fur et à mesure par des lois de finances.

Ce code portait plus d'ouverture, mais aussi des inconvénients comme la limite du montant d'investissement privé national qui a été plafonné à 30 millions de Da dans son deuxième article. Par contre, l'investissement privé se limitait à des secteurs dérisoires; et même quand l'investissement est agréé, ce dernier rencontre des entraves quasi insurmontables pour l'acquisition de terrains d'implantation appartenant à l'Etat, conformément à la loi qui régit les achats et ventes de terrains privés industriels ou urbanisables durant la période de 1974 à 1990.

Le capital étranger était régi par la loi N° 82-13 du 28/08/1982 modifiée par la loi N° 86-13 du 19/08/1986, appelée aussi loi sur les sociétés mixtes ; mais ce dernier texte n'a pas suscité un grand intérêt de la part des sociétés étrangères pour deux raisons :

- D'abord la société était constituée selon la ration 51/49 en faveur du secteur public,
- Ensuite la direction ou la présidence du conseil d'administration était confiée à la partie algérienne. « Voir annexe N° 03 ».

2.1.2. Période des réformes

Avec la chute du socialisme à partir des années 1990, ce fut le début de l'ouverture du marché. L'Algérie a été confrontée à de nouvelles réformes jusqu'en 2009, ces dernières sont engendrées par le saut de l'Algérie vers l'économie de marché et la libéralisation du marché pour les investisseurs privés. Les lois suivantes feront l'objet de l'étude de cet aspect.

➤ La loi N° 90-10 de 14/04/1990

La loi de 90-10 sur la monnaie et le crédit, permet d'investir librement dans le secteur bancaire au profit des investisseurs quelque soit leur origine étrangère ou nationale ; et selon son article 183, elle reconnaît aux non-résidents la possibilité d'investir en Algérie dans toutes les branches non réservées expressément à l'Etat. Cette loi a mis fin aux dispositions antérieures imposant une majorité de capitaux publics, algérienne dans les sociétés mixtes (51/49), comme le stipule l'article 181 à 192 « Voir annexe N° 04 », qui a permis aux investisseurs étrangers de s'associer librement à une personne morale publique ou privée.

Elle a rapporté que, le rapatriement de tous les fruits de ces financements est autorisé et jouit des garanties prévues par les conventions internationales ratifiées par l'Algérie et pour éviter toute contestation ultérieure en matière de revenus, l'investissement étranger doit au préalable obtenir un avis de conformité ; un agrément déguisé, délivré par le Conseil de la Monnaie et du Crédit¹² ;

➤ Le code de 1993

L'année 1993 a été décisive pour le choix de passage à une économie fondée sur l'initiative privée, privilégiant les mécanismes de marché pour la répartition des ressources nationales et l'ouverture de l'économie algérienne à l'économie mondiale. Ce dispositif institutionnel et réglementaire est très incitatif. Il traduit le souci du législateur algérien d'attirer les capitaux étrangers dans les meilleures conditions. Cette loi repose sur les principes fondamentaux suivants¹³ qui sont la liberté d'investir pour les résidents et non-résidents, la déclaration d'investissement comme procédure simplifiée, et la désignation du guichet unique de l'APSI (l'article 7 de ce décret), comme une autorité unique de soutien et assistance aux investissements ;

➤ L'ordonnance N° 01-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement

L'ordonnance de 2001 fixe le régime applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisé dans les activités économiques de production de biens et services ainsi que les investissements dans le cadre de l'attribution de concession et/ou de licence. Toute création, extension, réhabilitation ou restriction réalisée par une personne morale dans les activités économiques de production de biens et services (à l'exclusion du commerce) sont susceptibles d'ouvrir aux avantages prévus par le code des investissements. Le régime peut bénéficier aussi bien qu'aux non-résidents

¹² BENISAID. H, «La réforme économique en Algérie »2^{ème} édition, Edition OPU, Algérie, 1991, P.44.

¹³Décret législatif n93-12 du 05 octobre 1993, relatif à la promotion de l'investissement, JORA n93 du 10 octobre 1993.

Le principe directeur est que, plus l'intérêt de l'investissement pour l'économie algérienne est grand, plus les avantages accordés ne seront que plus importants. Cette ordonnance a apporté des changements importants au régime de l'investissement en vigueur depuis la loi de 1993, et c'est en raison des résultats décevants en matières d'investissement étrangers, que le législateur s'efforce de rendre plus aisé et plus attractif l'investissement en Algérie ; c'est pour cela, qu'il a renforcé les avantages et les garanties pour les investisseurs avec la simplification des formalités administratives liées à l'investissement.

Aussi, des avantages particuliers sont attribués aux investisseurs dans le cadre du régime dérogatoire comme le stipule l'article 10. Mieux l'article 14, garantit un traitement identique à celui des personnes physiques et morales algériennes aux personnes physiques et morales étrangères sous réserve des dispositions des conventions conclues avec l'état dont elles sont ressortissantes et l'article 15, leur assure une protection contre les révisions aux abrogations susceptibles d'intervenir dans l'avenir.

Les investissements réalisés ne peuvent faire l'objet d'une réquisition par voie administrative sauf dans les cas prévus par la loi et cela donnerait droit à une indemnisation juste et équitable (article 16). Pour accompagner les investisseurs et promouvoir les investissements en Algérie, les pouvoirs publics ont décidé de créer plusieurs organes, à titre d'exemple : L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) créée par l'article 21 et qui correspond à l'organe principal en matière d'investissement placé sous la tutelle du Conseil National de l'Investissement (CNI) crée par l'article 18, le Guichet Unique (GU) crée par l'article 23, ainsi que la création du Fonds d'Appui à l'Investissement (FAI) par l'article 28 et qui est destiné à financer et à prendre en charge la contribution de l'état dans les coûts des avantages consentis aux investissements, notamment les dépenses des travaux d'infrastructure nécessaires à la réalisation de l'investissement. « Voir annexe N° 05 ».

➤ **L'ordonnance N° 06-08 du 15/07/2006**

La présente ordonnance a pour objet de modifier et de compléter certaines dispositions de l'ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement. Elle vise la simplification des procédures et la réduction des délais d'étude des dossiers d'avantages pour les investisseurs qui sont à la charge de l'ANDI. Comme le stipule l'article 5. « *L'article 7 de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et rédigé comme suit :*

« Art. 7. Sous réserve des dispositions particulières applicables aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale, l'agence dispose, à compter de la date de dépôt de la demande, d'avantages d'un délai maximum de soixante-douze (72) heures pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de la réalisation, et de dix (10) jours pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de l'exploitation.

L'agence peut, en contrepartie des frais de traitement des dossiers, percevoir une redevance versée par les investisseurs. Le montant et les modalités de perception de la redevance sont fixés par voie réglementaire ». « Voir annexe N° 06 ».

2.1.3. Nouvelles mesures

Ces mesures sont portées par la loi de finances complémentaire en 2009 (ordonnance n 09-01 du 22/08/2009). Dans le cadre des mesures d'encadrement des investisseurs étrangers, cette loi stipule selon l'article 58 que¹⁴ :

- Les investissements étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services font l'objet, préalablement à leur réalisation, d'une déclaration d'investissement auprès de l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) ;
- Les investissements étrangers ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51 % au moins du capital social, et, le reste pour les détenteurs étrangers « Voir annexe N° 07 » ;
- Les activités de commerce extérieur ne peuvent être exercées par des personnes physiques ou morales étrangères que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident est égal au moins à 30% du capital social ;
- Tout projet d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers doit être soumis à l'examen préalable du Conseil National de l'Investissement ;
- Les financements nécessaires à la réalisation des investissements étrangers, directs ou en partenariat, à l'exception de la constitution du capital, sont mis en place, sauf cas particulier, par recours au financement local ;
- Les investissements étrangers directs ou en partenariat sont tenus de présenter une balance en devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet.

Ainsi pour chaque projet, la balance en devises est élaborée en tenant compte des éléments qui devront être portés au crédit et au débit de la balance devises, et par ailleurs, cette balance est représentée en équivalent de dinars¹⁵.

Cette mesure interdit à tout investisseur étranger de détenir plus de 49% du capital d'une société de production tout en répartissant les 51% restants entre plusieurs partenaires algériens, de sorte qu'ils restent majoritaires. L'ancien ministre, Monsieur Réda Hamiani, a estimé que « le principe des 51/49% ne devrait pas s'appliquer à certains segments d'activités porteurs de richesse et de transfert de technologie. Il ne faut pas aujourd'hui les généraliser pour attirer les capitaux étrangers »¹⁶.

L'incrimination de ces nouvelles mesures en matière d'entrée des capitaux étrangers a induit la détérioration du climat d'accueil en Algérie en vers les IDE.

¹⁴www.Droit-Afrique.com, Algérie, Code des investissements (mis à jour de la loi de finances complémentaire pour 2009).

¹⁵www.kpmg.com/DZ/fr/KPMG-Guide-investir-en-Algerie-2011, p.56.

¹⁶Algérie économique et perspective : [http://investissement-etrangers-les-algeriens-resteront-majoritaire-\(ministre\).MHT](http://investissement-etrangers-les-algeriens-resteront-majoritaire-(ministre).MHT). Consulter le 08/03/2015 à 18.52

2.2. Situation des IDE en Algérie

Depuis 1998, l'Algérie a connu une accélération des flux d'IDE ; soit un flux entrant chaque année qui se situe au-dessus de 1 Md USD alors qu'il était encore inférieur à 500 MUSD avant 1998. Ainsi, en 2002, l'Algérie s'est classée parmi les premiers pays hôtes d'IDE au Maghreb et troisième en Afrique (document CNUCED, 2004, p 15). Cette évolution de l'attractivité croissante du marché algérien s'explique en partie par l'amélioration du risque pays depuis 2006, où la Coface a revu le classement de l'Algérie de B à A4, soit la même évaluation que celle du Maroc et de la Tunisie. En dépit des efforts consentis par le gouvernement pour améliorer le climat des affaires, à travers un processus de réformes enclenché il y a quelques années, l'Algérie n'attire plus les investisseurs d'outre-mer. L'environnement politique et économique favorable et la santé financière convenable qu'envie même les puissances mondiales, n'ont pas suffi pour que le pays puisse bénéficier des bienfaits des investissements directs étrangers (IDE).

L'Algérie avait pourtant une place parmi les dix premiers pays d'accueil africains des IDE en 2010. Elle était classée dans le top 10 des pays du sud de la Méditerranée qui ont attiré en 2011 des IDE d'un montant de 38,94 milliards dollars. Aujourd'hui, force est de constater que l'Algérie enregistre un net recul malgré une situation des plus avantageuses à l'investissement.

Un rapport de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) rendu public le 26 juin 2013, révèle qu'en 2012, l'Algérie n'a pas échappé à la tendance baissière mondiale des flux des IDE. Elle n'a capté que près de 1,499 milliard de dollars seulement, affirmait un responsable de cet organisme, qui estimait toutefois que les perspectives devraient être bonnes pour l'Algérie dans un contexte de reprise difficile, annoncé pour 2014.

Le fait que les IDE soient largement concentrés dans le secteur des hydrocarbures constitue l'autre problématique à laquelle est confronté le pays. Le montant des IDE engagés en Algérie a chuté, faut-il le souligner, durant les six dernières années. Il est passé de 2,747 milliards de dollars en 2009 à 3,01 milliards de dollars en 2010, à 2,581 milliards de dollars en 2011 pour s'établir à 1,499 milliard de dollars en 2012.

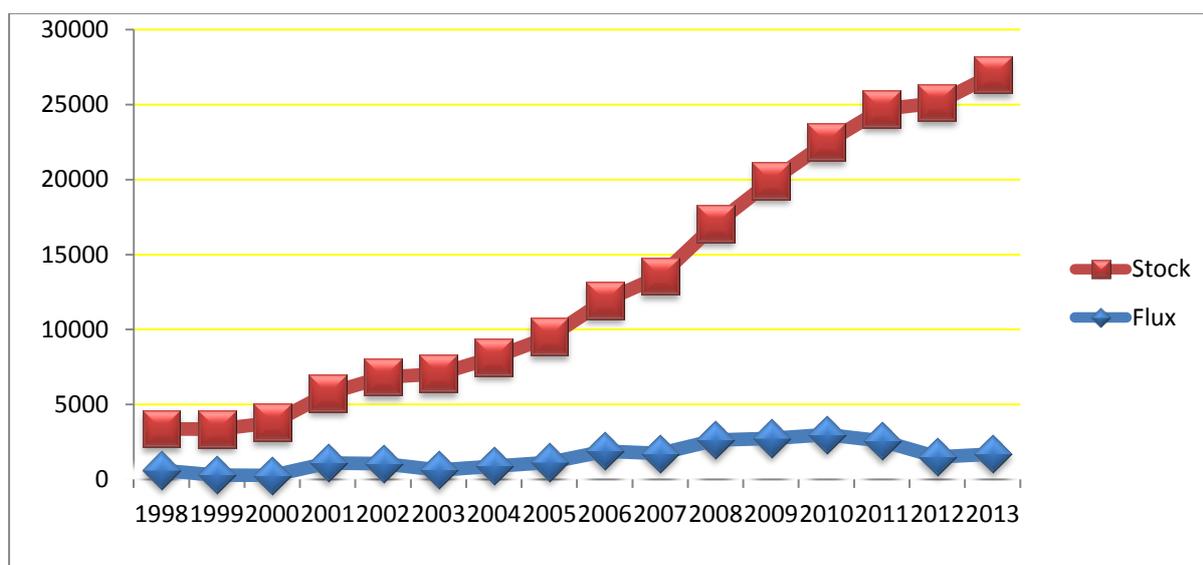
Ce recul dans l'investissement étranger en Algérie s'explique, selon certains analystes, par l'introduction de la règle de 49/51 depuis 2010 qui limite à 49% la participation d'un investisseur étranger dans une entreprise locale. À cela s'ajoute l'obligation pour les soumissionnaires étrangers, pour les contrats publics, à trouver des partenaires locaux. Après la nette diminution de 2012, les IDE entrants ont augmenté en 2013, sans atteindre le niveau de 2011. Les autorités tentent d'améliorer le climat des affaires, qui reste perfectible. Ainsi, l'Algérie a été classée 154^{ème} sur 189 pays dans le classement *Doing Business* 2015 de la Banque mondiale, le pays reculant de sept places par rapport à 2014. Nous allons résumer dans le tableau suivant l'évolution des IDE en Algérie depuis 1998 à 2013.

Tableau N° 01 : Les IDE entrants aux prix courants en Algérie de 1998 à 2013 (M\$US)

Année	Flux	Stock
1998	607	2768
1999	292	3059
2000	280	3497
2001	1108	4693
2002	1065	5758
2003	638	6392
2004	882	7274
2005	1145	8355
2006	1888	10043
2007	1743	11815
2008	2632	14409
2009	2747	17170
2010	3001	19461
2011	2581	22108
2012	1499	23607
2013	1691	25298

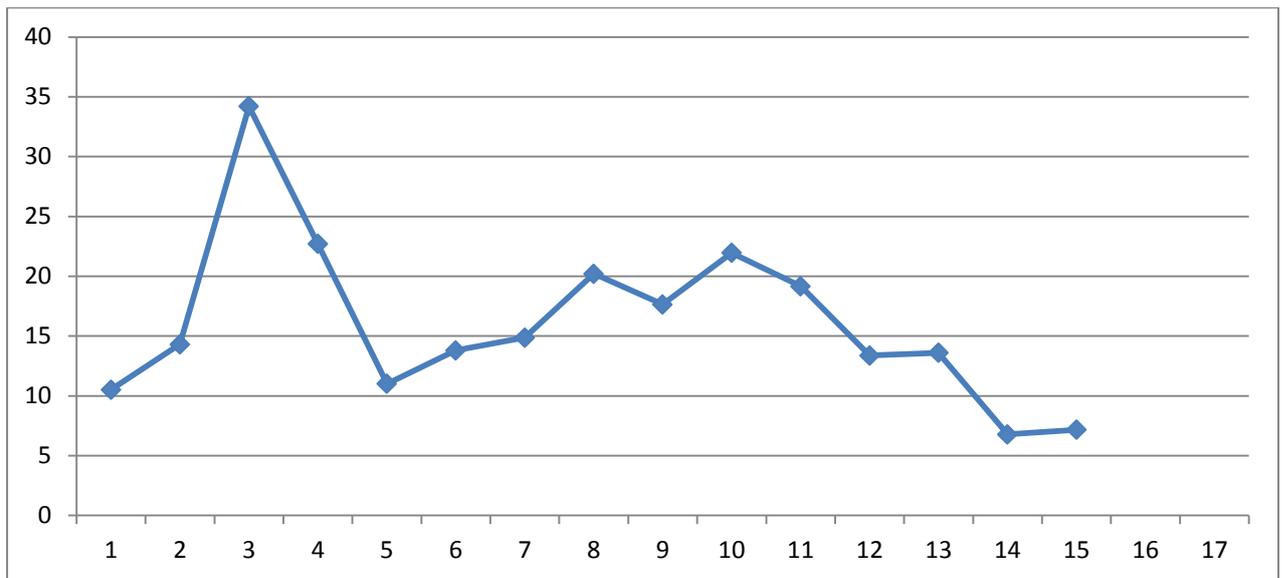
Source : Site web de la CNUCED

Figure N° 01 : Situation des IDE en Algérie de 1998 à 2013



Source : Réalisé par nous même à partir des données du tableau N° 01.

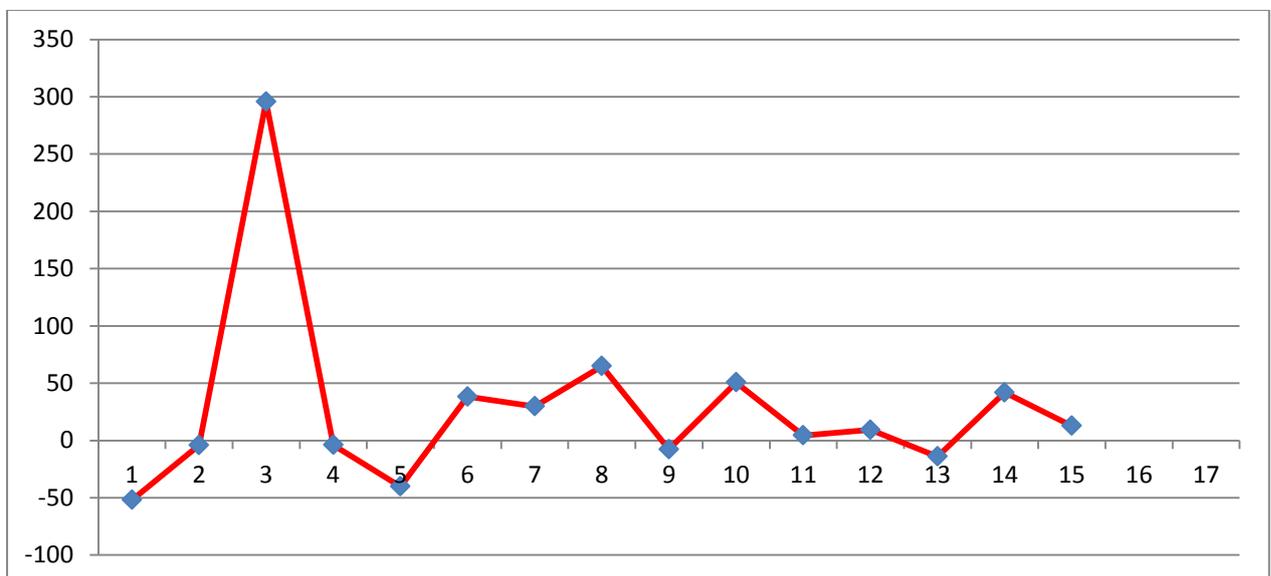
Figure N° 02 : Courbe des évolutions annuelles des stocks en % de 1998 à 2013



Source : Réalisé par nous même à partir des données du tableau N° 01.

Les stocks ont connu des évolutions remarquables allant de 10% la première année jusqu'à atteindre le pic de 34% en 2001. La moyenne de progression annuelle est de 16%.

Figure N° 03 : Courbe des évolutions annuelles des flux en % de 1998 à 2013



Source : Réalisé par nous même à partir des données du tableau N° 01.

L'évolution des flux a par contre connu des hauts et des bas enregistrant des évolutions positives de 29,5% et un pic de régression de l'ordre de 51 %.

On déduit que l'Algérie était attractive pour les IDE en 2001, mais à partir cette date l'Algérie devient instable pour les IDE ceci peut s'expliquer par l'instabilité politique et

gouvernementale à l'époque. (Événements de Kabylie 2001-2004 et l'insécurité au sud provoquée par le kidnapping des 32 touristes étrangers en 2003 et les élections présidentielles de 2004...etc.)

La reprise de la croissance des flux a repris en 2005 jusqu'au 2010. Elle aurait peut-être meilleure si il ne y'avait pas la règle des 51/49 qui était promulguée en 2009 en faveur des investisseurs algériens.

2.3. Les facteurs d'attractivité des IDE

En dépit des obstacles qui freinent les opérateurs privés nationaux ou étrangers, l'Algérie présente une multitude de facteurs et atouts favorisant l'accroissement des flux et entrées des IDE. Nous en citerons dans le point suivant, les principaux d'entre eux.

2.3.1. La libéralisation et réformes économiques

Le montant des flux d'IDE perçu par l'Algérie ces dernières années est considérable comparativement aux années précédentes. Il confirme une sensible amélioration de la conjoncture économique. Les autorités algériennes se sont engagées à partir des années 1990, dans une chaîne de réformes structurelles et conjoncturelles servant à assurer la stabilisation macroéconomique et la libéralisation du commerce extérieur et ce, dans le but d'améliorer son activité et tirer avantages des flux accrus des IDE. On trouve parmi ces réformes, l'ordonnance de 2001 et la création de l'agence nationale de développement des investissements (ANDI).

Ces mesures ont été décisives dans l'amélioration du cadre de l'investissement et la mise en valeur des potentialités dont dispose le pays. En outre le Programme de Soutien à la Relance Economique (PSRE) mis en œuvre par les autorités algériennes en 2001 avec une enveloppe de 525 milliard de dinars sur quatre ans, a déjà réalisé des résultats encourageants particulièrement dans l'agriculture avec le programme national de développement agricole, les infrastructures, l'énergie, l'habitat et la télécommunication.

2.3.2. Disponibilité des ressources naturelles et politiques de mise en valeur

La richesse de l'Algérie en matière de ressources naturelles lui procure un grand avantage pour son économie qui serait dans l'obligation de jouer un rôle géostratégique dans la région.

A cet effet, le secteur des hydrocarbures présente un élément crucial d'attraction pour les investisseurs étrangers, les relations économiques, politiques et culturelles avec l'union européenne sont susceptibles de se consolider. Le potentiel énergétique est vivement mis en valeur par les centres de décision économique algérienne, et cette politique a servi d'exemple pour les autres secteurs.

2.3.3. Proximité géographiques des marchés potentielles

La situation de l'Algérie entre l'Europe, l'Afrique et les pays arabes lui concède une position géostratégique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement ainsi elle facilite et encourage les investissements étrangers orientés vers l'exportation ce qui lui permet

de bénéficier de l'accord de partenariat avec l'union européenne pour la création d'une zone de libre-échange.

2.3.4. L'intégration économique régionale (UMA-UE) et mondiale (OMC)

Bien que l'intégration régionale de l'Algérie avec l'Union du Maghreb Arabe, ne soit qu'une idée restée sur papier, elle pourrait augmenter d'une manière significative les possibilités d'exportation pour les produits algériens. Pour remettre en marche ce processus d'intégration, il faut aller concrètement vers sa réalisation, afin de tirer profit de l'ouverture des liens économiques et commerciaux avec les pays voisins.

En outre, l'Algérie avec son adhésion à l'OMC, entrerait graduellement dans l'économie mondiale et représenterait ainsi un élément capital pour son économie, puisque, elle collabore à la création d'une atmosphère opportune aux IDE. En vue de cela, son inscription à cette association économique mondiale permettra à l'économie nationale de s'ouvrir beaucoup plus à la concurrence des produits et services étrangers par conséquence, une intense compétition du secteur privé. En ajoutant à cela, la réglementation en matière de propriété artistique et littéraire ainsi qu'industrielle, nécessitera de même à être harmonisée en respectant les normes internationales signées par l'accord sur les ADPIC.

Abondance des ressources humaines et flexibilité du marché du travail. L'Algérie demeure encore indigente en matière de main d'œuvre qualifiée, malgré les améliorations qui sont faites ces dernières années dans ce sens, ce qui explique le caractère inadaptable de celle-ci aux nécessités actuelles du marché du travail. A cet effet, il y a eu l'exploitation de la règle de la liberté d'emploi, une raison qui explique que les patrons peuvent signer directement un contrat de travail avec les ouvriers. D'ailleurs, les bas salaires des travailleurs et le cout relativement bas du travail pourraient contribuer à augmenter la compétitivité du pays envers les IDE.

Tableau N° 02 : Tableau récapitulatif des atouts, faiblesses des IDE en Algérie.

Atouts	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Abondance des ressources naturelles - Position géostratégique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement - Accord de partenariat avec l'Union européenne pour la création d'une zone de libre échange - Future adhésion à l'OMC -Rétablissement des équilibres macro-économiques depuis 1995 - Marché potentiel de plus de 32 millions de Consommateurs - Réflexion autour d'une promulgation d'un nouveau code des investissements plus incitatif - Solvabilité renforcée du pays grâce au paiement anticipé de la dette extérieure - La téléphonie mobile est très développée avec l'entrée en lice du 3ème opérateur El Watania. 	<ul style="list-style-type: none"> - Existence d'un secteur informel important - Faiblesse dans la mise en œuvre des réformes en gagée durant les années 80. - Difficultés d'accès au foncier - Lourdeur bureaucratique dans l'administration publique - Lenteur dans la réforme du secteur bancaire et financier - Retards dans la réforme de la justice - Marché caractérisé par une contrefaçon importante - Mutations difficiles dans le secteur des douanes malgré les nouvelles exigences internationales. - Lenteur dans les déréglementations - Difficultés d'accès au financement des PME-PMI. - Difficultés structurelles de l'économie

<p>- Les grands chantiers en matière d'infrastructures connaissent une avancée indéniable surtout en matière de transport, Autoroute Est-Ouest, aéroport, Métro d'Alger...</p>	
--	--

Source : Kamel Bouadam, «Le Climat Des IDE En Algérie : Tendances et perspectives », Faculté Des Sciences Economiques et de Gestion Université Farhat Abbas, Sétif. p.36.

2.4. Les limites d'attractivité des IDE en Algérie

En dépit des nombreuses opportunités qu'offre l'Algérie aux IDE, mais divers facteurs peuvent parvenir en faveur d'une attitude méfiante de la part des investisseurs étrangers désirant d'investir leur capital dans le pays.

Selon le forum mondial de l'économie, une étude statistique faite auprès des investisseurs internationaux, montre que les raisons qui rendent ces derniers méfiants d'investir en Algérie peuvent être résumées dans les points suivants¹⁷ :

- 15,1% des entraves représentent la faiblesse de l'organisation bancaire et les difficultés d'octroi des financements bancaires ;
- 13,9% des entraves signifient l'un des plus grands problèmes rencontrés par les investisseurs qu'est la corruption ;
- 12,6% des embarras se traduisent par l'inefficacité de l'administration et sa bureaucratie.
- 9,4% de ces obstacles sont liées aux taux d'imposition ;
- 5,1% aux lois d'imposition ;
- 6,2%, représente des entraves sur les lois de travail ;
- 4,3% aux lois régissant les travailleurs étrangers ;
- 4,7% de l'instabilité politique, et 2,9% à l'instabilité gouvernementale ;
- 3,2% des empêchements représente le niveau d'inflation qui fragilise la stabilité sociale du pays ;
- 5,8% représente les insuffisances des infrastructures ;
- 5,5% est dû à une main d'œuvre indisciplinée et revendicative et 6,1% seulement de la main d'œuvre instruite qui est qualifiée ;
- 2,2 % est due à l'insuffisance de pouvoir innover ;
- 1,9% est due au crime et le vol ;
- 1,1% est due à la fragilité du secteur de santé publique.

Ces entraves laissent l'Algérie parmi les pays en retard en matière d'attractivités des investissements étrangers, relativement aux avantages et atouts qu'elle présente. Ainsi, pour conclure sur ce point, nous dirons que l'investissement direct étranger (IDE) fait partie intégrante d'un système économique international, ouvert, efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement. Les avantages qu'il procure ne se manifestent cependant pas de manière automatique et se répartissent inégalement entre les pays, les secteurs et les collectivités locales. Les politiques nationales et le cadre international de

¹⁷ [www.agenda.weforum.org/Podcast:Africa's opportunities](http://www.agenda.weforum.org/Podcast:Africa's%20opportunities). Consulté le 15/03/2015

l'investissement jouent un rôle déterminant pour attirer des IDE vers un plus grand nombre de pays en développement.

C'est aux pays d'accueil qu'il incombe de mettre en place des conditions générales, transparentes et favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

Avec la transition de l'Algérie vers l'économie du marché, et l'augmentation significative des investissements directs étrangers; il reste toujours des contraintes réglementaires qu'administratives qui continuent quotidiennement à freiner les flux des IDE en Algérie. Et pour cela il faudrait que l'Algérie adopte une stratégie plus performante pour attirer plus d'investissement étrangers, il faudrait dans ce cas, approfondir les réformes et moderniser le cadre juridique. Des réformes dans le secteur bancaire sont exigées, à cause de la loi de la monnaie et du crédit, qui doit être consolidée et les règlements régissant le rapatriement des bénéficiaires et des dividendes, constituant l'obstacle principal des investisseurs étrangers devraient être revus pour plus de souplesse. Les IDE restent des opportunités offertes pour l'économie algérienne, mais reste que l'Algérie doit développer toutes ses opportunités et continuer à évoluer en renforçant ses réformes pour attirer plus d'investissement et d'en tirer profit. Le plus gros a été fait, mais ce n'est peut-être pas l'essentiel du travail, reste que les autorités doivent mettre en place la touche finale d'un chef-d'œuvre.

Chapitre II : Etude de cas particulier de la Franchise

Chapitre II : Etude du cas particulier de la Franchise

Le système de franchise s'inscrit parmi les supports de développement de l'investissement privé et représente à cet égard une opportunité structurelle propice aux marchés émergents. Sa pratique connaît, selon les pays dans lesquels elle s'exerce, des environnements réglementaires et juridiques particuliers.

L'Algérie d'aujourd'hui n'est pas évidemment celle des années 90, où l'insécurité régnait, poussant les étrangers à renoncer à venir investir chez nous. Mais aujourd'hui, que ce problème est pratiquement résolu, les opérateurs économiques étrangers, commencent à changer leurs visions vis-à-vis de notre pays, à tel point que l'Algérie devient de plus en plus attractive à ces compagnies. De nos jours, la franchise en Algérie, est devenue incontournable dans plusieurs secteurs du commerce et des services. Elle permet de bénéficier de l'expérience et de l'assistance des entreprises qui ont prouvé la rentabilité de leur concept. Mais reste que, ce n'est pas une assurance tout risque. Le franchiseur est le seul responsable de la bonne gouvernance de son affaire.

Ce chapitre sera consacré à étudier la franchise dans un cadre théorique comme première section, par contre la deuxième section sera consacrée à étudier la franchise en Algérie comme cas particulier.

Section 01 : Généralités sur la franchise

Dans cette section, nous survolerons l'historique et la définition de la franchise, ensuite nous aborderons le contrat de la franchise et ses différentes formes et en fin, les avantages et les inconvénients.

1.1. La franchise : Histoire et définition**1.1.1 L'histoire de la franchise**

L'origine du mot « franchise » remonte au Moyen-âge et est retrouvé dans le mot « affranchissement ». A cette époque c'est un droit accordé à une ville ou toute autre entité lui donnant des libertés et des privilèges en matière de commerce. Mais il faudra attendre la fin du XIXème siècle pour voir naître la franchise. Son histoire commence aux États-Unis en 1858. C'est la société d'Isaac Singer qui lança son produit, la machine à coudre, Singer était confronté à deux problèmes pour se lancer sur le marché; le premier était comment apprendre aux clientes à s'en servir avant de l'acheter, le second était que Singer n'avait pas assez de capital pour produire ses machines à coudre à l'échelle industrielle.

C'est alors qu'il a eu l'idée d'en vendre les droit à un réseau d'hommes d'affaires locaux qui vendraient les machines à coudre et en apprendraient le fonctionnement aux clientes, cette idée a donné naissance au premier réseau de distribution et de maintenance. Cette franchise se basait sur une collaboration avec des dealers indépendants seulement. Il est bien clair que ce système, malgré son nom « franchising », ressemblait d'avantage à une concession ou un contrat de licence seulement. Il a fallu attendre jusqu'à 1929 pour voir naissance d'un concept plus moderne, avec le lancement par General Motors d'un réseau de point de vente « Franchises ». Ce modèle avait été imaginé en réponse de contournement à la loi antitrust qui frappait le secteur de la construction de l'automobile et qui prohibait la vente directe des constructeurs aux consommateurs à cette époque aux États-Unis. Ce concept s'est généralisé à partir des années 1950.

A partir de là, la plupart des pays d'Europe développent ce type de collaboration. Et la franchise a connu un développement remarquable dans les années 1970 en France.

Et depuis cette époque, elle a connu successivement quatre périodes de développements, tout d'abord par un vol progressif au cours des années 1970, ensuite une expansion littéralement explosive au cours des années 1980, puis par une décroissance régulière au début des années 1990, suivie d'une remontée indiscutable depuis 1995¹.

1.1.2. Définitions de la franchise

La franchise selon la FFF (Fédération française de franchise) est une méthode de collaboration entre une entreprise (le franchiseur) et plusieurs entreprises (les franchisés) pour exploiter un concept commun composé de trois éléments :

- La propriété ou le droit d'usage de signes de ralliement de la clientèle (enseigne, marque, logo, symbole ...) ;
- L'usage d'une expérience et la mise au point d'un savoir-faire ;
- Une collection de produit ou/et de service ou/et technologie.

La franchise est un accord par lequel une entreprise, le franchiseur, octroie à une autre entreprise, le franchisé, le droit de commercialiser des types de produit et/ou services, en échange d'une compensation financière direct ou indirecte. Cet accord doit comprendre au moins² :

- L'utilisation d'un nom ou d'une enseigne ;
- Un mode de présentation uniformisé des locaux ;
- L'approvisionnement ou le référencement des produits ou/et de services ;
- La transmission d'un savoir-faire ;
- Une assistance commerciale pendant la durée de l'accord.

La franchise est un système de commercialisation de produits et /ou de services et / ou de technologies, basé sur une collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes, le franchiseur et ses franchisés, dans lequel le franchiseur accorde à ses franchisés le droit, et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et / ou la marque de produits et / ou de services, et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale et / ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet³.

¹ THIRIEZ. G et PAMIER. J, « Guide de pratique de la franchise », Edition d'Organisation, Paris, p.49.

² www.observatoire-de-la-franchise.fr/livre-blanc.pdf. Consulté 24/03/2015.

³ http://fr.wikipedia.org/wiki/Contrat_de_franchise, Consulter 19/01/2015.

1.2. Le contrat de la franchise

1.2.1. Définition

Un contrat par lequel une société dénommée "franchiseur" concède un droit d'utilisation de son enseigne, de ses marques et de ses procédés commerciaux à un ensemble d'entités juridiquement indépendantes dénommées "franchisés". Cette concession se fait contre le reversement de royalties et est le plus souvent assortie d'un droit d'entrée initial. Les franchisés s'engagent par ailleurs à respecter un cahier des charges précisant les conditions d'utilisation des symboles de la franchise et éventuellement les procédés de délivrance du service (franchise de service). Au niveau mondial le franchiseur le plus connu est probablement Mc Donald dont la grande majorité des points de ventes sont la propriété de franchisés juridiquement indépendants⁴.

1.2.2. Les étapes de mise en place du contrat

1.2.2.1. Information préalable du candidat franchise

Cette information préalable n'est obligatoire que lorsque le franchiseur met à la disposition du franchisé un nom commercial, une marque ou une enseigne en exigeant de lui un engagement d'exclusivité ou de quasi-exclusivité, le franchiseur doit remettre au candidat franchisé :

- Le projet de contrat (et précontrat, s'il y en a) ;
- Un document d'information précontractuel comportant un certain nombre d'informations sur son entreprise et son réseau, notamment :
 - Le nom de l'entreprise, la forme juridique, le capital social, l'adresse du siège, l'identité du chef d'entreprise, le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ainsi que des indicateurs sur la date et le numéro d'enregistrement ou de dépôt de la marque, les éventuels contrats de licence et leur durées ;
 - Les Cinq principales domiciliations bancaires du franchiseur ;
 - La date de création de l'entreprise, son historique ainsi que des informations sur l'expérience professionnelle des principaux dirigeants ;
 - Un état général du marché national et local du secteur d'activités concerné (ainsi que ses perspectives de développement) ;
 - Les comptes annuels des deux derniers exercices ;
 - La liste des succursales et filiales, une présentation du réseau comprenant, en particulier, la liste des franchisés ou des 50 franchises les plus proches du lieu d'implantation prévu par le candidat , ainsi que le nombre de contrat venus à expiration , annulés ou réalisés au cours de l'année écoulée, la liste des établissements situés dans la zone concernée et qui vendent les mêmes produits ou services avec l'accord exprès du franchiseur ;
 - La durée du contrat, ses conditions financières (redevance initiale, droit d'entrée, dépenses et investissement spécifique à l'enseigne ou la marque que le franchisé devra engager avant de commencer l'exploitation, etc.), ses conditions d'exclusivité, de résiliation, de cession, de renouvellement ;
 - Le montant des investissements spécifiques à la marque.

⁴ www.definitions-marketing.com/Definition-Contrat-de-franchise,consulter 19/03/2015

1.2.2.2. Précontrat de franchise

Le contrat de franchise peut être précédé d'un précontrat, également appelé contrat de « réservation », lorsque le versement d'une somme est exigé préalablement à la signature du contrat définitif, notamment pour réserver une zone géographique. Les prestations assurées en contrepartie de cette somme doivent être précises par écrit, ainsi que les obligations des deux parties en cas de désengagement. Il est conseillé d'insérer une clause prévoyant le remboursement total ou partiel du franchisé au cas où l'affaire ne pourrait se réaliser pour une raison indépendante de sa volonté. Le précontrat est soumis à l'obligation d'information préalable.

1.2.2.3. Contrat de franchise

Il existe 3 types de contrat de franchise⁵ :

- **Le contrat de franchise de production** : il permet la mise à disposition d'un savoir-faire dans la fabrication d'un produit vendu sous la marque du franchiseur ;
- **Le contrat de franchise de service** : il permet au franchisé de vendre un service sous la marque du franchiseur, selon ses directives ;
- **Le contrat de franchise de distribution** : il permet au franchisé de vendre divers produits sous l'enseigne du franchiseur.

Le contrat de franchise n'est pas pratiquement soumis à une réglementation particulière. Il obéit, pour l'essentiel, au droit commun des contrats commerciaux, aux règles dégagées par la jurisprudence, à certains textes de droit européen et de droit de la concurrence et au code de déontologie européen de la franchise. Sa forme et son contenu sont en principe librement fixés par les deux parties. En pratique, la rédaction du contrat échappe presque totalement au franchisé. Le recours à un professionnel pourra donc s'avérer indispensable afin d'examiner le projet élaboré par le franchiseur.

Quelques exemples de clauses figurent dans un contrat de franchise :

- Type de produit ou service distribué ;
- Modalité de transmission de savoir-faire : cela concerne les documents écrits (méthodes de vente, techniques marketing, etc.) auxquelles on vous demandera de vous conformer et qui sont secrets et substantiels, et bien sûr la formation que vous devez suivre ;
- Marque et enseignes : pour que le franchiseur mette son enseigne à votre disposition, il doit en être lui-même propriétaire ou au moins titulaire d'un contrat de licence, et elle doit être déposée et enregistrée ;
- Durées du contrat : les contrats de franchise sont conclus pour une durée déterminée, généralement entre trois à dix ans ;
- Etendue des exclusivités : le franchiseur s'engage à vous garantir l'exclusivité territoriale. d'approvisionnement, de marque et enseigne, de vente, dans une zone géographique précise.
- Prix des articles livrés par le franchiseur et/ou fournisseur référencés ;

⁵ www.fr.scribd.com, Jean Bouin, le contrat de franchise, chambre de commerce et l'industrie territoriale de l'asine.pdf, p.1.

- La fixation des prix de gros des produits d'approvisionnement exclusifs ou quasi exclusifs transmis au franchisé durant le contrat ;
- Conditions financières : Les engagements financiers pour la franchise comporte de multiples post (investissement initial, droit d'entrée, redevance publicitaire, les royalties) ;
- Obligation de non-concurrence, cette clause empêche le franchisé de continuer son métier après l'expiration du contrat pendant plusieurs années, (due à la peur que le franchisé fasse acte de concurrence en utilisant une nouvelle enseigne, en exploitant le réseau de l'ancien franchiseur après l'expiration du contrat), cette clause a une durée d'un an en général et sur l'ancien territoire ;
- Clause de non-affiliation post contractuelle : vous pouvez continuer votre métier en solo, à condition que vous ne rejoignez pas une autre chaîne concurrente à l'ancien franchiseur, pendant une durée déterminée et sur votre ancien territoire ;
- Modalités de transmission de l'affaire du franchisé : elles peuvent être rigoureuses du fait que le contrat est conclu intuitu personae, c'est-à-dire en considération de la personne du dirigeant de l'entreprise franchisée, ainsi, le contrat contient une clause d'agrément et une clause de préemption ;
- Condition de renouvellement ou de résiliation : si vous parvenez au terme de votre contrat, vous pouvez espérer de continuer la collaboration, mais la collaboration franchiseur franchisé n'est pas officiellement idyllique, puisque deux partenaires peuvent toujours trouver de bonnes raisons pour divorcer, et ce malheur est du soit à l'initiative du franchiseur, ou du franchisé, ou bien en cas de cession de l'entreprise du franchiseur ou de dépôt de bilan ;
- Clause compromissoire ou clause attributive de juridiction.

1.2.3. Les obligations des deux parties

1.2.3.1. Pour le franchiseur

- Former et superviser l'activité du franchisé et lui offrir l'assistance et les services avant et pendant la durée du contrat ;
- Assurer l'assistance, sur le territoire concédé, au franchisé afin de parvenir au niveau de qualité requis ;
- Fournir un savoir-faire technique et commercial et renforcer la formation des employés du franchisé afin de s'assurer qu'ils ont bien compris ce qu'il leur est demandé, et également ce en quoi ils ont mal agi ;
- Soutenir et assister en matière commerciale et publicitaire afin de stimuler les ventes du réseau ;
- Assister le franchisé en permanence dans la gestion de son affaire en matière de ventes, d'actions de promotion ou de publicité, d'organisation et de services, mais aussi de recrutement de personnel.

1.2.3.2. Pour le franchisé

- Ne pas exploiter la franchise hors le territoire concédé dans le contrat ;
- Doit informer le franchiseur sur toutes les entraves rencontrées, pour pouvoir trouver des solutions rapides et en commun ;
- Ne pas divulguer les méthodes secrètes de la vente et d'organisation (le savoir-faire) ;
- Respecter les normes fixées et les conditions d'exploitation afin de maintenir l'image de la marque et la qualité des produits du franchiseur ;

- S'approvisionner exclusivement ou quasi exclusivement en marchandises fournies par son franchiseur et/ou des fournisseurs recommandés par lui ;
- Ne pas vendre des produits et services concurrents à ceux du franchiseur.

1.2.4. Raison d'échec, raison de succès

La franchise n'est pas une assurance tout risque, le franchisé doit donc analyser les raisons d'échec et les raisons de succès, afin d'éviter les piègés éventuels et cultiver les facteurs pouvant lui assurer plus de chances de réussite. Un certain nombre de facteurs sont liées au franchiseur, si le franchisé analyse bien ces causes, il saura les prendre en compte.

1.2.4.1. Les raison d'échec⁶ :

- **Personnalité du franchisé inadapté au métier :**
Le franchisé doit s'assurer qu'il est fait pour ce métier, sinon l'échec est assuré. Le métier, c'est celui de responsable de la PME et c'est aussi le secteur d'activités choisi ;
- **Mauvais choix de l'emplacement :**
Un mauvais emplacement permet rarement d'avoir une entreprise profitable. Si le franchiseur aide le franchisé à sélectionner son emplacement, le choix final est bien du ressort de ce dernier, il doit donc s'assurer que l'emplacement est adapté au métier considéré, et que aucun imprévu ne viendra à l'avenir modifier cette condition ;
- **Manque de moyens financiers :**
Le manque de moyens financiers et des intérêts bancaires trop élevés, sont à l'origine de la cause de cessation d'activités.

Le franchisé doit prendre en compte dans l'analyse de ses besoins :

- La trésorerie d'exploitation nécessaire, pas seulement par son activités quotidienne mais également pour son développement ;
- Les à-coups d'activités. Si les plans prévisionnels prévoient un financement en limite de rentabilité, comment faire face à ces imprévus ?

Cependant, au sein d'un réseau de franchise professionnelle, les risques d'échec sont moindres que pour une entreprise indépendante.

1.2.4.2. Les raison de succès :

Les raisons de succès sont à l'origine l'inverse des raisons d'échec, un excellent franchisé est un meneur d'homme, avec des moyens financiers adaptés et qui a un emplacement stratégique pour son entreprise.

1.2.5. La responsabilité en cas d'échec

Le franchisé est le seule patron de son entreprise, en cas d'échec, il doit assumer la responsabilité entière de sa défaite, sauf s'il parvient à prouver que le franchiseur était gérant de fait de ce malheur. Afin d'éviter toute confusion dans l'esprit des consommateurs, le franchisé doit faire une initiative de présenter son entreprise dans sa qualité, lisiblement et

⁶THIRIEZ. G et PAMIER. J. Op. Cit, p.283.

visiblement sur le marché local sur l'ensemble de ses documents d'information (publicité, facteur et bon de commande), et à l'intérieur ainsi qu'à l'extérieur du lieu de vente (portes d'entrée, vitrines, caisses, enseignes).

1.2.6. La fin de contrat de la franchise

La plupart des contrats de franchise sont conclus à durée déterminée. Dans ces cas et sauf renouvellement, l'arrivée à terme marque donc la fin des relations entre franchiseur et franchisé⁷. Les conséquences de cette rupture c'est une répartition d'une communauté de droit, d'intérêt et parfois des biens communs établis au cours de la période du contrat.

Nous allons présenter ci-dessous les principaux points à surveiller dans le cadre de ces fins de contrat. Nous écarterons l'hypothèse d'une sortie contentieuse :

- Le droit d'entrée : également appelé « redevance initiale forfaitaire », c'est la somme versée par le franchisé au moment de la signature du contrat, payable parfois en plusieurs tranches, acquise par le franchiseur en principe et qui sont non-récupérables à la fin du contrat. Le franchisé bénéficiera en contrepartie de cette somme versée une série d'avantages et de prestations (assistance initiale, accès à la marque) ;
- Le savoir-faire : Dès que le savoir-faire est transmis au franchisé, le franchiseur ne pourra plus récupérer que ce qu'il a cédé. Mais le franchiseur a bien tenu profit de sa transmission par le paiement des redevances. Juridiquement, le franchisé a le droit d'en conserver ce savoir-faire ;
- Les marques et enseignes : la cessation du contrat oblige le franchisé de la suspension de l'utilisation habituelle de la marque et l'enseigne, qui a été concédée par le franchiseur au début du contrat. Dans le cas où l'enseigne a été mise à la disposition du franchisé, il doit la restituer ;
- Les stocks du franchisé : Le problème n'est vraiment réel, que si le franchisé détient des stocks qu'il a achetés ;
- Dans le cas, où le franchisé n'est qu'un dépositaire, le franchiseur/fournisseur les récupérera à la fin du contrat puisque ils font toujours partie de leur propriété ;
- Dans le cas le plus fréquent, le franchisé est propriétaire de son stock, mais rien n'interdit au franchiseur de les racheter (sauf s'il y a une clause qui l'interdit) ;
- Dans le cas, où les produits détenus sont marqués et identifiés par le réseau ou beaucoup plus s'il s'agit des produits exclusifs de la chaîne, le franchisé ne pourra pas les mettre à la vente puisqu'il n'a aucun lien avec le réseau de son ex-franchiseur ;
- La clientèle : la répartition de la clientèle a toujours posé un grand problème ; Pendant ces dernières années, une jurisprudence très réputée, a mis fin à ce litige, avec une série de décisions qui avait choisi de refuser la propriété de la clientèle aux franchisés. Pour ce cas de jurisprudence, la clientèle n'est pas attirée par les qualités propres du franchisé ni sa personnalité, mais par contre, elle est attirée par l'enseigne du franchiseur.
- Réimplantation du franchiseur : le franchiseur est libre de se réimplanter dans le territoire de son ex-adhérent, (ex-franchisé), après la cessation du contrat ;
- Clauses de non-concurrence : dans la majorité des contrats de franchise, on trouve la clause de non-concurrence, cette clause incite le franchisé à ne plus exploiter la même activité ou une activité directement concurrentielle au franchiseur.

⁷ www.etude-marche-franchise.net Pascal H. Lambert, la fin de contrat de franchise, franchise expert.pdf. Consulté le 17/03/2015 à 20 :23

Une fin disputée de la relation contractuelle obéirait aux mêmes règles que celle décrites ci avant, mais elle serait également susceptible d'autres suites plus complexes.

1.3. Typologie de la franchise

1.3.1. Typologie déterminé par la fonction du réseau

On distingue généralement quatre grands types de franchise selon le réseau :

1.3.1.1. La franchise de production

« C'est un contrat en vertu duquel le franchisé fabrique lui-même, selon les indications du franchiseur, des produits qu'il vend sous la marque de celui-ci »⁸. Les franchiseurs possèdent un système de fabrication ou de brevet qu'ils mettent à la disposition des franchisés pour fabriquer eux-mêmes des produits qu'ils vendent sous la marque des franchiseurs.

1.3.1.2. La franchise industrielle

La franchise industrielle est un transfert des techniques permettant au franchisé de produire sans avoir à s'associer et à créer un réseau⁹.

1.3.1.3. La franchise de distribution

Le franchisé ne distribue que ou presque les produits sélectionnés par le franchiseur, fabriqués par lui ou par le fournisseur qu'il lui a référencé, une clause d'approvisionnement ou quasi-approvisionnement est stipulée dans le contrat¹⁰.

1.3.1.4. La franchise de services

Dans ce contexte, désigne un réseau dans lequel le franchisé « offre un service, sous l'enseigne, le nom commercial voire la marque du franchiseur, en se conformant aux directives de ce dernier »¹¹. Ou dans cette forme, le savoir-faire transmis est essentiellement basé sur la commercialisation.

1.3.2. Typologie déterminé par les modalités d'intégration

Ils existent différentes catégories de franchise en fonction du degré d'implantation, nous aborderons, à ce stade, une simple présentation des différentes modalités d'intégration.

1.3.2.1. La franchise-corner

Cette formule de « franchise partielle » permet à un commerçant d'exploiter un fonds de commerce, il prend l'engagement de vendre sur une surface de son « magasin » local commercial les produits du franchiseur d'où appellation « corner ». Cette méthode permet au franchiseur l'ouverture de point de vente en s'exonérant de l'ouverture et l'aménagement d'un

⁸ Arrêt de la cour de justice des communautés européenne du 28/01/1986, « Pronuptia ».

⁹ www.algerie-dz.com/forums/archive/index.php/t-35129.html. Consulter le 08/04/2015 à 16 :40

¹⁰ www.gouache.fr/lexique-franchise-de-distribution-avocat-gouache.html. Consulter 28/03/2015

¹¹ Arrêt de la cour de justice des communautés européenne du 28/01/1986, « pronuptia ».

magasin entier, si la franchise suppose un savoir-faire, dans ce cas, les deux contractants tendent à un accord de distribution d'intégration mineure.

1.3.2.2. La franchise financière

Dans ce type de franchise, le franchisé se charge de porter les capitaux nécessaires à l'ouverture, aménagement et la réalisation des travaux du point de vente. Le franchiseur s'occupe de la gestion et la gérance (trouver l'emplacement du projet, sa réalisation et l'aménager, etc.). Ce modèle est très répandu, notamment dans l'hôtellerie.

La gestion du point de vente est déléguée au franchiseur par un contrat, ou les recettes d'exploitation sont versées sur le compte du franchisé, du fait que ce dernier verse des honoraires de gestion au franchiseur, ou le franchisé a la qualité de propriétaire du fonds de commerce.

1.3.2.3. La franchise participative

C'est une association des capitaux, le franchiseur prend une participation dans le capital de l'entreprise franchisée. Des enseignes célèbres ont beaucoup pratiqué ce modèle, comme le cas de CARREFOUR (enseigne des grandes surfaces d'hyper marché). Cela permet au franchiseur de mieux contrôler ses franchisés, il s'agit en l'occurrence d'éviter le départ à la concurrence lors de la cession du magasin.

1.3.2.4. Le Master-franchise

Le franchiseur s'engage à conclure un contrat de master franchise. Le master-franchisé aura alors l'opportunité de franchiser à son tour sur le territoire défini dans le contrat, il s'agit d'un moyen de développement des réseaux de franchise à l'international.

1.3.2.5. La Franchise mixte

Un réseau de franchise ne compte en général que quelques unités appartenant au franchiseur, mais dans ce cas, il arrive que la proportion d'unités en propre atteigne un tiers du réseau.

1.3.2.6. La Multi franchise

C'est quand un franchisé réussit, et que le franchiseur cède une, ou deux, ou bien trois unités de la même enseigne avec sa bénédiction au franchisé.

1.3.2.7. La Pluri-franchise

Elle consiste pour un même entrepreneur franchisé à regrouper différentes enseignes, cela se pratique, notamment dans le prêt-à-porter.

1.4. Les avantages et les inconvénients liés à la franchise

La franchise est souvent définie comme une forme de commerce qui profite à toutes les parties concernées. Cela est globalement vrai ; il n'existe pas toutefois de commerces ne comportant pas d'inconvénients ; la franchise ne fait pas exception à la règle.

1.4.1. Pour le franchiseur**1.4.1.1. Les avantages**

- La motivation du succès de franchisé engendre un succès au franchiseur ;
- L'autonomie de l'entreprise du franchisé permet au franchiseur de s'exonérer de l'échec du franchisé ;
- Un développement rapide et moins coûteux pour le réseau du franchiseur ;
- Le franchiseur reçoit de nouvelles sources de revenus comme les redevances et les droits d'entrées ;
- La franchise est une alternative moins coûteuse, pour le franchiseur, à la formule de succursale ;
- La collaboration entre confrères indépendants garantit une importante motivation et une grande efficacité (par rapport aux salariés) aptes à faire face à une concurrence de plus en plus féroce ;
- La franchise permet au franchiseur de contrôler le réseau de distribution, et éviter des distributeurs indépendants sur lesquels il ne détient aucun contrôle.

1.4.1.2. Les inconvénients

- À part les sommes, (droit d'entrée, redevances), payées au franchiseur durant le contrat de franchise, les profits résultants de l'exploitation de chaque établissement sont versés au compte du franchisé ;
- Le franchiseur ne pourra plus revenir sur sa décision d'accorder la franchise, si ces attentes ne sont plus réalisées, à cause de la longue durée du contrat de franchise ;
- Les couts et les longues durées des litiges subis par ces deux contractuels au niveau des tribunaux, surtout que la jurisprudence n'est pas certaine du verdict de quelques conflits ;
- Le degré de contrôle sur les unités franchisées inférieures à celui qu'il aurait eu s'il en avait été propriétaire ;
- La possibilité de voir plusieurs franchisés agir ensemble contre le franchiseur peut aussi représenter un inconvénient pour le franchiseur, même si leur droit de se regrouper en associations de franchisés doit être respecté ;
- Le risque de voir les franchisés quitter le système et mettre sur pied un commerce concurrent fait aussi partie des inconvénients de la franchise.

1.4.2. Pour le franchisé**1.4.2.1. Les avantages :**

- Le capital départ nécessaire à l'ouverture du point de ventes du franchisé sera inférieur au capital nécessaire d'une exploitation par le commerçant indépendant ;
- L'exploitation du réseau du franchiseur et de se lancer dans un marché avec un produit/service qui a déjà fait ses preuves dès l'ouverture de l'activité ;
- L'apprentissage d'un nouveau savoir-faire et l'accès à une formation en matière d'exploitation de son entreprise ;
- Le franchisé reçoit l'avantage de se hausser d'un seul coup au niveau national, grâce à la publicité du franchiseur et ses activités promotionnelles ;

- La liberté de « voler de ses propres ailes », sans jamais perdre l'indispensable assistance de son franchiseur ;
- L'assistance technique, commercial, juridique ;
- Aide à la gestion des stocks, et de trésorerie.

1.4.2.2. Les inconvénients

- Le franchisé n'est pas véritablement indépendant, Toutes les décisions importantes seront prises soit par le franchiseur, soit par celui-ci en accord avec tous les franchisés du réseau ;
- Il n'y a pas de garantie que le contrat sera toujours renouvelé. Le franchisé court le risque de mettre en place une activité ou une unité franchisée rentable et efficace qui sera reprise par le franchiseur à l'expiration du contrat ;
- Le fait qu'en cas d'échec, seul le franchisé perdra l'argent qu'il aura investi ;
- Les coûts que le franchisé doit verser au franchiseur et aussi les coûts additionnels qu'il doit verser pour se conformer à l'exigence du franchiseur ;
- Les clauses faites dans le contrat de franchise qui interdisent au franchisé de s'impliquer dans d'autres entreprises que ce soit au cours du contrat ou à sa fin (pendant une période donnée) ;
- Les aléas que le réseau pourrait subir en raison des événements incertains que le franchisé n'a aucun contrôle.

Section 02 : La franchise en Algérie

A travers cette recherche, nous aimerions mettre en exergue, une notion appelée « franchise » qui peut contribuer au développement de l'économie Algérienne dans ses différents secteurs.

Nous allons présenter dans cette section le développement de la franchise et ces caractéristiques de l'environnement algérien et les contraintes qui font face et les mesures qu'il faut prendre pour encourager son développement.

2.1. Développement de la franchise en Algérie

Les réformes menées par l'Algérie durant ces dernières années ont permis de modifier l'environnement économique et de mettre en place des attractivités aux investisseurs étrangers désireux d'investir en Algérie.

Depuis quelques années l'Algérie a commencé à promulguer plusieurs textes législatifs afin d'attirer des investisseurs étrangers et leur procurer des avantages sur le marché national. « En Algérie, la franchise a débuté en 2000. C'est un concept en évolution, il n'y avait que 50 enseignes en 2010, en 2012 on dénombre plus ou moins 70 dont plus de 70% de marques françaises »¹².

Ce concept a connu une évolution remarquable qui n'était pas du tout constante. Cette évolution est due principalement à la prolifération des centres commerciaux comme les centres commerciaux et de loisirs UNO, Ardis, Laurasia de Sétif et celui de Bouira, et qui

¹² www.archives.maghrebemergent.info/economie/63-algerie/12184-alain-boutebel-ubifrance-algerie-ql-developpement-de-la-franchise-participe-a-la-lutte-co.pdf. Consulté le 26/03/2015.

travaillent dans l'habillement, le cosmétique, le textile, la joaillerie, l'agroalimentaire, la restauration et la grande distribution... Aussi, on peut compter les trois grandes rues d'Alger et d'autres wilaya du pays, qui ont vu s'ouvrir quelques points de vente sous des enseignes telles que Quick, Geox, Nike, Puma, Adidas, Lacoste, Benetton, Levi's, Timberland, Swatch, Yves Rocher, Carré Blanc, etc.

Ces boulevards ont permis au consommateur algérois d'accéder à l'offre de plusieurs marques internationales ; ces marques sont présentes grâce à des vendeurs locaux agréés et sont accessibles aux clients soucieux de qualité, en quête de produits d'origine. Selon l'organisation algérienne de la franchise, l'Algérie ne compte qu'une soixantaine de franchise dont la plupart de ces franchisés exposent leur produit dans ces rues et ces centres commerciaux. Et depuis 2003, plusieurs enseignes ont commencé à élargir leur réseau et des dizaines de contrat de franchise ont été élaborés.

A la rue Didouche-Mourad, se situe le magasin "Complices", enseigne du prêt-à-porter, où tout est arrangé de manière à donner aux clients l'impression qu'ils entrent dans un magasin occidental, de grandes affiches publicitaires et des vidéos clips diffusent sur de écrans géants disposées aux quatre coins de l'établissement. Les employés en tee-shirts frappés du logo de la marque, et d'un sourire accueillent la clientèle. Sur le même trottoir de la même rue, on aperçoit Actua avec des vendeurs très aimables et accueillants, c'est un établissement qui vise les deux sexes de tous âges confondus. Le secteur de l'habillement est tellement porteur que les propriétaires de ces magasins envisagent d'ouvrir d'autres boutiques dans d'autres villes. Comme le cas de Celio, une marque de " prêt-à-porter " masculin. Elle a ouvert son premier magasin à Alger en septembre 2005. Elle envisage d'ouvrir plusieurs boutiques en Algérie dans les prochaines 5 années.

Et bien sûr sans oublier Yves Rocher, qui a été le premier à ouvrir dès les années 2003, jusque-là, il possède 11 magasins dont 5 dans la capitale, 2 à Oran, 1 à Tizi-Ouzou, Bejaïa, Hassi Messaoud et Sétif. L'enseigne de restauration rapide Quick a inauguré son magasin en début 2007. Speedy, leader européen de l'entretien et réparation automobile. Alain Afflelou, Carrefour et Zara étudient leur stratégie de s'introduire en Algérie. Toutes ces derniers, comptent bientôt ouvrir plusieurs magasins dans plusieurs villes du pays¹³.

Alors on peut dire que les grandes enseignes étrangères Celio, Actua, Yves Rocher... se dotent de plusieurs magasins dans notre pays. L'Algérien n'est plus tenu de se rendre à l'étranger, pour s'offrir quelques produits dit original, il lui suffit juste de se rendre à ces centres commerciaux ou biens ces quartiers pour en avoir.

2.2. Les caractéristiques de l'environnement de la franchise en Algérie

2.2.1. L'environnement de marché

En Algérie, on constate qu'il existe une demande latente des consommations, à la portée d'un commerce organisé, sous de célèbres enseignes, et une distribution de produits de qualité à des prix raisonnables, à condition de l'existence d'une offre homogène. Cette offre constitue une réplique salutaire au marché « informel ». Elle favorise la disponibilité des produits convoités, sur le marché local, en réduisant la consommation des approvisionnements étrangers. Une prise de conscience des opérateurs locaux des avantages du système de

¹³ www.univ-biskra.dz/revue-sh/images/revue-sh/20/26.pdf. Consulté 22/03/2015.

franchise est néanmoins facilement observable aussi bien dans les secteurs industriels que d'autres secteurs (ex ; tourisme chaîne de Hilton ...) et l'implantation récente de la franchise de distribution, traduit une confiance dans le développement des produits d'équipements de la maison et de la personne en Algérie. Cette dynamique est approuvée de même avec la franchise de service. La dispersion des réseaux de franchise dans différents secteurs d'activités est avantageuse aux premiers entrants et créateurs de concurrences, au profit du consommateur. La structure des secteurs d'activité marchands en Algérie, considère que l'environnement est de nature d'opportunité bienveillant à la réceptivité de la franchise.

Dans ce cas on peut en déduire que l'environnement de marché en Algérie est considéré comme favorable et profitable au développement de la franchise.

2.2.2. L'environnement urbanistique commercial

Par l'observation visuelle on peut déduire que l'implantation d'un commerce moderne, se trouve en situation d'handicap à cause de l'insuffisance de l'offre foncière, de la pénurie des sites, et plus généralement de l'absence des centres commerciaux ce qui élève des barrières d'accès à l'activité commerciale. La variable du coût foncier apparaît très défavorable pour les investisseurs.

Le paysage urbanistique commercial de l'Algérie, se caractérise par la pénurie et la pauvreté des pôles d'attraction commerciale, Et que les exigences habituelles d'emplacement commercial sont abandonnées par les investisseurs étrangers, alors qu'ils croyaient qu'ils pouvaient s'adapter aux contingences locales. L'implantation et le développement d'un commerce moderne en franchise est repoussé à cause de la structure de l'urbanisme en Algérie.

2.2.3. L'environnement juridique et réglementaire

2.2.3.1. Les baux commerciaux

Les franchisés courent un risque face à la liberté contractuelle, la durée, et l'indemnité d'éviction, remettant ainsi en cause l'existence des fonds de commerce. Cette libéralisation est perçue comme un ralentisseur au développement du commerce en franchise. Ce risque est créateur d'incertitude à court terme pour le locataire notamment en période de pénurie de l'offre foncière mais reste susceptible de s'inverser à plus long terme si celle-ci s'accroît. Dans ce cas, le renforcement de l'offre foncière apparaît le moyen le plus protecteur pour les parties.

2.2.3.2. Le contrôle de change

Les opérateurs nationaux considèrent que, l'obligation d'avoir l'autorisation préalable, de la Banque d'Algérie pour le rapatriement des royalties, comme un obstacle pour les implantations des enseignes étrangères et qu'elle est avantageuse seulement pour les franchises de distribution ou ils pallient cette exigence, par l'intégration des royalties au prix des produits réduisant ainsi les franchises de services soumises à des décisions préalables.

Cette soumission à l'autorisation préalable handicape les franchises de service. D'une façon générale l'Algérie est en situation de décalage en vers ces engagements internationaux.

Cette situation nécessite le besoin de clarification auprès des pouvoirs publics du mode de fonctionnement de la franchise et notamment le mode de calcul des redevances.

La réglementation des changes peut s'appréhender comme un facteur retardant à l'implantation d'enseignes étrangères et du développement de la franchise en Algérie.

2.2.4. L'environnement financier

La constitution de réseaux de franchise exonère les risques financiers de l'investisseur franchisé par la mise à disposition d'une enseigne, d'un savoir-faire éprouvé, d'une formation initiale et continue, d'une assistance et de conseils et son appartenance à une chaîne.

Ce système commercial organisé devrait être financé plus facilement qu'une création d'entreprise traditionnelle pour des produits adaptés. Des dispositifs d'aides publiques à la création d'entreprise dévolus à la franchise pourraient s'inscrire dans un plan de développement du tissu économique et commercial local. En Algérie, la constitution d'un capital social minimum de 20 millions de dinars est exigée pour une activité de revente en l'état de produits importés, et on peut la considérer dissuasive pour une création d'entreprise. Mais avec les accords d'association avec l'Union européenne qui engendrent la chute des droits de douane de 5% par an et l'adhésion de l'Algérie à l'OMC qui permettra le transfert des royalties nous pouvons dire que cette situation provoquerait un environnement favorable au développement de la franchise.

2.2.5. L'environnement culturel de la technologie de la franchise

L'expérience de l'Algérie est encore modeste dans les secteurs de management et de l'ingénierie. Son développement est basé essentiellement sur le fait de faire connaître des acteurs potentiels, de faire comprendre ses avantages et ses inconvénients, et de s'associer à cet effort d'acculturation des experts internationaux, des organismes de formation, les chambres de commerce....

La mobilisation de ressources humaines dévolues à l'apprentissage de cette technique sera essentielle Cette « *mise à niveau* » devra s'appuyer sur les meilleures pratiques internationales de la franchise. Aussi, l'implantation des chaînes de franchise étrangère pourraient contribuer. Ce qui veut dire, que l'apprentissage et l'acquisition de la technologie de la franchise à travers des partenaires étrangers (franchiseurs) pourraient conduire des opérateurs locaux (algériens) à se développer progressivement avec succès de leur concept.

2.3. Les conditions et contraintes du développement de la franchise

2.3.1. Les contraintes qui font face au développement de la franchise en Algérie

2.3.1.1. Le vide juridique

En Algérie la franchise est fondamentalement commerciale, elle n'est encadrée ni légalement et ni réglementairement, du fait, qu'elle n'existe dans aucun texte législatif. Le vide juridique concernant cette activité commerciale n'a pas empêché les franchisées d'investir dans un marché porteur due à la demande, dans ce cas on peut se demander dans quel cadre ces franchisés travaillent. Le code de commerce organise la fonction de distribution sans référence explicite à la franchise.

Selon Mme S. Meziani Directrice de l'organisation des activités commerciales au Ministère du commerce, les franchisés travaillent dans le cadre des lois en vigueur, celles relatives aux conditions régissant les activités commerciales, les règlements bancaires et les lois relatives à la protection du consommateur. Actuellement, C'est le contrat entre le franchiseur et le franchisé qui lie la relation de travail. Parallèlement le régime de la protection des marques et de la propriété intellectuelle est parfaitement opérationnel dans la protection des marques locale et étranger en Algérie¹⁴.

En 2003, un opérateur ne faisant que de la distribution des produits d'Yves Rocher, prenant à tort que la franchise est interdite dans notre pays, s'est lancé dans cette activité, souligne Maître Hind BEN MILOUD, Avocate en droit des affaires et spécialiste de la franchise. Cette avocate, présidente de fédération algérienne de la franchise, estime à son sens, qu'il n'y a pas de vide juridique du fait de l'existence, entre autres, du droit commercial, des contrats, de la concurrence et de propriété intellectuelle. Néanmoins, du fait de l'installation de plus en plus importante d'enseignes, le ministère du commerce a entamé depuis plus d'un an, la structuration de la franchise.

L'avant-projet de loi portant condition d'exercice de la franchise, viendra combler un vide juridique, souligne Mme MEZIANI. Cette loi-cadre définira un champ d'application, «Ce dispositif législatif de loi est en cours de finalisation. Les grandes lignes de la franchise telles que conçues dans le monde seront abordées. C'est le même principe repris en France, aux USA, pour le franchiseur et le franchisé »¹⁵, a révélé la directrice de l'organisation de l'activité commerciale. Et pour la franchise industrielle, le problème n'est pas vraiment posé puisque les conditions de l'activité commerciale régissent l'investissement étranger.

2.3.1.2. Le transfert des royalties

La franchise en Algérie, est confrontée à des difficultés d'ordre fiscal, (la taxation des bénéficiaires dans le cas de l'assistance technique), et de l'interdiction de versement de royalties aux franchiseurs étrangers (à cause de la réglementation contraignante des changes). Les franchiseurs courent un risque de voir leur bénéfice bloqué en Algérie, c'est pour cela que les franchisés, actuellement, font appel à d'autres méthodes pour établir ces paiements. Selon Mme MEZIANI, «Le problème pour le franchisé est le transfert des royalties. La Banque d'Algérie n'a pas mis en place un dispositif spécial en la matière »¹⁶, Mr. GHERNAOUT Med, expert financier, rajoute et explique pour sa part que, «Les restrictions de la Banque d'Algérie s'expliqueraient beaucoup plus par le fait que cette activité n'est pas légiférée du fait de l'absence de textes liés aux opérations commerciales et douanières »¹⁷.

Ce qui implique que la banque d'Algérie n'autorise pas les paiements des redevances, sauf si elles figurent comme des prestations de services, et qu'en réalité la franchise est loin de ce cas, puisque il n'y a aucune transaction de flux réel. Selon Mme HIND BEN MILOUDE «Sur le terrain, il faut que le franchisé s'entende avec le franchiseur lors de la

¹⁴ www.mincommerce.gov.dz/fichiers08/franchs.pdf, H.S, PME magazine, comprendre la franchise, 2008, pdf, p. 03. Consulté 14/03/2015.

¹⁵ www.lesoirdalgerie.com/Meriem_Ouyahia, Une trentaine de franchises déjà en Algérie, p.3, PDF .Consulté le 15/04/2015.

¹⁶ Idem, p.3.

¹⁷ Idem.

« négociation du contrat », et rajoute que « Le plus important pour le détenteur de la marque est de vendre sa marchandise »¹⁸.

D'après elle, dans certains cas, le franchiseur ne demande pas de royalties comme le cas de la franchise de textile et que le franchiseur et les franchisés choisissent le mode de paiement selon leur arrangements, mais elle reste toujours optimiste à la faveur de la franchise, puisque avec le fait de l'accord d'association avec l'UE, et l'adhésion de l'Algérie à l'OMC, ils vont devoir encourager la mise en œuvre d'une réorganisation du cadre juridique, et financière de la franchise.

2.3.1.3. Le problème du bail

Au-delà de leur concentration géographique, les enseignes souffrent aussi de la cherté croissante des coûts de location ainsi que des difficultés de renouvellement des baux commerciaux, Sur les quartiers d'Alger, les commerçants se plaignent plutôt des prix de la location. « Les marques exigent des locaux situés dans des endroits sécurisés pour leur clientèle étrangère. Et à Alger, tout a augmenté de manière démesurée ! A Sidi Yahia, par exemple, il faut compter 700 000 DA pour 200 mètres carrés (environ 7000 euros). C'est encore plus cher que sur l'une des plus belles avenues de Paris, mais à ce tarif, à Alger, vous avez un marchand de légumes comme voisin ! » et dans la durée des baux commerciaux, ou ils s'expriment de leurs parts, « Il faut absolument changer la loi, qui stipule que le contrat de location est libre. Car notre investissement est beaucoup plus important que celui d'un commerce classique. Nous devons donc avoir plus de sécurité. »¹⁹.

Le nouveau texte du bail commercial ne donne aucune garantie de sécurité au locataire a précisé Maître BENMILOUD. Elle estime que le franchisé doit déboursier au minimum 10 millions de dinars pour l'aménagement d'espace de 80m² aux normes internationales.

Ceci, en citant l'article 187 bis de la loi n°05-02 du 6 février 2005, modifiant et complétant l'ordonnance n° 75-59 du 26 septembre 1975 portant code de commerce. Il est stipulé que : « Les baux commerciaux conclus à compter de la publication de la présente loi au journal officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire, doivent, sous peine de nullité, être dressés en la forme authentique ; ils sont conclus pour une durée librement fixée par les parties. Sauf stipulation contraire des parties, le preneur est tenu de quitter les lieux loués à l'échéance du terme fixé par le contrat sans signification de congé et sans prétendre à l'indemnité d'éviction telle que prévue par le présent code »²⁰. Maître BEN MILOUD considère que comme le monde entier ou la durée de location est au moins trois ans, et avec la publication de l'avant-projet de loi, celle-ci va devoir encourager les investissements dans ce créneau.

2.3.1.4. Le marché informel et la contrefaçon

Ces dernières années, les autorités Algériennes ont pris conscience des effets néfastes de la contrefaçon notamment sur la santé des consommateurs, le développement de l'économie informelle, la fragilisation de la production locale, l'attractivité du pays pour les investisseurs étrangers, et ont exprimé, leur intention de lutter contre ce phénomène.

¹⁸Idem.

¹⁹ www.lesafriques.com / Mélanie Matarese, article magazine les Afriques, les franchises d'Algérie peinent à trouver leurs marques, 20/05/2009. Consulté le 22/03/2015.

²⁰ Ouyahia. M. Op. Cit, p. 3.

Ce phénomène, de contrefaçons produites localement, ou importées, s'est développé en Algérie depuis la libéralisation du commerce extérieur en 1991 et touche aujourd'hui une grande variété de produits, depuis les parfums et les cosmétiques, en passant par le prêt-à-porter, les pièces détachées de voitures, les cigarettes, l'électroménager, les logiciels informatiques, les livres, ou encore les médicaments.

Selon Mr Hassan Bouzeliffa, président du cabinet d'études de représentations commerciales, logistiques et économiques en Algérie, « une fois adoptée comme commerce réglementé en Algérie, la franchise sera un moyen sans équivoque qui permettra de lutter contre le phénomène de la contrefaçon, puisqu'il est question de l'introduction de marques garanties et sécurisées et qu'une fois installées, les grandes entreprises apporteront aussi leur force de pratique dans la lutte contre la contrefaçon »²¹.

Enfin, on peut dire que, ce phénomène persiste en Algérie du fait principalement de la méconnaissance des règles et procédures en vigueur par les opérateurs économiques, et de l'insuffisance des moyens de contrôle des services officiels. Problème que les autorités algériennes s'engagent officiellement à combattre, dans le contexte des grands accords commerciaux que l'Algérie a signés (Accord d'association avec l'Europe, et l'adhésion de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce) mais qui exigera des efforts importants par les pouvoirs publics pour ralentir au moins la croissance endémique de ce phénomène.

2.3.2. Les conditions du développement de la franchise

Pour que le développement de la franchise se réalise en Algérie, il faudrait des conditions liées à la connaissance et la compréhension des caractéristiques distinctives du concept de la franchise par tous les acteurs concernés, et le rôle des autorités et des institutions en matière d'incitation et de régulation, qui veut dire un cadre légal et réglementaire ajusté qui se base sur un système et des services de conseil juridique bien formés et d'une protection efficace des droits de propriété intellectuelle.

Cette protection des droits doit ici s'appréhender essentiellement, comme un élément de soutien pour les activités industrielles et commerciales qui engendrera un impact positif sur l'économie de l'Algérie, pour une qualité garantie de produits et services pour les consommateurs, la création des entreprises, une stabilité d'emplois et une transparence de gestion en faveur des entreprises formelles. En effet, des recommandations et des actions ont été élaborées pour que l'Algérie tire profit du développement de la franchise :

2.3.2.1. Promouvoir la mise en place d'une structure professionnelle de la franchise

A l'origine, c'est la création des organisations et des associations nationales de franchise, qui regroupent l'ensemble des différents opérateurs nationaux et étrangers (franchiseur, franchisé, cabinet du conseil juridique, banque et intermédiaire financier), quel que soit leur manière d'intervention (directe ou indirecte), dans le développement de la franchise en Algérie.

²¹ RAFIKA. M, «La Franchise en Algérie », Université de Tlemcen, pdf, p.6 Consulter 22/03/2015 à 17 :15.

2.3.2.2. Promouvoir l'acquisition de la technologie et du savoir-faire en franchise

L'acquisition et la maîtrise de mécanisme du système de franchise par les deux acteurs, franchiseur et franchisé constituent un point essentiel pour déterminer l'avenir de la franchise.

L'effort d'acculturation nécessiterait des initiatives appropriées, à l'ingénierie et au management des réseaux de franchise pour les franchiseurs et par contre au franchisé c'est aux spécificités de son statut. Et on rajoute la formation du personnel des organismes de soutien qui sont considérés comme action prioritaire, soit tous les intervenants de développement de la franchise comme les institutions de garantie, les conseils juridique, chambres de commerce...etc.

2.3.2.3. Renforcer le cadre légal et réglementaire d'exercice de la franchise

La franchise est exercée en Algérie, mais pas dans son cadre légal. Elle est exercée dans un cadre du droit du contrat. A cet effet, le développement de la franchise ne se réalise pas comme il est souhaitable. C'est pour cela des réformes juridiques légales et réglementaires semblent indispensables. Ces réformes doivent être basées sur la relation contractuelle, la protection des droits des franchiseurs et des franchisés. En ce qui concerne les droits du franchiseur, c'est la confidentialité du savoir-faire transmis, l'identité des enseignes et le paiement des royalties au bénéfice de ce dernier, Par ailleurs le franchisé a le droit à une information sincère et véritable.

2.3.2.4. Le développement de produit financiers adaptés à la franchise inclut le soutien à la création d'entreprises nouvelles

L'offre de financement appropriée au franchisé, constitue un moyen d'accélération puissant pour les ouvertures, et attribue au franchiseur bénéficiant d'un accord cadre un avantage stratégique majeur. La contrepartie demeure dans la nécessité d'une analyse approfondie sur l'enseigne héritée de l'accord-cadre. La réduction du risque entrepreneurial du franchisé plaide en faveur d'accord-cadre de financement et de franchise en Algérie. Un système gouvernemental qui incite l'engagement des institutions bancaires dans le financement de la franchise, par exemple sous la forme des garanties est à considérer. Des formules de préfinancement partiel du capital des petites entreprises par les organismes d'état pourraient constituer un levier important du tissu industriel et commercial.

2.3.2.5. La rationalisation et le développement de l'immobilier commercial urbain

L'urbanisme commercial souffre de la rareté des sites commerciaux, leurs créations et développements sont indispensables pour le développement d'une franchise de distribution attractive. La création de ces sites commerciaux contribuera à recueillir des franchiseurs, et de lutter contre la contrefaçon et le secteur informel.

2.4. La place de la franchise dans le développement des entreprises

Selon M. Samy BOUKAILA, Président du Club Algérien de Réflexion sur l'Entreprise (CARE), le développement du secteur de la franchise en Algérie permettra de créer plusieurs centaines de milliers d'emplois ; ce spécialiste d'entreprise estime que Si l'Algérie opte pour le développement de la franchise «elle pourra créer 500.000 emplois en moins de dix (10) ans,

à l'instar de ce qui a été réalisé en Afrique du Sud »²². Il explique de sa part, les immenses avantages que peut recéler la franchise, qui vont permettre à la résorption du taux de chômage et la création des PME et d'acquérir un savoir-faire et de réduire un taux de perte de 7% aux entreprises. Si nous respectons ces consignes il y'auras résorption du taux de chômage du moins pour les diplômés universitaires qui arrivent annuellement dans le monde du travail.

Pour Samy BOUKAILA, notre pays dispose de tous les moyens qu'il faut pour réussir le développement de la franchise, malgré l'anarchie qui caractérise son introduction en Algérie, Il insiste d'abord sur la vulgarisation de ce concept, où il ne faut pas mélanger entre la franchise et le commerce « import-import ». Ainsi, pour que la franchise réussisse en Algérie, « il faut réunir certaines conditions pour améliorer ce modèle d'affaires à travers un cadre réglementaire légal qui protège la propriété intellectuelle »²³. C'est le nœud gordien de ce genre d'opérations, où aucun abus ne devrait y avoir soit de la part des franchiseurs ou les franchisés. Actuellement, il y a un texte de loi qui est en cours de préparation au niveau du ministère du commerce avec un code déontologique propre à l'activité.

Malgré le retard pris par l'Algérie dans le domaine de la franchise, les expériences actuelles rencontrent un succès et contribuent petit à petit au développement du pays et notamment les entreprises par la mise à niveau de leurs ressources humaines (formation, perfectionnement, techniques commerciales, savoir-faire, contrôle qualités et qualité meilleur) et par les investissements qu'elle pourrait représenter à moyen terme (ex : Tchir-Lait créé sa nouvelle usine a Alger). Force est de constater que les franchises ainsi disponibles au niveau national concernent essentiellement la distribution qui est plus facile d'accès. La place de la franchise dans le monde de la production demeure encore faible, du fait du vide juridique et de l'offre foncière et doit être la priorité des pouvoirs publics, les collectivités locales, les institutions bancaires et douanières.

Pour conclure sur ce point, la franchise semble être un moyen indispensable, de développement économique et social, qui est important pour les pays émergents, et même les pays développés. Elle est considérée comme source d'emplois, et de mise à niveau du capital humain, de mise à niveau du tissu industriel, de transfert de savoir-faire et de formation continue et d'initiation à la marchandising et de lutte contre la contrefaçon.

Ce concept, apparu que récemment en Algérie est peu connu par la population, et reste encore peu développé, bien qu'il ne dispose pas de sa propre législation

La franchise bien qu'elle soit considérée comme de la revente en l'état, constitue une source d'emplois intarissable pour les jeunes diplômés, le lancement de nouveaux concepts d'entreprises, une meilleure gestion des franchisés algériens, et le développement rapide des PME.

Comme la franchise en Algérie, est encore à sa phase de lancement, plusieurs entrepreneurs algériens ont réussi à se développer rapidement grâce à ce système, néanmoins, la majorité des franchiseurs qui existent actuellement sont étrangers et cela est dû à l'attractivité du potentiel présent dans notre pays. Il est nécessaire de favoriser ce système commercial afin d'acquérir des technologies et des savoir-faire importants pour l'accélération de l'évolution nationale.

²² [www.algerie-actualites.com/article, 4290](http://www.algerie-actualites.com/article,4290). Abed. T, « La franchise, une sérieuse option contre l'informe ».

Consulter 28/03/2015 à 20 :19

²³ Abed. T. Idem.

Chapitre III : Concept de transfert de technologie

Chapitre III : Le concept de transfert de technologie

La recherche des innovations, dans tous les domaines et pour toutes les applications reste toujours un défi pour l'homme. Entre le moment où une idée se développe dans son esprit, où cette idée est capable d'applications dans le monde entier, il y a forcément une diffusion de l'idée, sa mise en place ainsi que le savoir-faire associé. Un processus clé par lequel les entreprises et les nations partagent leur savoir, à travers le monde.

Pour les économistes, le transfert de technologie (TT) a pour but de renforcer la base technologique de l'économie en vue d'améliorer sa fonction de production par la sophistication de la productivité totale de facteur (PTF)¹.

Il constitue aussi un moyen stratégique pour les pays en développement de substituer les dépenses dans la formation du capital humain aux dépenses de Recherche et Développement (R&D) pour relever les défis posés par la mondialisation.

L'environnement institutionnel, mais surtout l'impact du progrès technique, et la complexité croissante des technologies, met les entreprises sur un choix difficile en vue de prendre des décisions sur les sites qu'elle souhaite investir, mais cela laisse l'entreprise étrangère espérer profiter des externalités liées à l'environnement de l'investissement en matière de création de laboratoires de recherche, de développement de main d'œuvre qualifiée et d'infrastructure spécialisées.

Les pays émergents souffrent selon les cas, soit d'une incapacité financière relative à la taille des entreprises, soit du manque de capacités organisationnelles en matière de gestion pour pouvoir se convertir à l'innovation et au développement technologique. Cela est dû soit à la tradition culturelle qui les freinent de s'y mettre de leur plein gré ou encore, parce qu'elles ne disposent tout simplement pas d'une base de connaissance suffisante pour pouvoir absorber les connaissances nouvelles afin de les internaliser pour pouvoir plus tard les utiliser dans leur stratégies de développement.

Au-delà des effets que peuvent engendrer ces interactions, elles constituent un véritable mode d'acquisition de capacités technologiques et organisationnelles, un catalyseur de développement et un moyen efficace de rattrapage technologique et organisationnel.

L'examen de ces relations nous permettra donc d'une part, de mieux comprendre les obstacles actuels au développement des entreprises du Sud, et d'autre part de dégager les effets dynamiques (micro-économiques et sectoriels) engendrés par ces interactions, notamment l'étude des modalités de transfert technologique et organisationnel opérés ainsi que les mécanismes d'apprentissage (Bellon.B et Plunket.A. 2000)².

A cet effet, la marche qu'il faut suivre pour que le TT soit introduit avec succès dans une économie, nécessite la présence d'un tissu industriel, un minimum de capacités technologiques, des efforts en matière de recherche et de formation (les infrastructures scientifiques) et d'une capacité d'absorption, dans le but d'assembler la technologie étrangère aux capacités locales.

¹ COE DAVID. T et HELPMAN. E, "International R&D spillovers", European Economic Review, 39, 1995, PP. 859-887.

² BELLON. B et PLUNKET. A, "La coopération industrielle", Edition Economica, Paris, 2000, p. 45.

Nous développerons dans ce chapitre une présentation de concept de TT, architecturée en trois sections où dans la première sera présenté un cadrage sur le transfert de technologie, dans la seconde nous aborderons les méthodes employées pour transférer des technologies, et dans la troisième, nous ferons le lien entre les IDE et le TT.

Section 01 : Cadrage sur le transfert de technologie

1.1. Historique et définition

1.1.1. Historique des transferts de technologie

Les TT correspondent à un système d'échange et de partage qui existe depuis toujours entre deux entités. L'histoire et la sociologie des techniques ont massivement orienté leur analyse sur la phase de recherche et de développement de l'innovation, au détriment de la diffusion internationale des nouvelles techniques et de l'évolution de leurs usages sociaux. En réalité, l'innovation endogène ne constitue qu'une part assez limitée des technologies utilisées par une économie nationale, l'essentiel étant le résultat d'une circulation internationale de l'innovation.

Cette évolution de l'histoire des techniques a eu pour effet de limiter son insertion dans une histoire cherchant à analyser les grandes évolutions des sociétés contemporaines. L'innovation n'a en effet qu'une portée explicative limitée dans la plupart des questions historiques. Ce qui est loin d'être le cas des technologies, lorsqu'elles ont été massivement diffusées, que ce soit dans l'industrie, le domaine militaire, le monde du travail ou encore les médias.

Au sein de la sphère économique, le TT joue ainsi un rôle de première importance, non seulement dans le processus d'industrialisation, mais aussi dans le développement d'une société de consommation et de loisir et dans la mondialisation ce champ de recherches est toutefois devenu un enjeu essentiel du débat en sciences économiques au cours des années 1960.

L'une des approches les plus représentatives de cette décennie est la *Product cycle theory*, qui a introduit dans la théorie classique l'idée que les entreprises multinationales, en transférant des centres de production à l'étranger, contribuent aux TT et de savoirs vers d'autres pays³. Depuis lors, de nombreuses recherches ont été réalisées sur les TT dans cette perspective, débouchant sur l'émergence d'un nouveau champ, avec sa propre revue (*The Journal of Technology Transfer*, depuis 1977). L'intérêt pour les TT s'est aussi trouvé renforcé au cours des années 1960 et 1970 par l'Organisation des Nations Unies et ses agences, qui ont fait de "l'industrialisation industrialisant" la clé de leur politique de développement des pays du Sud. Les nombreuses publications et études publiées durant ces décennies accordent ainsi une place centrale aux entreprises multinationales et aux investissements directs, censés permettre le développement économique grâce au transfert de technologies⁴.

³ VERNON. R, «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics* 1966, pp. 190–207.

⁴ Voir par exemple: UNDESA, UNCTAD, WIPO, *The Role of Patent System in the Transfer of Technology to Developing Countries*, s. l. 1974; Austin Robinson éd, *Appropriate Technologies for Third World Development. Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association at Teheran, Iran, Londres 1979.*

1.1.2. Définition du transfert de technologie

Le TT c'est le terme utilisé pour décrire les processus par lesquels la technologie est échangée entre organisations. La technologie transférée peut prendre diverses formes. En ce qui concerne le transfert international de technologie il fait référence à la façon par laquelle ce transfert se produit entre pays. Cependant, les concepts de technologie et technique s'interfèrent, ce qui donne souvent prise à des interprétations confuses, voire divergentes (Rémi Barré, Pierre Papon, 1993). Néanmoins, Edwin Mansfield (1968) a apporté une première réponse à ce dilemme, pour lui : la technique est une méthode utilisée dans le processus de production. Alors, que la technologie est la façon dont la société gère la connaissance en relation avec l'art industriel. Outre cette caractéristique, le TT est un mot composé, constitué de deux termes, « transfert » qui trouve ses origines dans le mot grec « trans », et qui signifie « le passage d'une entité à une autre » (D.Rouach, 1999). Et « technologie » qui signifie science de la technique.

Ainsi on peut donner différentes définitions au terme de technologie :

- Une définition générale : et qui peut être défini comme « une conclusion d'un accord de TT d'un établissement universitaire ou de recherche à une entreprise dérivée ou existante, par l'octroi d'une licence d'exploitation ou par la cession des droits de propriété intellectuelle » (CCICA, 2004).
- Une définition académique : dans ce contexte la majorité des acteurs présents dans le domaine s'accordent à donner la primauté dans l'action de TT au facteur de connaissances, pour eux il est inimaginable de concevoir un TT sans sa portée cognitive, organisationnelle et le rôle dans tout cela du facteur d'apprentissage. Ainsi, l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel), définit la technologie comme « un système de connaissances, de techniques, de compétences, d'expertise et d'organisation, utilisé pour produire, commercialiser et utiliser les biens et les services afin de satisfaire les demandes sociales et économiques » (UNIDO, 1996).
- La définition de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) : elle définit la « technologie » « comme étant un ensemble de connaissances systématiques servant à la fabrication d'un procédé ou à la perception de services, qu'il s'agisse d'une invention, d'un dessin industriel, d'un modèle fonctionnel ou d'un nouveau type d'usine, ou de renseignements ou de connaissances techniques ou de services et de l'aide fournie par les experts pour la conception, l'installation, l'exploitation ou l'entretien d'une usine commerciale ou industrielle » (D.Rouach, 1999). Cependant, le TT ne se limite pas, très rarement, à une cession de licence de brevet ou contrat de communication de savoir il est souvent associé à des accords :
 - De formation, conseil,
 - D'intervention sur site,
 - D'assistance technique, juridique, financière, administrative,
 - D'assistance à la gestion.
- Le Savoir-faire : est un ensemble de connaissances pratiques ou techniques non brevetées ayant un caractère secret (non directement accessible au public), substantiel (ayant une utilité économique dès sa possession), identifié et transmissible (qui peut être reproduit par un tiers). Le savoir-faire est un élément incorporel ayant une valeur économique pour lequel la loi n'a pas défini de droits de propriété intellectuelle PI. Il peut être exploité de manière secrète et être communiqué à un tiers dans le cadre d'un TT. Ainsi il peut être technique (la façon de fabriquer un produit), commercial ou organisationnel tels qu'un argumentaire de vente, une méthode particulière de commercialisation.

1.2. Etapes du transfert de technologie

Pour qu'un TT ait lieu, il est nécessaire de détenir une activité ou une technologie avancée qui représente quelque enjeu qu'il soit. Il faut évaluer les risques encourus et comparer les bénéfices aux risques. Il est également possible de comprendre dans quelles mesures se protéger contre d'éventuels désagréments. D'autre part, il est important d'étudier certains critères assurant le succès du projet, la reproductibilité, la répétabilité et l'erreur de justesse⁵. Par ailleurs, n'oublions pas que la recherche du partenaire est essentielle, une analyse financière, économique et enfin technique est incontournable.

Il est en effet primordial de savoir si le pays recevant le transfert est capable d'assurer techniquement, le maintien de cette technologie. Transférer un savoir ou une technologie à un pays qui ne peut pas l'exploiter peut être inutile. La capacité d'utilisation d'un transfert est donc l'un des critères indispensables à un bon TT. Une fois les partenaires trouvés, il est important de communiquer avec eux afin d'évaluer leur demande, leurs compétences, ainsi que leurs attentes. Ensuite, un accord de coopération doit être établi.

1.3. Formes du transfert de technologie

Les TT portent aujourd'hui sur différentes économies, à savoir « l'économie du développement, l'économie industrielle et l'économie internationale ». Nous identifions deux types de TT : le transfert de technologie horizontal, et le transfert de technologie vertical.

1.3.1. Le Transfert Horizontal

Ce dernier apparaît dans l'action de transférer une technologie d'un environnement opérationnel vers un autre (exemple, d'une compagnie à une autre). Ainsi, le transfert horizontal fait référence à une technologie établie qui a été transférée d'un environnement opérationnel à un autre. Par ailleurs, le transfert horizontal est souvent associé avec la situation où la technologie est transférée des pays industrialisés vers les pays en développement.

1.3.2. Le transfert Vertical

Le transfert vertical, par contraste, fait allusion à la transmission d'une nouvelle technologie de sa généralisation, durant les activités de recherche et de développement (R&D) dans le domaine de la science et de la technologie entamés par les organismes spécialisés (universités, laboratoires de recherche publics ou privés, etc.) (D.BENNET, 2002).

1.4. Coûts et avantages du transfert de technologie

Nous parlerons en premier des avantages, ensuite des coûts du TT relativement aux innovateurs et aux imitateurs.

⁵ www.fr.slideshare.net/droiteindustrielle/les-problmes-poss-par-le-transfert-des-technologie_Christian.H...
« Cours d'Intelligence Économique », Mastère Spécialisé Marketing Management, Janvier 2012, p.11.
Consulté le 05/02/2015.

1.4.1. Les avantages de transfert de technologie

Les avantages de TT pour le pays d'accueil ou l'entreprise (le bénéficiaire) ont comme premier objectif, la maîtrise, l'acquisition et l'utilisation de la technologie transférée.

Le bénéficiaire trouve aussi un avantage certain à acquérir une technologie et ce qui en lui procure, un gain de temps, rentabilité immédiate par une prise de position rapide sur le marché, limiter les incertitudes et risques d'opérationnalité de la technologie acquise (cette technologie a déjà fait ses preuves), et ainsi le transfert permet en effet de disposer à moindre coût d'une technologie qui nécessiterait de forts investissements de conception et de développement si elle était développée en interne.

Les avantages de TT couvrent aussi le fournisseur (l'émetteur) et ce, en lui offrant la possibilité d'atteindre un marché difficilement accessible directement par l'exportation, maintenir son avancée technologique en finançant les innovations futures plus facilement, par les revenus de licence engendrés. Aussi, le TT a comme avantage particulier au fournisseur (notamment les FMN) d'investir les marchés de pays en développement et de lui confier une autre forme de la division internationale de travail (DIT), dans le but de représenter la relation entre capital/travail⁶. L'avantage financier direct pour l'émetteur de la technologie est double ; il peut à la fois : amortir plus rapidement ses frais de recherche et développement, trouver une nouvelle source de profits sans investissement industriel supplémentaire ni accroissement du personnel de production.

1.4.2. Coûts de transfert de technologie

La technologie a une composante tacite qui ne peut pas être codifiée et qui ne peut pas être transférable automatiquement. Par conséquent, le bénéficiaire de la technologie doit allouer des ressources pour acquérir cette composante tacite de la technologie. Lors des examens des frais TT, plusieurs chercheurs se sont mis d'accord sur quatre types de coûts liés au processus de TT :

- Coût de transfert liés à la pré-ingénierie ;
- Coûts associés au processus de production ;
- Coûts de R&D au cours de transfert ;
- Coûts de la main d'œuvre en raison du processus d'apprentissage.

Les études sur le TT, montrent qu'il existe d'autres déterminants de coût, comme la taille de l'entreprise du fournisseur, l'âge de la technologie transférée, le degré (vitesse) de diffusion de la technologie, le temps consacré à la compréhension de la technologie transférée, les dépenses de R&D, pour augmenter la capacité de la base technologique, et le niveau de développement du pays d'accueil jouent un rôle significatif (infrastructure scientifique, système éducatif, ouverture au commerce international...etc.)⁷.

⁶ PERRIN. J, « les transferts de technologie », 2^{ème} édition, Edition Découverte, Paris, 1984, p. 54.

⁷ REDDY. N-M et ZHAO. L, "Technology Transfer from Developed Countries to less Developed Countries: Some Emerging Issues" Administrative staff College of India (ASCI), Journal of management, Volume 21, 1992, p. 19.

Section 02 : Les méthodes employées pour transférer des technologies**2.1. Modalité de choix du partenaire et de technologie**

Les choix du partenaire étranger et du type de technologie à acquérir devraient constituer des décisions stratégiques pour les entreprises notamment pour les pays en voie de développement, car ils déterminent les résultats du TT. (OCDE, 1974).

2.1.1. Une négociation inégale

Au-delà du problème du choix, d'acquisition de technologie des entreprises des pays en voie de développement (PVD), la négociation constitue un handicap important du fait, de la faiblesse du pouvoir de négociation du récepteur.

Deux raisons principales expliquent cette situation d'infériorité du récepteur :

- Le fréquent manque d'informations des PVD sur les termes et les conditions de contrats. « Le degré de disponibilité de l'information déterminera la stratégie de négociation avec des conditions maximales et minimales, et spécifiera les domaines où l'autre partie est le plus vraisemblablement disposée à céder » (Vaitsos, 1972) ;
- Le manque de compétences techniques et d'informations techniques des récepteurs pour définir la technologie précise qu'ils recherchent et un manque d'informations suffisantes sur les technologies disponibles.

Compte tenu de ces handicaps, les récepteurs sont souvent obligés d'accepter certaines formes et conditions exigées par les émetteurs de technologie. En fait, les formes et les conditions de transferts varient en général suivant les pays et les secteurs industriels, suivant la nature des marchés, suivant les stratégies adoptées par les entreprises ou les gouvernements à l'égard du fournisseur⁸.

2.1.2. Les critères de choix de technologie et de partenaire⁹

Selon Atamer (1980) les critères du choix de la technologie et du partenaire peuvent être regroupés en sept groupes :

- Les critères subjectifs : Ils portent sur le choix du partenaire plutôt que sur la technologie. Atamer qualifie de subjectif les critères basés sur la perception que l'on a du pays ou d'une entreprise, sur une bonne connaissance de la langue d'un pays par les décideurs, sur la sympathie éprouvée envers une entreprise (fournisseur habituel) et sur le choix de la technologie la plus avancée pour des raisons de prestige et non pour des raisons objectives ;
- Les critères de minimisation des risques (et/ou de sécurité) : Ce type de choix est souvent effectué par des entreprises qui n'ont qu'une faible expérience industrielle. Le transfert mimétique, l'initiative abandonnée à un partenaire "bien connu" donnent l'illusion que tout marchera bien, et qu'il sera possible de dégager un profit jugé satisfaisant une fois l'unité productive réalisée ;

⁸ HUBERT. D et GÉRARD. V, « Les politiques de développement technologique », Édition de l'IHEAL, France, 1994, p. 5.

⁹ ATAMER. T, « Choix des partenaires et modalités de transfert international de technologie », Thèse de 3^e cycle, Grenoble.1980, p. 25.

- Les critères financiers : Dans des pays endettés, la rareté des devises amène les entreprises à affronter de fortes contraintes financières. Le transfert devient alors lié aux possibilités d'obtention de crédit acheteurs à des taux attractifs ;
- Les critères liés à la commercialisation : Les exigences d'un marché déjà satisfait par l'importation ou par la concurrence locale sont ici considérées. L'objectif peut être aussi de satisfaire une demande extérieure au pays. Ces critères peuvent porter sur les spécifications du produit, sur la marque, voire sur le prix du produit à fabriquer. Les éléments de "technologie du produit" et de marketing sont privilégiés. Ils pourront justifier le choix d'un partenaire ayant déjà acquis une forte notoriété sur le marché local ;
- Les critères d'offres technologiques. Ils correspondent aux aspects technologiques offerts par l'émetteur, à savoir la capacité de formalisation technologique, ses réalisations antérieures de transfert, les services offerts pour la formation et la possibilité de bénéficier des activités de recherche et développement de l'émetteur pendant la durée du contrat ;
- Les critères liés au système de production. Ces critères portent sur les caractéristiques physiques de la production, les facteurs de technologie de production priment ici sur les facteurs liés à l'image et à la qualité de l'émetteur. La taille de l'unité, son degré d'intensité capitalistique, les procédés utilisés sont des éléments appartenant à cette préoccupation ;
- Les critères de responsabilité nationale et d'autonomie technologique de l'entreprise. Ils sont envisagés par des récepteurs qui cherchent à accroître leur autonomie par rapport aux émetteurs étrangers, parfois dans le cadre d'une politique industrielle (cas des entreprises publiques).

Ils sont sensibles à certains problèmes économiques et sociaux tels que l'emploi, le déficit de la balance des paiements, la nécessité d'assurer un développement industriel sur des bases nationales. L'importance relative accordée à ces différents critères influence les résultats d'un TT car elle est caractéristique de la volonté des dirigeants de l'entreprise réceptrice de vouloir, réellement ou non, mettre en œuvre un ensemble d'actions destinées à faciliter l'assimilation d'un savoir-faire technologique.

2.2. Modalité des transferts de technologie

La plupart des pays en développement suivent de façon successive un ensemble de séquences dans le processus de diffusion technologique qui commence par l'importation de technologies standardisées, l'imitation, l'adaptation, la transformation et enfin, l'exportation de la technologie intermédiaire. Néanmoins, lors des accords avec des partenaires étrangers, une crainte peut se poser pour les entreprises hôtes, celle de dépendre exclusivement des compétences clé du partenaire développé. Ce dernier en position de force peut décider de tirer un parti financier et de s'appropriier la majeure partie de la valeur créée par l'alliance. Ces divergences d'intérêts peuvent freiner les effets que l'on pourrait tirer de cette interaction.

Pour pallier donc à cette menace, les pays d'accueil doivent développer une capacité technologique, qui englobe toutes les compétences nécessaires au bon fonctionnement des industries, à l'adaptation et l'appropriation des technologies importées (Katz, 1984)¹⁰.

¹⁰ KATZ, R, "The effects of group longevity on project communication and performance", Administrative science quarterly, N27, Cambridge, USA, 1982, p.72.

On en déduit donc qu'un environnement propice à l'innovation technologique dans le pays d'accueil est un élément clé de la réussite des transferts de technologie. A savoir l'infrastructure scientifique et technologique, l'envergure des marchés intérieurs, les relations entre les différents secteurs industriels ainsi que les facteurs institutionnels, sociaux ainsi que les institutions scientifiques nationales qui servent de base de développement autonome. L'investissement dans des programmes de formation, de changement organisationnel ou de recours à l'assistance technique contribue aussi à promouvoir progressivement l'apprentissage au niveau de la production.

Enfin il est nécessaire que le partenaire du Nord soit prêt et capable de s'engager significativement en capital et/ou en technologie, connaissances et d'apporter les compétences technologiques nécessaires afin d'aider son partenaire du Sud dans sa tâche d'apprentissage et de maîtrise de ces technologies, base de réussite du projet commun.

2.2.1. Dynamique de transfert

Selon C. Durand (1997)¹¹, le TT recouvre une triple dimension qui lui confère un caractère dynamique et institutionnalisé :

- D'abord le transfert technologique suppose que l'apport cognitif de la chose transférée puisse être maîtrisée socialement, c'est à dire qu'il puisse se fondre dans le système sociotechnique local pour pouvoir être diffusé à l'ensemble des entreprises et autres structures organisées (J. Perrin, 1983)¹² ;
- Par ailleurs, la technologie ou la compétence choisie doit pouvoir s'adapter à l'environnement social du récepteur et être en adéquation avec le stock de connaissances accumulées et le degré de maîtrise local des technologies ;
- Enfin l'efficacité réelle d'un TT s'exprime par conséquent par une valorisation des capacités technologiques locales et particulièrement par leur aptitude à ne plus être tributaire de l'émetteur.

Les TT étaient conçus dans le cadre de création de filiales par les multinationales, comme des opérations de délocalisation de la production. Ces stratégies de transfert des entreprises multinationales répondent à des nécessités commerciales et à des choix de localisation où interviennent le coût de la main d'œuvre, des matières premières et la proximité des marchés pour les pays développés. La production des connaissances est donc centralisée dans les pays d'origine et leur diffusion est contrôlée par les multinationales et qui ne les transfèrent que partiellement ce qui nuit à leurs propres filiales.

Ces stratégies commerciales sont actuellement conditionnées, au niveau des pays émergents par la transmission des technologies de fabrication. Cependant, les pays ne montrent pas une capacité identique à procéder à cette accumulation de connaissances. En effet, la plupart des entreprises réceptrices se caractérisent par des modes de gestion parfois archaïques et une organisation indispensable. Ces entreprises ne pratiquent, ne contrôlent de gestion, ni même l'évaluation des coûts de production, ou de la rentabilité de leur activité.

Pour mettre en liaison le développement de capacité d'absorption des connaissances nouvelles et les enjeux du TT, Il convient alors d'énumérer. On distingue alors :

¹¹ DURAND. C, « La coopération technologique internationale », Edition De Boeck, Bruxelles, 1994, p.13.

¹² PERRIN. J. Op. Cit, p. 14.

- Enjeux technologiques : acquisition d'une technologie que les pays en développement ne maîtrisent pas encore. Le retard des technologies est une des raisons principales des achats effectués par les pays occidentaux pour accélérer leur progrès technique et leur croissance économique.

Ceci suppose l'établissement de liens techniques de longue durée et de grande ampleur et d'une extension des transferts aux technologies de pointe ;

- Enjeux de développement : en effet, dans leur stratégie de croissance certains pays de l'Est par exemple voient dans les TT, un moyen de remédier à leur carence productive. Ils font de plus en plus d'appel aux investisseurs étrangers pour moderniser leurs économies.

Cette analyse des enjeux technologiques des transferts révèle l'étroite intrication des différentes dimensions de ces enjeux. Il existe une dimension propre de la technologie qui se réfère notamment aux capacités d'adaptation liées au potentiel technique d'accueil: développement universitaire, qualification professionnelle, tissu industriel qui conditionnent à la fois le niveau des techniques transférées et leur degré de diffusion. Mais l'enjeu technique du receveur est d'abord, la politique de développement : L'accès aux technologies modernes est jugé comme le meilleur garant des capacités autonomes de développement.

Enfin la réussite de cette adaptation se teste par la capacité d'autonomie à l'égard de l'émetteur. L'autonomie véritable est expérimentée dans les capacités d'adaptation, d'assimilation du savoir que reflètent les adaptations techniques locales, ainsi que l'amélioration des procédures et la capacité de diffuser les nouvelles technologies dans l'entreprise¹³.

2.2.2. Rôle des mécanismes d'apprentissage

Les techniques utilisées lors des alliances étant essentiellement constituées de savoir-faire technologique font nécessairement l'objet d'apprentissages. Etant donné que ce savoir est peu transmissible, il paraît nécessaire de s'interroger sur la coordination et l'organisation des agents¹⁴

Le recours de plus en plus à des stratégies de développement tournées vers l'acquisition de sources externes, du fait que les transferts auront comme effet, un retour d'informations qui permettent de mieux maîtriser les adaptations les plus indispensables. Ce qui implique la mise en place de capacités d'assimilation et d'apprentissage vu que la connaissance n'est pas disponible sans coût une fois qu'elle a été produite. D'où la nécessité de disposer de capacités substantielles pour apprendre, intégrer et évaluer l'ensemble des externalités¹⁵.

L'émetteur est sensé de mettre en place un processus d'adaptation aux conditions industrielles et économique locales. Néanmoins, Celui-ci dépend de la capacité technique locale, de présence de main d'œuvre qualifiée de techniciens et ingénieurs compétents en plus de l'existence d'une infrastructure scientifique dans le pays récepteur. C'est pour cela, les

¹³ BEN SLIMANE .S et POIX. M, « Impact des implantations étrangères sur le développement des capacités d'absorption technologiques dans les pays émergents », IRIS-EDOCIF, Paris Dauphin. P.8.

¹⁴ GAFFARD. J, « Économie industrielle et de l'innovation », Edition. Dalloz. Paris. 1990, p. 45.

¹⁵ BERNARD. J, CATIN. M, HENDRICKX. C, « Secteur, taille et formes de coopération technologique, Les conditions économiques du changement technologique », Edition L'harmattan, France. 1996, p. 78.

pays nouvellement industrialisés ont perçu l'intérêt de libéraliser leurs économies, afin de bénéficier du développement de leur indépendance technologique, par la création de sociétés d'ingénierie et de centres de recherche. L'apprentissage des technologies nouvelles correspond à différents processus d'investissement en formation, à partir du pays émetteur et dans le pays récepteur, d'assistance technique et de formation permanente. Les mécanismes d'apprentissage jouent donc un rôle important dans l'acquisition progressive de connaissances difficilement exprimables en règles formelles.

L'apprentissage repose à la fois sur les compétences internes de l'entreprise et sur son aptitude à s'approprier et internaliser : par le biais des interfaces, et les compétences de ses alliés (W.Cohen et D.Levinthal, 1990)¹⁶. Certains apprentissages ne peuvent être identifiés que dans la dynamique des accords (M.Ingham, 1996)¹⁷. On en déduit que pour qu'un processus d'apprentissage soit déclenché il faut que :

- Les conditions qui s'appliquent à l'achat de la technologie ne compromettent pas à l'avance toute tentative de maîtrise ;
- La structure industrielle ne conduise pas à un mode de concurrence qui permette aux entreprises d'échapper aux conséquences financières et économiques découlant d'une absence de maîtrise technologique ;
- L'ensemble des politiques économiques incite les entreprises à assimiler la technologie importée par l'adaptation de l'économie aux nouvelles conditions de la concurrence internationale.

Une fois ces conditions vérifiées, l'amélioration des technologies et l'adoption de nouvelles technologies doivent être alors analysées comme processus discontinu d'absorption de compétences génériques et de création de compétences spécifiques, pour partie déterminé par des apports extérieurs et pour partie par l'accumulation endogène (S.Lall, 1990).

Enfin, le rythme d'apprentissage des agents locaux dépend de la capacité de chacun des pays en développement à absorber de nouvelles technologies et de nouvelles compétences. En d'autres termes, le rythme de diffusion internationale technologique est étroitement lié à la constitution de capacités institutionnelles d'absorption de ces technologies pour en garantir une intégration au processus local de production.

2.2.3. Capacités d'absorption technologiques

Une firme ne produit essentiellement qu'à partir de sa base de connaissances c'est à dire de ce qu'elle a été capable de s'approprier¹⁸. En effet, il convient de préciser la différence entre capacité de production et capacité technologique. En effet, le fait d'importer une technologie matérielle (machine et équipement) et apprendre à s'en servir ne constitue pas en soi une capacité à reproduire cette technologie, ou à l'utiliser à d'autres fins que celles pour lesquelles elle était originellement conçue. La capacité technologique requiert la possession

¹⁶ Cohen. W et Levinthal. D, "Innovation and learning ; the two faces of R&D", The Economic journal, N99, 1989.p. 64.

¹⁷Ingham. M, « Analyse des processus d'apprentissage organisationnel dans le contexte de coopérations impliquant des projets de recherche et de développement », Thèse en sciences de gestion, Juin.1995.pp. 71-79.

¹⁸ Dosi. Y, "Technology Partnership between larger and smaller firms International", Studies of management and organization, Vol 17, N4, pp. 31-57. 1988, www.cidegef.refer.org, Consulté le 15/03/2015.

de ressources supplémentaires et distinctes permettant d'engendrer et de gérer les changements technologiques¹⁹.

Cette capacité technologique prend alors des formes diverses non exclusivement tournées vers la seule maîtrise du matériel, mais aussi vers une meilleure maîtrise des facteurs sociaux de production. Néanmoins, la capacité à absorber les externalités technologiques et scientifiques disponibles dans leur environnement (C.Antonelli, 1992) va dépendre de leur dotation en structures de connaissance suffisamment riches, leur permettant d'absorber les connaissances externes et de développer des complémentarités entre leur propre stock de connaissances et les connaissances externes. Selon W.M.Cohen et D.Levinthal (1989), cette capacité d'absorption repose sur la capacité d'apprentissage. En ce sens l'apprentissage, étant allié à la capacité de la firme à assimiler et à utiliser des connaissances externes, est d'autant plus élevée que son expérience dans ces domaines proches est importante.

D'après cette idée, J.Gaffard (1990) a mis au jour une fonction de création des ressources. Selon deux visions, statique et dynamique, la première étudie les compétences, les savoirs, les savoir-faire qui sont devenus une identité de la firme au sens où ils permettent d'évaluer le stock de connaissance qui lui est spécifique.

La deuxième vision suppose de comprendre non seulement comment la firme acquiert des connaissances, mais aussi, comment elle les optimise, soit en en créant de nouvelles soit en rendant plus utiles celles dont elle dispose déjà (Forey.D, 1994) Les connaissances dont dispose l'entreprise conditionnent fortement la nature des connaissances qu'elle va acquérir ou produire (M.Cohen et D.Levinthal, 1989). En d'autres termes, la capacité de la firme à exploiter des connaissances externes est composante critique de sa capacité d'innovation. Pour résumer, nous retenons les propriétés dynamiques de la capacité d'absorption technologique :

- D'une part, le savoir qu'une organisation peut assimiler dépend de la diversité et de la structure de la connaissance acquise antérieurement. Ici, la capacité d'absorption revêt un caractère "cumulatif". en effet, plus les savoirs préalablement accumulés sont étendus et divers, plus la probabilité qu'une information nouvelle corresponde à la base de connaissances est grande et plus l'apprentissage par association est facile et efficace. Mais, le caractère cumulatif de la capacité d'absorption peut induire des phénomènes irrévocable ;
- D'autre part, la capacité d'absorption joue un rôle important dans "la formation des anticipations" quant à l'évolution des technologies. Car une base de connaissance suffisamment diverse permet de réaliser de meilleures sélections internes des choix de développement technologique compte tenu de l'information perçue dans l'environnement (absence de connaissance antérieure ne permet pas de saisir l'information de manière pertinente).

2.2.4. Rôle des interfaces institutionnelles

Le développement technologique nécessite la présence d'institutions susceptibles d'engendrer un changement technologique, sans ces institutions on peut assister à un frein au développement. Chaque pays réagit par sa volonté à éliminer ce frein car ces institutions permettent aux agents locaux d'absorber ces technologies, notamment par la création

¹⁹BEN SLIMANE .S et POIX. M. Op. Cit, p. 10.

d'institutions industrielles, scientifiques et technologiques dont le rôle est d'emporter le changement technologique. Surtout que certaines connaissances et compétences scientifiques et technologiques pour être captées exigent la mise en relation des agents du changement technologique à travers des interfaces institutionnelles, faisant du changement un processus d'apprentissage collectif, interactif et organisationnel (Hendrickx, 1996). L'une des applications des théories de l'innovation technologiques aux pays émergents est d'aider à éclaircir le processus d'accumulation des capacités technologiques, en redonnant une place importante aux institutions²⁰. Ces interfaces sont autant de moyens et de possibilités de contribuer à l'assimilation, à la production à la distribution de ces connaissances et de ces compétences et d'en assurer la combinaison.

Enfin, la diversité des programmes des économies nationales serait le fait de la diversité des interdépendances institutionnelles, qui caractérisent chacune d'elles.

2.3. Les différents contrats du Transfert de Technologie²¹

Le TT est caractérisé par des relations contractuelles complexes et différenciées. Le contrat, qui formalise l'action future et les volontés des agents en jeu, est le cadre dans lequel s'insère le TT. L'analyse des contrats peut être faite en examinant les clauses restrictives et leur impact sur le développement de la société et du pays d'accueil. Cette analyse, utile pour déterminer un cadre juridique prohibant ces clauses "abusives" est dans son ensemble très défensive, puisqu'elle ne s'intéresse qu'aux aspects négatifs des clauses, sans observer le TT en lui-même.

Nous présentons ci-dessous la typologie développée par Kahn (1977) et qui regroupe "les processus d'acquisition de la technologie autour de deux figures contractuelles principales dont l'histoire et les techniques juridiques utilisées sont très différentes". Il s'agit d'une part des contrats d'investissement direct et contrats dérivés et d'autre part des contrats de vente de projets industriels, des biens d'équipement et contrats dérivés.

Rappelons aussi qu'un contrat a un rôle juridique précis :

- C'est un ensemble d'obligations réciproques des parties ;
- Il engage donc la responsabilité civile des parties quant au respect de ces obligations ;
- Il doit donner à chaque partie des moyens de contrôle des obligations de l'autre partie ;
- Il doit permettre de prévenir les conflits, mais aussi de faciliter leur règlement.

Si nécessaire, il sera soumis à un tribunal ou une cour d'arbitrage, en cas de litige persistant.

²⁰ COOPER. C et CARWRIGHT. C, "Predicting success in joint venture organisation in information technology", *Journal of general management*, Vol 15, N°1. <https://books.google.com/books> consulté le 29/04/2015.

²¹ HUBERT. D et GÉRARD. V. Op, Cit, p. 22.

2.3.1. Les contrats d'investissement direct

1.3.1.1. Le contrat d'investissement direct par création de filiales

Dans ce genre de contrat, l'investisseur étranger contrôle à 100 % la filiale installée à l'étranger. Cette modalité de transfert est plutôt un TT entre la société mère étrangère et sa filiale. Vis-à-vis du pays hôte, les engagements de l'investisseur s'expriment dans la réalisation de l'investissement lui-même, la formation d'une main-d'œuvre locale surtout de bas niveau, l'emploi de cadres locaux. Pour le pays de réception, il faut souligner que TT est Exclu. Comme la société mère conserve un contrôle total sur sa filiale, les transferts de connaissances ne font l'objet d'aucune diffusion dans l'environnement local, sauf éventuellement dans le cas où les salariés de cette filiale changent d'emploi et appliquent dans d'autres entreprises du pays, le savoir-faire qu'ils ont acquis.

1.3.1.2. Le contrat d'investissement direct par joint-ventures

La joint-venture est une forme d'investissement direct des firmes multinationales. C'est un principal dérivé de l'investissement direct qui correspond à des aménagements de ce dernier en raison de l'évolution internationale. A noter que pour les pays en voie de développement, ce n'est pas l'ensemble de la technologie maîtrisée par le partenaire étranger qui est concernée, mais seulement les éléments mis au service de la joint-venture et dont les aspects particuliers sont définis clairement par les accords entre les partenaires. "Tout accord technique autre que celui décrit par les accords fera l'objet de contrats négociés entre le partenaire étranger et la joint-venture" (Kahn, 1977). Dans le cas de cette forme de société, comme nous l'avons déjà mentionné, le partenaire étranger est choisi en raison de ses capitaux, de sa compétence technique, de sa capacité à construire et à faire fonctionner la joint-venture ou de son aptitude à commercialiser le produit.

2.3.2. La vente de projets industriels, des biens d'équipements, les contrats dérivés

Le TT se produit par l'intermédiaire des différents accords passés sous forme de contrats entre l'émetteur et le récepteur. (Weisz, 1985).

2.3.2.1. La cession de licence

Le brevet est le système légal qui revient à accorder au propriétaire d'une invention le droit d'exercer, Il faut définir tout d'abord la notion de licence.

Il s'agit "d'un contrat par lequel le concessionnaire obtient le droit de fabriquer et de vendre certains produits en utilisant des inventions, des procédés, des techniques et d'autres droits de propriété appartenant au titulaire de brevets" (ONUDI, 1974).

Le contrat de licence peut également être accompagné de droits à l'utilisation de marques de fabrique ou de commerce, de dessins ou modèles industriels, du savoir-faire, de la formation technique ou d'autres éléments liés au TT.

2.3.2.2. La vente de projets industriels

La vente de projets industriels a connu une progression spectaculaire lorsque certains pays en voie de développement ont bénéficié de ressources financières importantes

(principalement les pays pétroliers après 1973). La prestation principale reste la conception et/ou la fourniture d'un ensemble industriel qu'accompagnent souvent des prestations accessoires telles que l'assistance technique, la formation, etc. Cette vente de projets industriels aux pays en voie de développement se traduit sous deux formes principales :

- **Le clé en main :** Il consiste en la livraison par le fournisseur d'une usine complète prête à fonctionner et comprend aussi bien l'étude de génie civil que l'agencement des locaux ou la fourniture et le montage du matériel. Le fonctionnement de l'ensemble livré est garanti. Les avantages de ce type de contrat sont : la possibilité de produire rapidement sans avoir à refaire seul toutes les études et tous les calculs d'ingénierie et la cohérence du projet et l'expérience du fournisseur de technologie garantie des délais assez courts et un fonctionnement correct, sans que les éventuelles responsabilités de mauvais fonctionnement soient partagées entre plusieurs fournisseurs.
- **Le produit en main :** Face aux différentes contraintes liées au contrôle de l'usine livrée clé en main, l'idée s'est imposée de "contrôler non plus l'unité de production mais le produit final" (Judet & Perrin, 1976). Les limites du clé en main sont apparues assez vite : le matériel livré ne garantit pas le maintien d'une production en quantité et qualité lors du départ des techniciens étrangers et le fait d'axer le contrat sur les moyens de production ne permet pas de profiter d'éventuels changements de technologie, sauf par une renégociation complexe et longue. Le produit en main, lui, apporte une garantie de résultat : la formation du personnel est prévue dès le départ ainsi que la transmission du savoir-faire de production.

2.3.3. Les contrats dérivés

Contiennent six contrats présentés comme suit :

2.3.3.1. Les contrats d'ingénierie

Ils concernent les fonctions allant de la conception et des études à la responsabilité de la construction et au contrôle des équipements d'une installation technique ou industrielle. Ils concernent en fait la vente de services orientés vers les problèmes techniques.

2.3.3.2. Les contrats de formation

Ils engagent l'entreprise étrangère à prendre en charge à titre principal la formation professionnelle des membres du personnel (ouvriers et cadres) de l'entreprise locale. Cela peut généralement s'opérer par une assistance pédagogique aux centres de formation propres à l'entreprise, ou en intervenant directement avec un programme spécifique et une équipe autonome.

2.3.3.3. Les contrats d'organisations et de gestions

Ils consistent à mettre en place une structure de gestion suivant l'organisation qui est mise en place (définition des fonctions, des principaux postes de responsabilité, création d'équipes de travail). La gestion du transfert de technologie en elle-même occupe une grande place dans ces contrats.

2.3.3.4. Les contrats d'assistance technique

Ils accompagnent les contrats de "clés en mains". "Les opérations d'assistance technique couvrent une gamme de fonctions allant de l'ingénierie en tant qu'activité de conception, à la commercialisation du produit ou même au service après-vente" (Barkat, 1980).

2.3.3.5. Les contrats de sous-traitance internationale

C'est "le système par lequel l'entrepreneur substitue à sa production celle d'une autre firme (située dans un autre pays) tenue de se conformer strictement aux spécifications économiques et techniques établies par l'entrepreneur qui, en outre, reste responsable du marketing" (Germidis, 1976). Il faut souligner que cette forme de transfert de technologie permet aux pays en voie de développement de résoudre certains problèmes tels que le chômage, mais peut constituer un canal effectif d'acquisition technologique. Cette pratique peut aussi mener les économies des pays en voie de développement à un développement orienté vers l'extérieur en créant notamment des activités dans des zones franches.

2.3.3.6. La compensation industrielle ou rachat

On conclut des accords de rachat lorsque l'exportateur vend une technologie ou une usine "clefs en main" dont le paiement sera en partie effectué par les produits fabriqués à l'aide des moyens de production vendus, le complément pouvant se faire par transferts de fonds ou par fournitures d'autres produits" (Paillard, 1986).

Ces formules de coopération industrielle permettent au client d'autofinancer son projet, d'accéder à une technologie récente et de s'appuyer sur le concours de son fournisseur pour la commercialisation à l'étranger de la production de ces équipements. Pour le fournisseur, ces contrats doivent prévoir de façon précise les conditions de reprise des produits (montant, nature, délais...), tâche d'autant plus difficile qu'il existe toujours un délai plus ou moins long entre la date de signature du contrat et le démarrage des opérations de rachat de la production.

Compte tenu de la pénurie de devises qui caractérisent aujourd'hui les pays de l'Europe de l'Est, il est probable que ce type de contrat, ainsi que celui de sous-traitance internationale connaissent une plus grande diffusion dans le cadre de l'ouverture de ces économies (Sinet, 1989). Le tableau ci-dessus résume les différents types de contrat.

Tableau N° 03 : Les différents types de contrat (VERNA, 1989)

VENTE DE BIENS INDUSTRIELS
+
MONTAGE
=
VENTE D'ENSEMBLE INDUSTRIEL
+
BATIMENTS ET INFRASTRUCTURES
=
VENTE D'USINE
+
CONTRAT DE FORMATION
=
CONTRAT CLEFS EN MAIN
+
CONTRAT D'ASSISTANCE TECHNIQUE
CONTRAT DE MAINTENANCE
FOURNITURE DE MATIERES PREMIERES
=
CONTRAT PRODUIT EN MAIN
+
CONTRAT DE COMMERCIALISATION AVAL
COMPENSATION AVEC MATIERES PREMIERES
=
CONTRAT MARCHE EN MAIN

Source : <http://books.openedition.org/iheal/docannexe/image/1657/img-5.jpg>

2.4. Législation sur les transferts de technologie au niveau international

Nous aborderons la notion fondamentale de propriété intellectuelle car elle est souvent la pierre angulaire d'un TT. « Qu'est-ce que la propriété ?, Ne puis-je répondre de même : c'est le vol », écrit Pierre Joseph Proudhon au dix-neuvième siècle dans *Qu'est-ce que la propriété*. Cette assertion « la propriété, c'est le vol » semble pertinente en ce qui concerne la propriété intellectuelle. Du fait que, toute création mérite récompense et salaire, Levy et Jouyet dans leur ouvrage *L'économie de l'immatériel, La croissance de demain en 2007*, il s'agit d'une évolution de l'économie vers l'immatériel. Tout d'abord, il apparaît indubitablement légitime de protéger la propriété intellectuelle.

Nous trouvons également, l'ADPIC (Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce). Cet accord de l'OMC négocié au cours du Cycle d'Uruguay, qui s'est tenu de 1986 à 1994 veut assurer une protection efficace des propriétés intellectuelles et des technologies. L'accord porte sur cinq grandes questions :

- Quels principes fondamentaux du système commercial et des autres accords internationaux sur la propriété intellectuelle devraient être appliqués ?
- Assurer une protection efficace des droits de propriété intellectuelle ;
- Comment les pays peuvent faire respecter ces droits de manière appropriée sur leur territoire ?
- Comment régler efficacement certains différends sur la propriété intellectuelle entre les différents membres de l'OMC ?
- Les différents Arrangements spéciaux transitoires qui sont appliqués pendant la période de mise en place du système.

Vu que, TT sont l'une des finalités de l'accord (ADPIC). En harmonisant les droits nationaux de la propriété intellectuelle, il s'agit d'étendre le commerce mondial aux ressources protégées par ces droits, à commencer par les technologies. De fait l'accord ADPIC, en établissant une convergence entre les droits nationaux de la propriété intellectuelle, ont surtout eu pour effet de renforcer ces droits dans les pays où ils étaient initialement faibles, à savoir les pays en développement. Du fait que, le TT se heurte au problème de la non-rivalité²². Le détenteur de la technologie, le plus souvent une multinationale basée dans un pays industrialisé, a intérêt à l'exploiter dans des pays tiers pour en tirer des profits supplémentaires.

Ce faisant, il court cependant le risque de voir sa technologie dupliquée par des concurrents locaux et perdre ainsi les profits attendus sur ce marché.

Dans ces conditions, le TT n'est raisonnable que si la technologie est suffisamment protégée de l'imitation. En fonction du degré de non-rivalité de la technologie et de la

²² Le fait que toutes les technologies ne soient pas parfaitement non-rivales explique que le brevet ne soit pas toujours considéré comme le meilleur moyen de protéger les technologies. Des enquêtes menées aux Etats-Unis montrent que les firmes placent le secret commercial au premier rang des moyens de protection, devant l'avantage du premier arrivé sur le marché, puis seulement le brevet (Cohen et alii, 2000). D'autres études menées en Europe et la mise à niveau du capital humain (Lanjouw, 1998 ; Schankerman, 1998) estiment la valeur de la protection par le brevet entre 15% et 25 % seulement des dépenses de R&D. Sans surprise, une lecture plus fine des enquêtes révèle des différences importantes entre des secteurs comme la pharmacie et la chimie – où le brevet est la principale forme de protection – et d'autres industries où les technologies sont moins rivales.

protection offerte par le droit de la propriété industrielle du pays de destination. Dans ce cas le renforcement des droits de propriété industrielle est susceptible de renforcer :

- Le pouvoir de monopole des détenteurs de technologie, leur donnant la possibilité d'éliminer des concurrents et d'améliorer ainsi le profit prélevé sur la demande ;
- Egalement augmenter les TT (capacités d'innovation) pour les pays d'accueil ;
- Engendrer des incitations supplémentaires chez le détenteur de technologie à réaliser et à innover plus ;
- Gagner à long terme en apprentissage de connaissances si les technologies transférées véhiculent également des connaissances susceptibles d'être réutilisées sur place ;
- Permet de vérifier si le profit des TT renforce les incitations à développer des technologies conçues pour le marché domestique.

Les intérêts du pays émetteur et du pays d'accueil de la technologie divergent cependant dans la mesure où le second peut chercher, par l'imitation, à bénéficier gratuitement de ces gains d'efficacité et d'apprentissage. Dans ce contexte, les droits de propriété intellectuelle sont un moyen efficace pour les propriétaires de technologies de sécuriser les transferts face à une menace d'imitation dans le pays d'accueil.

Cette stratégie peut également être profitable au pays d'accueil sous certaines conditions. Selon les études empiriques, la mise en place de l'accord ADPIC permet en effet à la fois de faire augmenter le volume total des TT des pays du Nord vers ceux du Sud, et d'améliorer le rendement informationnel de ces transferts en favorisant des canaux plus riches en connaissances utilisables dans le pays d'accueil, comme les IDE, les joint-ventures ou les contrats de licences.

Ces différents gains liés à l'accord ADPIC ne sont cependant possibles que si le pays d'accueil ne représente pas une réelle menace d'imitation pour le propriétaire de technologie. Dans le cas contraire, la mise en place de l'accord ADPIC se traduit par un renforcement du pouvoir de marché des détenteurs de technologies, et donc par une perte d'efficacité allocative dans les pays du Sud, au profit des entreprises des pays du Nord.

Le caractère conditionnel des bénéfices que les pays du Sud, peuvent tirer de l'application de l'accord ADPIC fait ressortir l'importance des politiques économiques qui complètent et accompagnent ces accords. Les politiques de formation et de recherche sont nécessaires pour rendre possible l'imitation et l'apprentissage des connaissances diffusées à l'occasion des transferts de technologie. La transposition de l'accord ADPIC dans les droits nationaux constitue enfin un important levier de politique économique pour les pays du Sud.

A eux de tirer profit des marges de manœuvre laissées par l'accord ADPIC pour créer des systèmes de brevets favorisant le transfert et la diffusion de technologie sans pour autant accorder de droits de propriété intellectuelle trop forts aux entreprises étrangères. En d'autres termes, il faut protéger les idées pour que les personnes qui les trouvent soient rémunérées, mais cette protection ne doit pas non plus être un frein à leur diffusion et expansion.

Section 03 : Le transfert de technologie et les IDE**3.1. Le transfert technologique dans le cadre « Conflit - Coopération ».**

À l'heure de la mondialisation, la cession de licence et le TT sont des facteurs décisifs pour la conclusion d'alliances stratégiques et le lancement de coentreprises internationales si l'on veut maintenir un avantage compétitif dans une économie de marché. Par conséquent, de nombreux efforts sont effectués à l'échelon international pour les faciliter et ce, par la mise en œuvre d'un climat propice à l'investissement et au développement économique, bénéfique et indispensable à chacun, c'est la coopération.

Bien que le terme coopération internationale s'applique en règle générale aux relations entre Etats, on peut également l'utiliser pour décrire les liens privilégiés entre deux entreprises d'Etats différents, ces dernières étant autant que possible sur un pied d'égalité²³.

La coopération intègre des valeurs fortes telles que confiance. Officiellement, ce sont les mêmes valeurs qui sont mises en avant lors d'un TT, La coopération peut être de plusieurs types (militaire, scientifique...) mais dans le cadre de notre travail, nous ne désignerons que celles rattachées à l'économie ou au développement. Dans le chapitre suivant (étude d'un cas de transfert de technologie) sera abordé un exemple de coopération entre (la firme étrangère « Candia » et l'entreprise locale « Tchiv-Lait »).

Comme nous l'avons noté, l'acquisition de la technologie doit se faire par un processus d'apprentissage et une coopération parfaite entre l'émetteur et le récepteur de la technologie. mais c'est souvent la dominance économique, et intérêts sous-jacents (rayonnement et/ou influence politique), qui prend le pas sur la coopération, du fait, il ne faut pas critiquer les entreprises qui le prennent en compte et le mettent en avant, car cet intérêt économique existe et joue un rôle majeur dans TT (rôle moteur).

Ainsi l'émetteur, pour contrôler, réguler le processus dans le sens de ses intérêts, essayera de limiter le processus d'apprentissage du récepteur dans les sous-systèmes les "moins nobles" du système technologique" (Atamer, 1980). Si dans ce sens découle que des intérêts des deux parties ne sont pas toujours réciproques et le TT n'est donc pas une coopération pure, il implique des relations plus ou moins conflictuelles.

Pour Dawson (1987), les motivations de l'industrie privée à transférer une technologie sont de natures diverses et peuvent comprendre la stimulation de la croissance de nouveaux marchés, l'accès à des matières premières stratégiques, la protection de certains investissements, des impératifs moraux et des changements dans la répartition des pouvoirs dans le monde. Divers auteurs ont analysé cette relation conflit-coopération dans l'espace du transfert de technologie.

Gonod (1976) a défini la relation de conflit coopération en reprenant l'approche de Perroux (1973). Comme suit : des intérêts plus ou moins convergents ; la volonté pour les deux parties d'aboutir à un résultat pour l'obtention duquel les actions de l'une et l'autre sont indispensables ; la présence de "règles du jeu" et d'éventuelles différences d'efficacité entre les partenaires.

²³H. Christian., Op, Cit, p.19.

3.2. Processus d'internationalisation et limites posée par le transfert de technologie

Malgré le fait que les TT participent à la croissance d'un bon nombre de pays en PVD, ces derniers rencontrent aussi des limites. En effet, il arrive parfois que des entreprises locales n'arrivent pas à suivre l'innovation des entreprises étrangères. Les TT répondant à un marché, sont souvent contrôlés par FMN, et non par «des inventeurs individuels ». Bien que la FMN ait un impact positif pour la croissance du PVD grâce à sa communication internationale, son savoir-faire et ses ressources, mais en réalité une petite partie seulement de ses apports est réellement diffusée dans ce même pays.

Face à cela, le gouvernement chinois a décidé de changer de stratégie en raison de la forte croissance des entreprises locales. Il encourage donc les leaders locaux des différents domaines stratégiques à se développer d'avantage et va même les inciter à investir à l'étranger. C'est le cas de Lenovo, une entreprise chinoise fabriquant des ordinateurs, qui a récemment racheté une part d'IBM, ou encore de l'Aviation Industry Corp. Of China (AICC) qui s'est associée à 50% avec le groupe américain General Electric pour la production d'équipements électroniques et électriques. Cet accord a pour but de concurrencer Boeing et Airbus sur le marché de l'aviation civile.

A travers cet exemple, nous nous rendons compte de la volonté d'internationalisation de la Chine. En effet, l'entreprise chinoise imposait à General Electric d'intégrer toutes ses activités sur l'avionique civile existante et à venir. Cela illustre la « pression qu'exercent les entreprises chinoises sur ses partenaires étrangers ». Ces stratégies de TT ne sont pas sans risque pour les entreprises étrangères. En effet, le pays qui bénéficie des nouvelles technologies peut clairement devenir un concurrent potentiel. Ce qui peut clairement être observé en Chine. « Le marché chinois est devenu si important pour les multinationales que Pékin peut négocier en position de force »²⁴.

Un transfert de technologie peut générer une situation de concurrence. Il s'agit donc d'un risque non négligeable pour les acteurs.

3.3. Les IDE et les transferts de technologie en Algérie

Dans une ère de mondialisation où les technologies et le développement sont les principales préoccupations des pays. On constate un peu partout dans le monde que la technologie et l'innovation technologique sont déterminantes pour la survie d'une entreprise dont la présence sur le marché est fortement liée à sa capacité à acquérir et à maîtriser les nouvelles technologies. Mais ce facteur constitue un handicap pour certaines entreprises des PVD, y compris pour l'Algérie.

Ce problème n'est pourtant pas infranchissable : les pays en développement notamment dans le groupe dit des pays émergents, ont clairement démontré que la technologie est à la portée de ceux qui organisent d'une manière intelligente son transfert et ce, même si des ruptures technologiques importantes dans le cycle de la technologie se multiplient et s'accroissent. C'est dans cette logique que l'Algérie, depuis son indépendance, a toujours cherché des stratégies de développement et des solutions pour les TT et de savoir-faire.

²⁴ www.lafontaine.groupe-esa.com /OSTER.S & SHIROUZU.N, « Pour s'implanter en Chine, il faut y mettre le prix », Courrier International, janvier 2011, p. 72. Consulté le 18/02/2015.

3.3.1. L'expérience de l'Algérie en matière de transfert de technologie

Pour l'objectif d'édification d'une économie nationale indépendante, l'Algérie après l'indépendance a adopté un modèle de développement inspiré du modèle des « *industries industrialisantes* », où les TT étaient inclus dans les contrats d'industrialisation. Mais, la crise, qui a secoué le pays vers la fin des années quatre-vingt, a mis fin au modèle de développement autocentré au profit d'une libéralisation de l'économie algérienne, où l'investissement direct étranger est considéré comme une variable cruciale de TT.

3.3.1.1. Aperçu sur la politique algérienne dans le modèle des industries industrialisantes dans le cadre transfert de technologie

La marche qu'a connue l'Algérie après l'indépendance concernant le processus de développement est fondé sur un système d'une économie centralisée, où les prises des décisions sont réservées à l'Etat, comme le seul planificateur, investisseur et le gestionnaire de la vie économique. L'idée centrale de cet Etat à partir des décennies 1970 est la construction d'une économie industrialisée et indépendante du Nord. A cet effet, la stratégie algérienne de développement est basée sur le modèle des *industries industrialisantes*. Où le TT a été l'élément central, voir l'objectif crucial de cette stratégie de développement. Le processus de TT en Algérie est basé sur trois principaux éléments²⁵ :

- Premièrement, sur le rôle majeur de l'Etat ;
- Deuxièmement, sur une perspective d'acquisition et de maîtrise technologique (appropriation) par les capacités indigènes épargnées dans les opérateurs nationaux ;
- Troisièmement, sur le recours à des contrats internationaux.

Pour créer ses bases industrielles, l'Etat a donc eu systématiquement recours à la conclusion de contrats entre les entreprises publiques nationales et des firmes étrangères.

Cette démarche est considérée comme l'un des modes de TT utilisée dans le cas de l'expérience algérienne. De ce fait, on peut distinguer deux grands types de politique contractuelle en matière de réalisations industrielles à savoir « Les formules décomposées » et « les formules globalisées ».

- **Les contrats décomposés**

Dès le début du processus de TT, le maître d'ouvrage algérien²⁶ a adopté la formule des contrats décomposés pour l'acquisition de la technologie étrangère. Cette formule est un ensemble de contrats permettant l'acquisition des biens intermédiaires incorporés de technologie (machines, bien d'équipement), un brevet d'innovation, une licence, ou un autre service technologique (bureaux d'étude), en décomposant la prestation, c'est-à-dire, s'adresse par des contrats distincts à différents partenaires, ce type de contrat présente l'incontestable avantage d'acquérir de l'expérience en assurant le suivi et la coordination d'un ensemble de contrats, la possibilité de collaboration du maître d'ouvrages lors des opérations d'assemblage).

²⁵ [www.politique-africaine.com/Villers G-D, de, « Acheter le développement ? Le cas Algérien », p.30. Consulté le 17/03/2015.](http://www.politique-africaine.com/Villers-G-D-de-«-Acheter-le-d%C3%A9veloppement-?Le-cas-Alg%C3%A9rien-»)

²⁶ Le terme maître d'ouvrage désigne celui qui revient à lui la propriété du complexe industrielle. A titre d'exemple, les maître d'ouvrage en Algérie sont les entreprises publiques comme : SONATRACH, SONALGAZ, SONACOM, SONILEC...etc).

Les inconvénients de cette démarche contractuelle pouvant être expliqués par le rythme long du processus de réalisation causé généralement par l'incompatibilité des moyens locaux (les capacités en matière de gestion et d'organisation) avec celle du fournisseur. A titre d'exemple, (l'on peut imaginer comme l'écrit (G. Devillers, p31) les difficultés rencontrées quand on observe, que la réalisation, en 1965 du premier haut fourneau du complexe sidérurgique d'El Hadjar²⁷, a impliqué la passation de quelques 3000 contrats), et d'autre part, la non transférabilité de la technologie centrale (core-technologique) selon la terminologie de Djeflat, dont le fournisseur touche seulement la technologie secondaire. C'est à cet effet que les pays en développement dont l'Algérie ont opté pour des formules plus globalisées (clés en main, produits en main),

- **Les contrats intégrés**

Dans ces contrats .il s'agit d'un transfert de tout un système technologique au lieu d'un équipement incorporé de technologie. La caractéristique avantageuse d'une telle démarche contractuelle réside dans son rythme progressif (rapide)²⁸, ainsi que, dans la couverture des manques en amont et en aval en termes de moyens de réalisation au niveau local.

En revanche, les caractéristiques négatives restent incontestablement plus nombreuses, à titre d'exemple, une diminution et limitation des opportunités d'apprentissage par la pratique (*Learning by doing*), de transfert de savoir-faire et de TT. La réalisation de toutes les étapes du processus de TT par le fournisseur (étranger) de technologie marginalise les ressources et les capacités locales. Dans ce contexte, nous pouvons citer deux grands types de contrats intégrés :

- ❖ **Les contrats : Clé en main**

Dans ce type de contrat, un seul partenaire étranger qui se charge de toutes les étapes de processus de la réalisation ou l'installation d'un paquet technologique jusqu'à la remise, au maître d'ouvrage, de la clé du projet. Cette démarche contractuelle contient des clauses, imposées dès la première étape de la réalisation jusqu'à la mise en marche. Cette formule est considérée par le pouvoir public algérien comme une forme prédominante de TT et de matérialisation de l'investissement. Le nombre de projet clé en main est passé de 6 à 27 dans le premier plan quadriennal et de 27 à 58 dans le deuxième plan quadriennal²⁸.

Elles représentent 8% des contrats d'importation de technologie dans les années 1966-1969, 27% entre 1970-1973 et 50% entre 1974-1975²⁹.Les résultats constatés demeurent faibles du moment que c'est le fournisseur qui fait les études préliminaires, les sites, les techniques, la main d'œuvre et même les liaisons en amont et en aval,

²⁷ VILLERS. G-D, Op. Cit, p.31.

²⁸ PERRIN. J, Op. Cit, p. 69.

²⁸ SOUMAN. M, « Essai d'analyse de la dynamique du transfert et de l'accumulation technologique par l'investissement direct étranger. Cas de l'économie algérienne ». Université de Bejaia, 2014, p.92.

²⁹ Cette idée est stimulée en grande partie par une tendance beaucoup idéologique qu'économique et qu'il s'agit au premier lieu de construire une base industrielle puis l'homme et le milieu social accomplissent les différentes cycles d'évolution de cette révolution industrielle : VILLERS G-D. Op. Cit, p. 36.

❖ Les contrats : Produits en main

Les contrats 'Produits en main' est un élargissement des contrats 'Clés en main'. La caractéristique principale d'une telle formule réside dans la sélection, la formation et l'affectation de toutes les catégories de salariés. Ainsi que leurs implications dans la gestion initiale de l'entreprise et son exploitation. Il s'agit donc « de repousser la réception définitive de l'installation à un moment où les pays en voie de développement seraient elles-mêmes, en mesure d'assurer l'exploitation d'un ensemble industriel conformément aux prévisions contractuelles, les fournisseurs n'étaient libérés de ces obligations que lorsque le but est réellement atteint »²⁹.

Le choix de cette formule juridique de TT est stimulé par la conférence de L'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) en mars 1975, dont le but est d'offrir une meilleure interaction (efficace) entre le fournisseur de la technologie et son client, par l'imposition des clauses. Cependant, la problématique du produit en main réside dans la non convergence du rythme d'accumulation du capital fixe et d'équipements industriels avec celui de la capacité sociale d'absorption, ainsi que le raisonnement en termes de causalité, dont un directeur général d'une grande entreprise publique algérienne a fait confiance à l'idée que « Si on crée des industries, l'homme suivra »³⁰.

En définitive, suivant A. Sekhi, (1987), les formules de transfert de technologie choisies par les dirigeants du pays n'ont pas permis d'aboutir aux objectifs fixés. Les symptômes de l'insuffisance de maîtrise des technologies importées par les entreprises algériennes sont nombreux, parmi ces insuffisance on a beaucoup de secteurs connaissant des difficultés pour atteindre un taux d'utilisation optimal de capacités de production, la persistance de l'assistance technique bien au-delà du délai prévu par les contrats, et le recours fréquents aux constructeurs en cas de panne.

L'échec de la politique de TT adoptée par l'Algérie revient à la combinaison de plusieurs facteurs dont la stratégie de développement centralisée et administrée, une politique de formation du personnel destinée à exploiter, maîtriser et reproduire la technologie transférée qui fut bien en deçà des exigences du programme industriel, etc.

3.3.1.2. L'ouverture de l'économie à L'IDE et le transfert de technologie

L'absence relative des IDE durant les années 1970-1980, notamment dans les secteurs hors hydrocarbures, a poussé le gouvernement algérien à entreprendre une politique de réformes structurelles dès le début des années 1990, afin de d'établir les équilibres macroéconomiques et la libéralisation de l'économie, améliorer la croissance économique, développer un secteur privé compétitif et performant et par conséquent, augmenter les flux entrants des IDE³¹.

³⁰ Cette idée est stimulée en grande partie par une tendance beaucoup idéologique qu'économique et qu'il s'agit au premier lieu de construire une base industrielle puis l'homme et le milieu social accomplissent les différentes cycles d'évolution de cette révolution industrielle : VILLERS G-D. Op.Cit, p. 36.

³¹ GUERID. O, « l'investissement direct étranger en Algérie : Impacts, opportunités et entraves », Recherches économiques et managériales. Faculté des Science Economiques et de Gestion Université Mohamed Khider-Biskra, N°3-JUIN 2008, p.33.

De point de vue théorique une telle perspective permet au pays de bénéficier des effets positives des IDE, comme : accroissement de la formation du capital et la création d'emplois et surtout stimuler l'investissement domestique, ainsi une telle politique engendre un marché plus dynamique entre les firmes locales et les FMN en amont et en aval, ce qui est profitable pour l'économie nationale en ayant accès au TT et au savoir-faire managérial et commercial.

➤ **Politique d'attractivité des IDE**

Le processus de TT via l'IDE est lié sensiblement à une politique d'attractivité et du ciblage d'IDE active jouée par une agence de promotion de l'investissement sur la base de trois générations³² de mesure de promotion d'IDE.

A cet effet, l'ANDI a mené une politique active en trois dimensions³³, ainsi, l'Algérie a adopté une politique de zone franche comme outil d'aménagement du territoire. Pour renforcer l'attractivité du pays, et cela par, la présentation d'un ensemble d'avantages fiscaux (réduction d'impôts...etc.) et douaniers (réduction des taxes à l'importation et à l'exportation, accès aux marchés locaux). L'objectif de cette politique pour l'Algérie est d'encourager la production et l'exportation, bénéficier des compétences étrangères, la réduction de chômage et l'accès au TT.

➤ **L'IDE et le transfert de technologie dans la nouvelle stratégie industrielle**

Cette nouvelle stratégie stimule que « le choix d'industrialisation s'appuie sur une stratégie de développement ouvert et doit permettre aux entreprises de viser le marché intérieur et d'y être compétitives mais aussi d'aller vers le marché international [...] la nouvelle stratégie, partant des caractéristiques propres de l'industrie de notre pays, se fonde sur un réajustement profond des structures industrielles existantes »³⁴. De ce fait, le gouvernement algérien en 2007 a opté pour cette stratégie en vue de renforcer la création d'une base industrielle compétitive, tout en bénéficiant des externalités internationales de R&D, de savoir-faire et de TT à travers l'IDE. La démarche de cette politique industrielle est structurée par trois grandes phases :

- La première politique : soigne le déploiement spatial sectoriel des activités industrielles, concernant les industries des transformations de matières premières, l'industrie de l'assemblage au service des TIC (technologie d'information et de communication) et l'industrie d'automobile. Cette dimension intervient par la création des zones de développement industrielles intégrées (ZDII) dans le but est de profiter de proximité géographique comme un stimulant au TT entre les firmes locales et les firmes étrangères,
- La deuxième politique : cherche à renforcer la capacité d'absorption et d'adaptation des technologies étrangères, par l'introduction des TIC, le développement du capital humain et le soutien de la formation et l'apprentissage,
- La troisième politique : cherche à offrir un environnement économique et institutionnel favorable au développement industriel.

³² Ces trois générations de mesure ont été présentées par la CNUCED: « Questions de politique générale concernant l'investissement et le développement », TD/B.COM.2/44,21 novembre 2002, www.cnuCED.com

³³ BOUALAM. F, Op. Cit, pp. 360-362.

³⁴ SOUMAN. M. Op. Cit, p. 364.

Malgré les efforts fournis par le gouvernement algérien, l'attractivité de l'économie reste fragile dans sa totalité, par rapport à la capacité potentielle du pays en termes de caractéristiques géographiques. Les FMN s'implantent non pas par l'effet d'une politique d'attractivité active, mais par l'impact de certaines dotations géographiques, notamment les hydrocarbures.

Dans le tableau suivant nous allons présenter quelques tentatives concrètes en termes de transfert de technologie et de savoir-faire entre l'Algérie et ses partenaires via l'IDE.

Tableau N° 04 : Quelques accords de TT avec les FMN en Algérie

Contrat	Contexte	Mode d'implantation	Le processus de TT
Gestion du service d'eau et d'assainissement de la ville d'Alger entre Suez Environnement et SEAL (Société des Eaux et d'assainissement d'Alger)	Signé un contrat en 2005 dans le but d'apporter des solutions durables pour améliorer de manière significative la qualité de l'eau distribuée et le réseau d'assainissement d'Alger.	société par actions (SPA) le partenariat étranger l'ONA, SEAL et ADE (Algérienne des eaux).	1) Transfert de savoir-faire par une formation pour 3000 Employés de la SEAL ; 2) Adhésion à un réseau international de R&D ; 3) Fourniture de biens matériels et de logiciels incorporés de technologies avancées.
Contrat avec Schneider Electric	Présente depuis les années 1990, puis la création en 2001 d'une filiale avec l'entreprise nationale des appareils de mesure et de contrôle (AMC).	Filiale de production (joint-venture).	Création en 2002 d'une école pour les formations techniques (contrôle industriel et distribution Electronique), pour l'intérêt de son personnel et celle de ses clients.
Contrat avec l'entreprise Henkel-Enad Algérie	Henkel-Enad Algérie a été créé en mai 2004 sous forme d'une joint-venture entre l'Entreprise nationale des détergents et produits d'entretien (ENAD), et Henkel France, filiale du groupe allemand Henkel.	Partenariat (joint-venture).	1) réalisation d'un programme de mise à niveau, qui améliore la qualité des produits à l'acquisition et des équipements existants. « Des transferts de compétence. ». programmes de formation, auprès de la maison mère, et par le biais de cabinets de formation algériens

Source : Réalisé par nous-même à partir d'une synthèse de travail de BOUZAR Chabha et TAREB Fatima. Op. Cit, pp.9-10.

Dans ce chapitre, nous avons essayé de présenter le cadrage de TT par l'étude des principaux enjeux, qui combinant les connaissances, le savoir-faire ou l'expertise propres à un certain pays ou une entreprise, aux capacités d'un autre pays ou entreprise afin d'accroître leur compétitivité face à une concurrence de plus en plus accrue sur un plan international, et les différents stratégies qui relèvent d'un aspect économique, politique ou d'une amélioration de la compétitivité industrielle. On réalise que pour qu'un transfert réussisse, il faut respecter plusieurs étapes, décrites ci-dessus.

Les TT représentent une solution aussi bien pour l'entreprise propriétaire que pour l'entreprise receveuse, il s'agit véritablement d'un outil de croissance. Ils se réalisent généralement entre une entreprise ayant une technologie maîtrisée, un savoir-faire confirmé et des objectifs de croissance dans le pays destinataire et entre une entreprise qui n'a ni la technologie, ni le savoir mais une parfaite connaissance du pays, de son marché et de ses habitudes. Alors que l'une va pouvoir s'implanter avec succès dans un nouveau pays, l'autre va tirer profit du TT pour se mettre au niveau et avec l'objectif de devenir soi-même un acteur qui compte. Cependant, via un TT le pays receveur peut devenir un concurrent potentiel. Ce risque est non négligeable pour le pays propriétaire.

Bien que ce risque est certain, le TT est nécessaire pour qu'un pays, ou une entreprise, suive et survive au sein de son univers concurrentiel. La décision de réaliser un transfert est difficile car les conséquences peuvent être à la fois positives et négatives pour un même acteur. Notons qu'il est tout aussi difficile d'anticiper certains résultats découlant du transfert.

Un TT relève d'une grande complexité. De ce fait, il est quasi-impossible qu'un pays soit gagnant sur tous les points. Le pays sera gagnant en fonction des objectifs fixés en amont de la réalisation du transfert. Nous avons essayé de présenter un bref aperçu sur l'état des lieux de la problématique du TT en Algérie, notamment par le canal de l'IDE, le contexte interne et externe de l'économie algérienne au lendemain de l'indépendance. Ce qui a poussé le planificateur Algérien à opter à une série de politiques, soit par une voie d'Industrialisation, qui n'ont pas donné des résultats escomptés, après le recours au modèle du TT via l'IDE, par l'élaboration d'une politique d'attractivité qui a pour objectif d'encourager la production et l'exportation, de bénéficier des compétences étrangères, la réduction de chômage et l'accès au TT.

Enfin, un transfert n'est généralement pas neutre, nous avons constaté que le TT représente une composante majeure dans la coopération internationale interentreprises. Dans la même perspective, les TT représentent une réelle opportunité d'optimiser la croissance d'un pays les PVD y compris l'Algérie.

**Chapitre IV : Etude de cas
pratique de l'entreprise
Tchin-Lait Candia**

Chapitre IV : Etude du cas pratique de Tchín-Lait

Ce chapitre est consacré à l'étude de la nature du contrat qui relie les deux entreprises Tchín-Lait et la firme Candia, à analyser l'intérêt du choix de cette forme d'investissement, quels sont les obstacles rencontrés lors de la conclusion du contrat et après, quels sont les atouts apportés après la conclusion du contrat de franchise.

Pour mettre un éclairage sur ces interrogations, nous présenterons dans la première section, une présentation de l'organisme d'accueil, en deuxième section la méthodologie de recherche suivie, et pour finir, la troisième section sera consacrée à l'étude des questions et les réponses obtenues à la suite de l'entretien destiné aux responsables de l'entreprise Tchín-Lait. Nous procéderons à la fin, à une analyse et interprétation des résultats obtenus lors de l'entretien, afin de pouvoir répondre à la problématique de notre travail et apporter des réponses aux questions posées.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Avant de procéder à la recherche des réponses aux questions posées au niveau de l'entreprise Tchín-Lait Candia, il nous semble important, surtout pour la suite de notre travail, de présenter l'entreprise Candia à travers son historique, sa structure et son domaine d'activités sur le marché algérien.

1.1.Candia en Algérie

La marque Candia est présente en Algérie depuis plusieurs années grâce à ces exportations du lait, stoppées en 1998, suite à une hausse importante des taxes douanières. Le lait Candia et surtout ses campagnes publicitaires appréciées par la population algérienne, ont largement contribué à la notoriété de la marque sur le territoire algérien durant les années 1990.

1.2.La présentation de Tchín-Lait**1.2.1. Historique**

Tchín-Lait est une société privée de droit algérien, constitué juridiquement en SARL. Elle est dotée d'un capital social de 1.000.000.000 DZD, détenu majoritairement par Mr FAWZI BERKATI ; gérant de la société.

Tchín-Lait était à l'origine une entreprise familiale, spécialisée dans les boissons gazeuses depuis 1952 dénommée tchín-tchín. Elle a de ce fait, capitalisé une longue expérience dans le conditionnement des produits sous forme liquide. L'arrivée des grandes firmes multinationales sur le marché des boissons gazeuses, l'a poussé à réviser sa stratégie, d'où l'idée de reconversion vers le lait traité à Ultra Haute Température (UHT) qui a donné naissance à Tchín-Lait.

1.2.2. Le choix de la solution

Le lait constitue l'un des produits de base de notre alimentation. Il apparaît comme un produit indispensable à la santé, source de vie et de la croissance, possède des vertus nutritionnelles spécifiques et très bénéfiques, en particulier sa teneur en calcium. Le marché du lait représente l'un des plus importants marchés de l'univers alimentaire.

L'Algérie est l'un des plus grands importateurs du lait ; elle représente un marché de plus de 3 milliards de litres/an, soit 100 litres/habitant/an.

Le choix du procédé UHT (lait traité à ultra haute température, permettant une conservation longue durée hors chaîne de froid) résulte du fait que le lait existant en Algérie est un lait frais pasteurisé, il requiert la continuité et le maintien de la chaîne de froid, depuis son conditionnement jusqu'à sa consommation finale, en passant par son stockage et son transport. Or, la température peut atteindre les 40°C en été dans les régions Nord de l'Algérie et plus dans les régions du Sud. La mise en place et le respect de la chaîne de froid nécessitent des camions réfrigérés, ce qui n'est pas habituellement le cas :

- Le lait pasteurisé est parfois vendu au consommateur à une température deux à six fois supérieure à la température exigée par la législation (+6°C).
- La chaîne de froid est quasi inexistante chez le détaillant et souvent défaillante chez le distributeur et le producteur.

1.2.3. Le contrat de franchise Tchín-Lait Candia

Plusieurs industriels algériens se sont spontanément adressés à Candia, après que celle-ci ait décidé de stopper ses exportations. Afin de se lancer sur le marché du lait sous la licence Candia, n'étant pas laitier de tradition, Tchín-Lait a opté pour un partenariat avec CANDIA, leader européen du lait avec 38 ans d'expérience dans le traitement et le conditionnement du lait. Le projet de l'entreprise Tchín-Lait a retenu l'attention de Candia qui l'a choisi. En 1999, un contrat de franchise a été signé entre Candia (franchiseur) et Tchín-Lait (franchisé).

Ce contrat n'est rien de plus qu'un partenariat entre l'entreprise Tchín-Lait et Candia où chacune des deux parties trouve son intérêt. Les approvisionnements et les machines de conditionnement sont alors fournis par Paks (leader mondial de solutions de traitement et de conditionnement de produits alimentaires) qui lègue ensuite le soin à Candia d'aider Tchín-Lait dans la mise en route et le bon fonctionnement du processus. Dans le cadre de ce contrat, Candia a apporté son savoir-faire technique, commercial et marketing au franchisé qui s'engage de son côté à commercialiser les produits issus de ce transfert de technologie sous la marque Candia. Voici, à titre d'exemple, certains engagements des deux parties dans ce contrat de franchise :

1.2.3.1. Engagement du franchiseur (Candia)

L'engagement le plus important de Candia est, sans doute, le fait d'autoriser le franchisé à produire et vendre ses produits sous la marque Candia, de ce fait, il pourra bénéficier de la notoriété internationale de cette marque. De plus, Candia s'engage à fournir l'assistance nécessaire au franchisé, pour la fabrication et la commercialisation de ses produits en Algérie. Cette assistance se matérialise, tant sur le plan technique que sur le plan commercial :

Sur le plan technique

- Assistance au franchisé en ce qui concerne les procédés et techniques de fabrication ;
- Faire bénéficier le franchisé de l'expérience de Candia pour le choix des équipements et des approvisionnements ;
- Assistance au franchisé pour la mise en œuvre du contrôle de la qualité des matières premières, de l'emballage et des produits finis.

Sur le plan commercial

- Le franchisé bénéficie de l'expérience internationale en commercialisation, marketing et merchandising de Candia ;

- Assistance pour l'élaboration du plan marketing et campagne de communication.

Pour assurer cette assistance, Candia s'engage à envoyer en Algérie un ou plusieurs membres qualifiés de son personnel à des périodes choisies de l'année. Et Candia s'engage, aussi, à accueillir et former, dans ses usines en Europe, le personnel du franchisé.

1.2.3.2. Engagement du franchisé (Tchin-Lait)

En plus des redevances annuelles (royalties représentant un certain pourcentage du chiffre d'affaire) et du droit d'entrée que le franchisé doit payer à la signature du contrat, le franchisé doit prendre d'autres engagements qui ont pour but de préserver l'image de la marque Candia ou de se prémunir de toute concurrence déloyale aux produits Candia.

La préservation de la notoriété et de l'image de la marque Candia est un point primordial pour celle-ci. Pour cette raison, le franchisé doit de respecter certaines contraintes concernant le contrôle de la qualité de ses produits. En conséquence, il a été convenu que :

- Toutes les matières premières, les ingrédients, les emballages et les accessoires utilisés par le franchisé, pour la fabrication des produits Candia, devront être conformes aux normes de qualité prescrites par Candia ;
- Le franchisé devra s'assurer de l'accord préalable de Candia sur le choix des fournisseurs d'équipements et de matières premières, Candia se réservant le droit de refuser l'intervention de tout fournisseur s'il estime que celle-ci est de nature à compromettre le niveau de qualité ou de productivité exigée pour les produits Candia.

1.2.4. La laiterie Tchín-Lait

Tchin-Lait est une laiterie moderne, construite sur une superficie totale de 6.000m², comprenant :

- *Un atelier de production* : reconstitution du lait, traitement thermique et conditionnement ;
- *Un laboratoire* : pour analyses microbiologiques et physico-chimiques du lait ;
- *Les utilités* : chaudières, station de traitement des eaux, compresseurs, groupes électrogènes, onduleurs, station de froid ;
- *Dépôt de stockage des produits finis* : pouvant contenir près de 3 millions de litres. Ce dépôt sert aussi de plateforme d'expédition, pour la livraison des distributeurs, à travers le territoire national.
- *Les capacités de production sont* : Conditionnement en format 1L : 740.000 litres/jour, et des conditionnements en format 20 cl : 96.000 litres/jour (480.000 emballages 20 cl)

1.2.5. L'organigramme général de l'entreprise

D'après l'organigramme, l'entreprise Tchín-Lait contient huit directions situées au même niveau hiérarchique. L'entreprise a choisi une structure fonctionnelle, les fonctions fondamentales sont toutes situées au même niveau et rattachées directement à la direction générale « Voir annexe N° 08 ».

➤ Direction générale :

Cette direction chapeaute l'ensemble des directions, elle gère et applique la politique et la stratégie de l'entreprise. Elle est représentée par :

- Le Président Directeur Général (propriétaire de l'entreprise) ;
- Un Service secrétariat qui assure les multiples tâches administratives.

- **Direction Administration Générale :**

Cette division s'occupe de :

- La gestion des affaires administratives de l'entreprise ;
- La gestion de personnel.

- **La Direction Laboratoire**

Cette direction assure le contrôle de la qualité du produit à toutes les étapes de la production : de la matière première au produit fini. Elle comprend deux laboratoires qui sont :

- Le laboratoire d'analyses physico-chimique : sert à contrôler les paramètres physico-chimique tels que le taux de matières grasses, l'apport protéinique, l'acidité, PH, etc. ;
- Le laboratoire de microbiologie : pour le contrôle de la stérilité du lait.

- **La Direction Production Technique**

Cette direction a des missions bien déterminées qui consistent en :

- L'étude de la rénovation et la réhabilitation des équipements ;
- Le suivi et coordination des actions des équipements ;
- La définition de la politique de production de l'entreprise ;

Cette direction présente trois services qui sont :

- Processus : réception, reconstitution et traitement thermique du produit ;
- Packaging : conditionnement des produits finis, suremballage (fardage et palettisation) ;
- Le service technique : ce service a pour missions :
 - ✓ L'entretien mécanique, électrique des machines de traitement et conditionnement du lait ;
 - ✓ Gestion des stocks pièces de rechange ;
 - ✓ L'entretien des utilités : chaudières, compresseurs, bac à eau glacée, chambres froides, station de traitement des eaux.

- **La Direction Marketing/Vente**

Cette direction est chargée de bien développer l'image de l'entreprise. Pour ce faire, elle est divisée en trois sous-directions :

- Marketing : elle a pour mission L'étude de marchés, le lancement de nouveaux produits, la publicité et la communication ;
- Force de vente : prospection et promotion des ventes, relayer les actions marketing sur le terrain et veille concurrentielle ;
- Centres de distribution : suivi des commandes clients, expéditions et gestion des stocks.

- **La Direction Finance et Comptabilités**

C'est la structure où sont centralisés les mouvements d'achat et de vente, l'encaissement, les dépenses pour tous les produits, matières et fournitures, prestations et salaires. Cette direction regroupe trois services qui sont :

- Service comptabilités générale ;
- Service comptabilités analytique ;
- Service budget (finances).

- **La Direction Approvisionnement**

Cette division est en charge de tout ce qui est achats locaux ou étrangers, pour assurer l'approvisionnement en matières premières et en emballages pour la production et pièces de rechange

- **La Direction de Management de Qualités**

Cette direction s'occupe de la mise en place et de suivi du système de management de qualités ISO 22000.

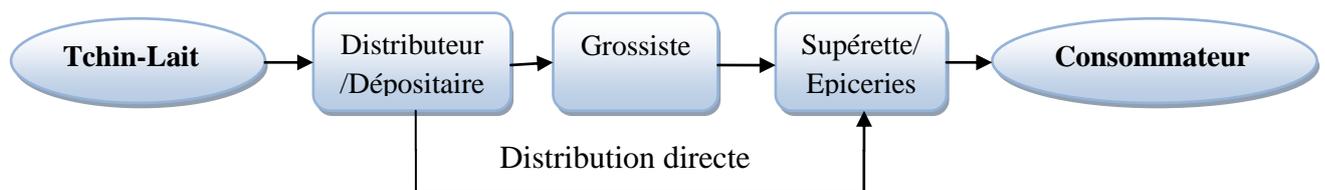
- **La Direction de Contrôle de Gestion**

Cette direction se base sur le suivi et le contrôle de la gestion de l'entreprise

1.2.6. Le réseau de distribution

Le schéma ci-dessous présente le réseau de distribution des produits de Tchín-Lait de l'entreprise jusqu'au consommateur.

Figure N° 04 : Schéma représentatif du réseau de distribution



Source : Document interne de l'entreprise

1.3. Les domaines d'activités stratégiques

Tchín-Lait est essentiellement axée sur la production du lait UHT, un domaine où elle a été le premier à investir. À côté de la reconstitution/recombinaison du lait à partir de la poudre de lait et la MGLA par un procédé UHT, Tchín-Lait s'est engagée dans la production des boissons lactées pour donner ainsi au lait différents goûts, et plus récemment encore elle s'est engagée dans deux nouveaux domaines d'activités, à savoir la production des boissons et jus et de la poudre instantanée. Tchín-Lait opère donc quatre domaines d'activités stratégiques qui sont :

- Lait longue conservation « voir annexe N° 09 » ;
- Lait boissons « voir annexe N° 10 » ;
- Poudre instantanée « voir annexe N° 11 » ;
- Boissons aux fruits « voir annexe N° 12 ».

1.4. La situation géographique et juridique de l'entreprise Tchín-Lait

Tchín-Lait est implantée sur l'ancien site de la Limonaderie Tchín-Tchín, à l'entrée de la ville de Bejaia, route Nationale N°12 Bir Slam. La figure suivante nous montre une image par satellite de l'unité de production et de l'entrepôt.

Figure N° 05 : Site d'implantation de l'usine Candia Tchín-Lait.



Source : www.google/earth.com

Section 02 : La démarche méthodologique de l'entretien

Dans cette section, nous allons présenter la méthodologie suivie lors de notre entretien. Cette dernière a été réalisée en suivant les étapes ci-dessus :

- Le recueil des données ;
- Période et lieu de stage ;
- Le traitement des données.

2.1. Présentation de l'étude

Notre étude s'est faite en utilisant une série d'entretiens « voir annexe N° 13 » destinés aux responsables de l'entreprise Tchín-Lait/ Candia qui se résument dans le tableau suivant :

Tableau N° 05 : Déroulement de l'entretien au sein de l'entreprise Tchén-Lait/ Candia

La fonction occupée au sein de la direction marketing	Le nombre d'entretien	La durée de l'entretien
Le directeur marketing	1	1h30
Le responsable marketing	5	1h/l'entretien
Le responsable de la force de vente	3	1h

Source : Réalisé par nous-mêmes.

2.2. L'échantillon : dans notre recherche nous avons opté pour : Échantillonnage ciblé stratifié pour faciliter les comparaisons¹.

2.3. Objectif de l'entretien

Notre enquête par entretien a pour objectif de mieux comprendre et d'analyser l'impact de l'investissement direct étranger sur le transfert de technologie en Algérie, en prenant comme cas particulier de l'entreprise Tchén-Lait/ Candia.

Dans cette perspective, et afin de restreindre le champ de notre recherche, rappelons que nous avons proposé les questions suivantes :

- **Question 1** : Comment procéder pour que la technologie transférée soit maîtrisée et adaptée aux conditions locales et ainsi permette de satisfaire les exigences des entreprises nationales en la matière ?
- **Question 2** : La coordination entre entités étrangères et locales représente-elle une nouvelle opportunité de croissance et de coopération ou de conflit pour l'entreprise « locale » ?
- **Question 3** : Comment l'Algérie a-t-elle procédé afin d'attirer les investissements étrangers ?

2.4. Le questionnaire

C'est un document qui constitue « une suite de questions, programmées selon un ordre et une logique prédéfinie par laquelle un enquêteur sollicite l'avis, le jugement ou l'évolution d'un interviewé »². Nous avons adopté pour la recherche quantitative par des questions ouvertes. Elle est suggérée par DANIEL CAUMONT³ pour ce type de recherche :

2.4.1. Les questions ouvertes

« Une question ouverte est une question dont la formulation laisse au répondant toute latitude pour construire librement sa réponse et la donner avec ses propres mots »⁴.

¹ <http://archive.unu.edu/unupress/food2/UIN12F/UIN12F0C.HTM>.

² SINECHAT. C et VAUDERMEN, « Etude de marché, Méthode et outils », De Boeck Université Bruxelles, 2005, p. 427.

³ CAUMONT. D, « les études de marché, Comment concevoir, réaliser et analyser une étude », édition Dunod, Paris, 2007, p. 86.

⁴ CAUMONT. D, Ibid, p. 87.

2.4.2. Conception du questionnaire

Pour concevoir un bon questionnaire il est nécessaire de suivre certaines instructions qui sont les suivantes :

- Rédaction de question pour chaque information convoitée ;
- Choix de mots adaptés à un large public ;
- Formuler des questions simples, claires et faciles à comprendre⁵.

Nous avons, dans notre questionnaire, posé 28 questions réparties en trois axes, dans l'objectif de nous permettre de récolter les informations nécessaires et en cohérence avec les objectifs de notre recherche. Ces derniers se résument en questions sur le climat des investissements directs étrangers en Algérie et en particulier le cas de la coopération Tchín-Lait/Candia par la franchise, la place de la franchise en Algérie, et les principaux apports de la franchise en matière de transfert de technologie et de savoir-faire.

2.5. Le mode d'administration

Nous avons opté pour le mode « face à face » lors de l'administration de notre entretien, car il comporte un certain nombre d'avantages non négligeables à savoir : crédibilité, fiabilité et rapidité d'obtention des réponses.

2.6. Analyse des résultats

Nous avons, en ce qui concerne notre entretien avec les responsables de l'entreprise Tchín-Lait, analysé les réponses obtenues par rapport à la théorie des IDE, la franchise et le transfert de technologie.

Section 03 : Analyse des résultats de l'entretien

Thème 1 : Les investissements directs étrangers et le choix de la franchise

Pour cerner cet aspects, un ensemble de questions ont été posées et dont les réponses sont synthétisées dans le point suivant.

1. Quelles sont les objectifs de Tchín-Tchín en procédant à un accord de partenariat, et quelle a été la procédure ?

« Il faut savoir que Tchín-tchín n'avait aucun savoir-faire dans le lait elle était spécialisé dans la limonade et avec une production à une échelle réduite, par conséquent, Candia nous a permis d'avoir un savoir-faire que Tchín-tchín ne possédait pas dans le lait et en plus la marque qui était déjà connue pour le consommateur algérien. La procédure s'est basée par leurs aides et recommandations à choisir le matériel de fabrication et les fournisseurs, et en terme de formation ils ont formé nos ingénieurs et techniciens que ça soit en France ou en Algérie, ils nous ont permis d'avoir une assistance technique que ça soit pendant le démarrage ou après et même jusqu'à maintenant, que ça soit sur le plan industriel, commercial, marketing, laboratoire, contrôle de qualités etc. ».

⁵ Idem, p.159.

L'objectif de cette question est de savoir les attentes de Tchín-tchín envers Candia en procédant à ce contrat et la procédure pour décrocher ce dernier. De la réponse, on détermine que Tchín-tchín avait une stratégie de changer le secteur de production de la limonade vers le secteur du Lait-UHT du moment que le marché Algérien connut une concurrence dans le secteur de la limonade mais pour cela, elle avait besoin d'acquérir un savoir-faire dans ce domaine et d'une marque déjà connue avec une procédure de formation et recommandation et une assistance technique dans tous les secteurs. On déduit que Tchín-tchín avait besoin d'un savoir-faire dans la fabrication du lait et d'une grande marque connue avec une procédure efficace.

2. De votre point de vue, est-ce que le climat algérien vous a facilité la procédure de coopérer avec la firme Candia ?

« L'opportunité du marché existait déjà, mais vu que le contrat de franchise en Algérie n'est pas certifié, cela a compliqué l'opération de conclure le contrat, et c'est la raison qui nous a mené à conclure un contrat de prestations de services, en d'autres termes un contrat moral, en plus des difficultés des paiements des royalties. Le franchiseur lui aussi est confronté à un risque du fait de l'absence de législation ».

Nous relevons qu'à travers cette réponse le climat Algérien n'a pas facilité à Tchín-Tchín la procédure de coopérer avec la firme étrangère compte tenu du vide juridique existant en matière de franchise et de l'obligation de contournement de la réglementation contraignante des changes, en établissant un contrat de prestations, pour s'acquitter des royalties à la firme Candia. Le climat à cette époque (1999) n'offrait pas aussi les avantages promulgués par l'ordonnance 01/03 du 20/08/2001 et encore moins la simplification des procédures, la réduction des délais d'étude des dossiers d'avantages pour les investisseurs dictées par l'ordonnance 06/08 du 15/07/2006 ce qui a augmenté les difficultés au franchisé et au franchiseur.

3. Quelle était la partie initiatrice du projet de partenariat ?

« D'après la déclaration du directeur lors de notre passage à l'usine « C'est Tchín-tchín qui a sollicité la firme Candia, au moment où celle-ci était sollicitée par plusieurs entreprises locales prétendantes juste après qu'elle ait renoncé à exporter en Algérie. Candia a fini par choisir le projet le plus sérieux ».

Vu que la firme Candia exportait en Algérie avant son association avec l'entreprise Tchín-Tchín, vu que Candia a renoncé à l'exportation compte tenu de la hausse des taxes douanières et que Tchín-tchín voulait changer le secteur d'activité à cause de son non développement et de la concurrence pour l'activité de la limonade. Cette situation a poussé l'entreprise Tchín-Tchín à opter pour une nouvelle stratégie à l'exploitation, alors elle a sollicité la firme Candia. Ici, la stratégie développée par l'entreprise Tchín-Tchín a pour avantage de bénéficier d'une technologie et ce, en lui procurant, un gain de temps, rentabilité immédiate par une prise de position rapide sur le marché, limiter les incertitudes et risques d'opérationnalité de la technologie acquise (cette technologie a déjà fait ses preuves). Et pour la firme Candia France, elle apporte les avantages de bénéficier de l'accès à un marché difficilement accessible directement par l'exportation.

4. Est-ce que ce contrat a été validé par la Banque d'Algérie ?

« C'est un contrat de prestation de service, puisque le contrat de franchise n'est pas reconnu en Algérie dans ce cas il n'a pas été validé par la banque d'Algérie ».

Cette question nous a permis de voir le rôle de la banque d'Algérie dans l'empêchement d'effectuer un contrat de franchise localement, ce contrat n'a pas été validé par la Banque d'Algérie compte tenu de l'absence de législation sur la franchise et à ce jour c'est le facteur le plus primordial que les pouvoirs publics doivent régler afin de libérer les entreprises locales et encourager les firmes étrangères à venir s'installer et permettre ainsi le développement économique du pays.

5. Pensez-vous que la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit et l'absence de législation sur ce mode, empêche son évolution ?

« Elle le freine aujourd'hui, car la banque d'Algérie le considère comme un transfert de devises sans contrepartie matérielle, ou dans notre cas il ya seulement le savoir-faire qui est transmis. Et par conséquent elle empêche son évolution comme d'autres pays notamment le Maroc ou plusieurs sociétés françaises en particulier sont implantées là-bas et ils ont apporté un savoir-faire remarquable ;cequi a mis le Maroc en position plus avancé que l'Algérie et c'est pour cela l'Etat algérien hésite à reconnaître ce genre de contrat ».

Cette question nous a permis de comprendre que la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit considère ce type de contrat comme un transfert de devises sans contrepartie matérielle et de ce fait empêche lourdement son évolution alors que d'autres pays qui ne possèdent pas cette contrainte tel que le Maroc ont évolué beaucoup plus vite économiquement.

6. Le franchiseur est-il partie prenante dans votre entreprise ?

« Non, le capital appartient totalement à 100% à Tchín-lait, détenu majoritairement par le propriétaire, Mr Berkati, Candia » nous a apporté que la marque et le savoir-faire, donc en termes de choix d'investissement c'est à nous de décider. Mais bien sur la marque c'est leur propriété on n'a pas le droit de faire ce quo en veut avec, et si on lancer un nouveau produit il nous faut accord de Candia France puisque c'est eux qui font le dépôt de marque en Algérie ».

Le but de cette question est d'analyser si le franchiseur Candia France investit ses redevances au niveau de l'organisme Tchín-Lait. Mais à travers cette réponse on en déduit que Candia France n'a apporté que son savoir-faire et sa marque, et aucune participation financière car le capital est détenu à 100% par le propriétaire de Tchín-Lait.

7. Comment votre organisme procède-il au paiement des royalties ?

« Se fait par le contrat de prestation de service qui est déposé au niveau de la banque d'Algérie et en justifier toute les prestations qui ont été faites. En résumé ce savoir-faire est transformés aux prestations de service ».

Cette question nous a permis d'avoir une idée et de mieux comprendre comment les franchisés algériens procèdent pour s'acquitter des royalties dues au franchiseur. Tchín-Lait paie les royalties sous forme de prestations de services dûment justifiées à Candia France conformément au contrat de prestations de services conclu entre elles et déposé auprès de la Banques d'Algérie et ceci pour contourner la loi 90/10 qui impose une contre partie matérielle pour tout transfert de devise.

8. Quel est l'impact de l'accord d'association qu'a signé l'Algérie avec l'UE, sur les relations des entreprises locales avec les entreprises étrangères ?

« C'était plus commercial, ou les tarifs douaniers ils ont diminués sur certains entrants de matières premiers comme la poudre du lait et les emballages qui viennent des pays européens ».

Cette question nous a permis de connaître le degré de l'intervention de l'Etat algérien afin de promouvoir et développer les relations entre les différents pays, à titre d'exemple l'UE. On déduit que certaines entreprises comme le cas de Tchín-Lait, ont bénéficié de cet accord puisque les tarifs douaniers relatifs à la matière première et les emballages ont été revus à la baisse.

9. L'Algérie est sur le point d'adhérer à l'OMC, pourriez-vous nous dire comment votre entreprise réagira-t-elle après cette adhésion ?

« Je ne pense pas que l'Algérie va adhérer aussi tôt à l'OMC parce qu'on aura rien à gagner vu que nos plus grand échanges se font avec UE, avec qui il y a déjà un accord d'association signé. Ainsi, adhérer à l'OMC ne va pas rapporter beaucoup de choses, et pour que l'Algérie adhère à l'OMC il faut respecter certaines clauses, dont la suppression de la subvention de certains produits comme le les prix du gasoil, la farine, le lait pasteurisé. Or, pour notre entreprise et l'éleveur, cette subvention est un atout, si elles sont supprimées l'Etat serait un concurrent, vue que le lait pasteurisé est reconstitué à base de poudre de lait importé ».

Cette question est posée pour déterminer les effets possibles sur Tchín-Lait dans le cas de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC. On déduit que l'adhésion de l'Algérie va engendrer des effets négatifs beaucoup plus sur les éleveurs et les producteurs du lait pasteurisé car l'état les subventionne. Ces subventions sont avantageuses pour l'organisme Tchín-Lait puisque elles sont considérées comme des motivations concurrentielles.

10. Avez-vous déjà pris des initiatives afin d'éviter les litiges qui en résulteraient ?

« Même que de temps en temps on se retrouve sur des différents avis sur certaines choses mais jusqu' à aujourd'hui on n'a pas eu de réel problème, qui remette en cause les clauses du contrat. Ce n'est pas dans leur intérêt ni pour le nôtre, parce que pour eux ils ont formé une société solide et bénéfique ou on fabrique quatre-vingt millions de litre de lait par an et on représente leur plus grand franchisé dans le monde, et bien sûr que ce n'est pas de notre intérêt car on tire profit de leur savoir-faire et leur marque ».

Cette question a été posée afin d'avoir une idée sur la situation relationnelle entre franchiseur et franchisé dans cette forme de contrat. Les intérêts du pays émetteur et du pays d'accueil de la technologie divergent cependant dans la mesure où le second peut chercher, par l'imitation, à bénéficier gratuitement de ces gains d'efficacité et d'apprentissage.

Dans l'étude de notre cas On déduit que les deux parties évitent tout litige pour préserver cette forme d'IDE qui est bénéfique pour chacun d'eux.

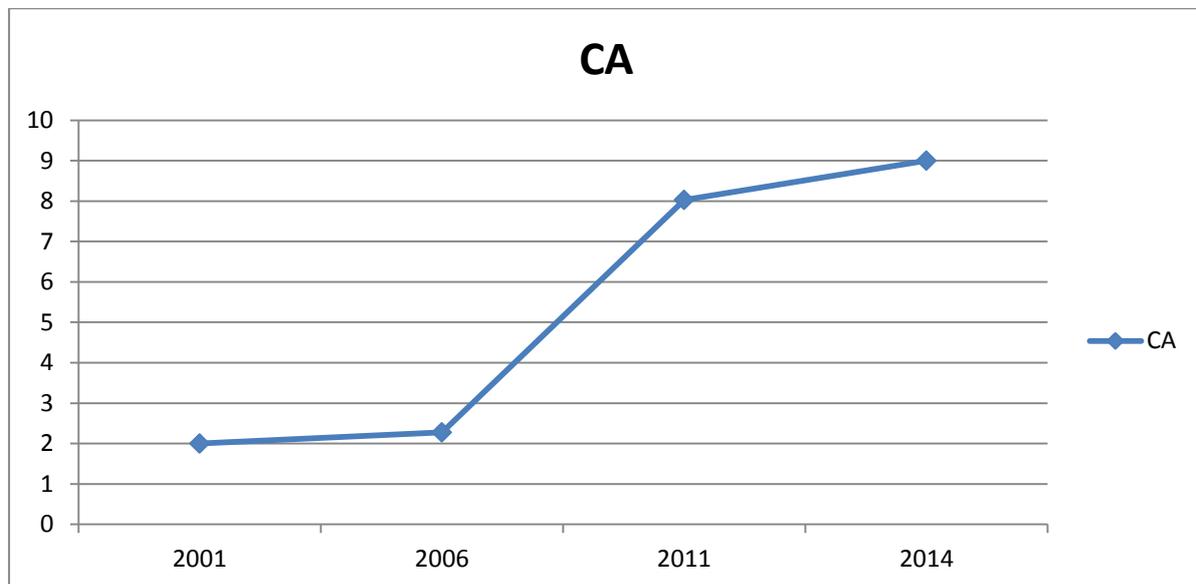
11. Pourriez-vous nous donner la progression de votre chiffre d'affaires et de la main d'œuvre après la signature du contrat ?

Année	2001	2006	2011	2014
CA en MDA	2.00	2.274	8.028	9.633
Personnel	30	200	300	412

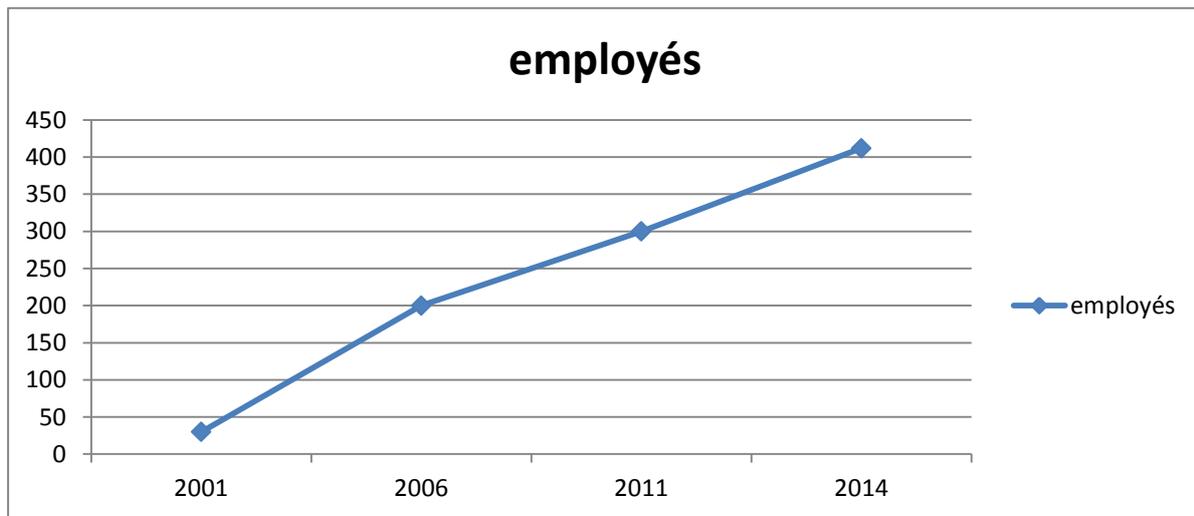
Source : Document interne à l'entreprise

Cette question a pour objet de déterminer si la franchise génère une augmentation du chiffre d'affaires et crée de l'emploi. On constate d'après le tableau, qu'il y a une augmentation remarquable du chiffre d'affaires surtout pour la période de 2006 à 2011, et l'augmentation du nombre d'effectifs surtout pour la période 2001 à 2006. On conclut que la franchise crée de l'emploi et augmente le chiffre d'affaires.

Figure N° 06 : L'évolution du chiffre d'affaire



On constate d'après le tableau ci-dessus qu'il y a une augmentation exponentielle du chiffre d'affaires surtout pour la période de 2006 à 2011 ce qui nous permet de conclure que le franchisé a bien tiré bénéfice de cette franchise avec la firme Candia.

Figure N° 07 : L'évolution du nombre d'employés

L'effectif a évolué de 71% pour la période 2001 à 2006. On sait d'après la théorie que la franchise crée de l'emploi. Dans notre cas Tchín-Lait confirme cette règle.

Nous concluons après l'étude de ce thème que la décision d'association des deux parties était une décision stratégique. D'une part, pour l'entreprise Tchín-Tchín qui a voulu changer de secteur d'activité du fait de l'augmentation de la concurrence sur le secteur de la Limonaderie, et sa décision d'opter pour un contrat de franchise était dans le but d'avoir un produit de bonne qualité, d'avoir un savoir-faire, la marque qui était déjà connue par le consommateur algérien, ainsi que garder son autonomie. D'autre part, pour la firme Candia qui a renoncé à exporter au marché algérien, du fait de l'augmentation des taxes douanières, sa décision était toujours d'investir le marché local par ses produits. Cette étude nous a permis de mettre en lumière des décisions gouvernementales relatives à l'investissement, qui se résument dans notre cas par l'ignorance des autorités algériennes à la reconnaissance de la franchise.

Dans le cas de des deux entités Tchín-Lait et la firme Candia, la franchise est un instrument de développement important du moment qu'elle crée de l'emploi et augmente le chiffre d'affaires comme elle délimite la contrefaçon.

Thème 2 : Etude de transfert de technologie dans le cadre de contrat de la franchise

1. La technologie et le savoir-faire transmis pour Tchín-Lait, est-il le même que celui de l'entreprise mère ?

« Oui c'est la même technologie sauf que notre produit est beaucoup plus adapté au besoin local. Le franchiseur de sa part nous propose ses techniques et méthodes de travail ainsi que leurs machines, nous on choisit ce qui nous semble idéal, et c'est par apport toujours à la capacité de l'entreprise. Ex : L'emballage que le franchiseur utilise est de marque française « combi bec » alors nous on a choisi de l'acheter ici en Algérie chez Général Emballage car il représente les mêmes caractéristiques que celui de franchiseur ».

Cette question a pour objectif de déterminer si les technologies de l'entreprise mère Candia sont les mêmes que celle transférées pour l'autre entreprises Tchín-Lait. D'après notre cas théorique sur le transfert de technologie on trouve que la production des technologies est

centralisée dans le pays d'origine leur diffusion est contrôlée par les multinationales et qui ne les transfèrent que partiellement ce qui nuit à leurs propres filiales.

On conclut d'après notre cas pratique par la franchise et particulièrement pour l'entreprise Tchín-Lait que les technologies apportées par le franchiseur sont les mêmes qui existent dans le monde et si elles sont de même niveau l'entreprise mère.

2. Comment se passe le transfert du savoir-faire et le label vers l'entreprise ?

« Soit eux (le franchiseur) qui se déplacent à nous (le franchisé) ou vice versa. Afin de s'informer du besoin, soit du conseil, de problème technique, de l'expertise etc. on nésite pas à solliciter le franchiseur qui répond toujours à nos besoins. Vu que c'est le franchiseur qui a mis dès le début le processus de fabrication, alors s'il y a des nouvelles techniques de fabrication, ou l'acquisition de nouvelles machines, nous on bénéficie de ce nouvel savoir présenté par Candia mère ».

Cette question a pour but de comprendre comment le savoir-faire est transmis par le franchiseur lors des accords avec des partenaires étrangers, une crainte peut se poser pour les entreprises hôtes, celle de dépendre exclusivement des compétences clé du partenaire développé. Ce dernier en position de force peut décider de tirer un parti financier et de s'approprier la majeure partie de la valeur créée par l'alliance. Ces divergences d'intérêts peuvent freiner les effets que l'on pourrait tirer de cette interaction. On déduit dans le cas de la franchise de ces deux entités le savoir-faire est transmis d'une manière positive vu que l'entreprise Tchín-Lait coopère avec Candia depuis plusieurs années.

3. Y a-t-il eu des changements en matière de techniques et procédés de production après l'alliance ?

« Non puisque dès le début c'est le franchiseur qui nous a aidé à choisir et à mettre en place les techniques, les procédés de production, et notre entreprise ne dépose pas au début, même si le franchiseur développe quelque chose de nouveau, notre entreprise est libre de choisir si elle accepte de suivre, c'est par rapport au moyens de l'entreprise si elle peut investir, au en fonction de la demande du marché ».

Cette question nous permet de mieux comprendre le développement et bien fait apporté par l'alliance des deux entités. Cela nous a permis de conclure dans notre cas de la franchise, que Tchín-Lait a bénéficié de manière positive vue qu'elle s'est lancée dans un domaine où elle avait pas d'expérience et que maintenant elle obtient une place importante dans le marché Algérien.

4. Disposez-vous d'une structure indépendante de R&D dans l'entreprise ?, si oui, était-elle mise avant ou après l'alliance ?

« Oui on dispose d'une structure de R&D elle a été mise après l'alliance parce que on a jugé utile d'adapter les recettes de fabrication au besoin des consommateurs Algériens exemple : le consommateur Algérien aime plus les sucreries que le consommateur français ».

Cette question a pour objet de savoir si l'entreprise Tchín-Lait analyse les technologies transférées par la firme Candia. On a déduit de cette question le rôle majeur d'une structure de R&D dans une entreprise, afin de répondre à la demande du marché.

5. Pouvez-vous nous expliquer les apports bénéfiques que la franchise avec Candia mère, a eus sur votre organisme ?

« Surtout sur l'apport du savoir-faire que nous on possède pas sur tous les plans que ça soit commercial, marketing etc. par exemple sur les techniques de production l'achat des matériels de production, machines de conditionnement, traitement haute thermique et la reconstitution du lait. C'est grâce à l'expérience de Candia qui se résume à 30 ans et leur assistance par leur connaissances pour les spécificités des machines durant les négociations avec les fournisseurs sans acheter en faisant confiance à ces derniers et leur savoir au niveau du laboratoire dans le contrôle de qualités du lait (protocole d'essai, fiche de contrôle) comme se fait en France, et sur le plan marketing ils nous ont transmis leur savoir-faire dans le lancement de nouveaux produits et bien sur la marque qui est déjà connue. On a bénéficié de tous le savoir-faire qui existe dans Candia mère et par contre eux aussi ils ont bénéficié de notre savoir dans les jus qu'on a lancé que eux ne possédait pas ».

Cette question est posé dans but de savoir et de déterminer les profits tirés par TchIn-Lait de la franchise avec Candia, d'après ce cas il en résulte que les deux partie ont des bénéfices du moment que l'entreprise TchIn-Lait n'avait pas d'expérience pour la fabrication de lait UHT et qu'elle a tiré profit du savoir-faire de la firme Candia que ça soit sur le plan ; production, marketing, commercial, contrôle qualité, et surtout l'organisation. Et aussi la firme Candia a bénéficié du savoir de TchIn-Lait sur la fabrication des jus au lait qui n'existait pas avant parmi sa gamme des produits

6. Les fournisseurs sont-ils sélectionnés par la firme Candia ou bien par TchIn-Lait, comment décrivez-vous votre relation avec eux ?

« Généralement, ils sont choisis par TchIn-Lait, mais Candia France n'hésite jamais à nous recommander des fournisseurs, sans oublier qu'il faut que ces fournitures ne doivent avoir aucun impact néfaste sur leur image de marque, puisque pour eux c'est le plus important si non ils auront un mot à dire, à part cela c'est à nous de choisir les fournisseurs ».

Cette question a pour but de savoir quelle partie des deux choisit les fournisseurs et si les fournisseurs recommandés par Candia sont obligés d'être sélectionnés. Et par conséquent, la réponse TchIn-Lait est libre de choisir le fournisseur à condition de garder l'image de la marque, dans ce cas en conclut que l'image de la marque est plus importante que le fournisseur par apport Candia France.

7. En termes de prise de décision, êtes-vous obligés d'informer l'entreprise Candia pour chaque décision prise ?

« Tout dépend, quand il s'agit des choses stratégiques on est obligés de le faire par ce que cela engage leur marque, par exemple quand il s'agit de lancer un nouveau produit sur le marché nous sommes obligés d'informer la société mère puisque ce produit vas porter la marque Candia et il y a un risque qu'il n'attende pas la qualité de l'image de la marque alors dans ce cas on doit informer et avoir le droit de lancer ou pas, par ailleurs quand il s'agit des choses opérationnelles on est pas obligés comme l'achat de nouvelle machine ou investissement d'entreprise ».

Le but de cette question est de savoir quel sont les différentes décisions que l'entreprise TchIn-Lait peut prendre sans avoir à toucher à la propriété de la firme Candia. On conclut que le franchisé a tousses droit de prise de décision mise à part celles qui pourront atteindre à l'image de marque du franchiseur et cela afin d'éviter les litiges qui en résulteraient.

8. Durant toutes les années d'alliance avec Candia, aviez-vous essayé de changer quelques clauses du contrat ?

« Principalement la clause qui se renégocie à chaque fois, c'est celle du taux de royalties ».

Cette question a pour but d'évaluer le degré de coopération et s'il n'y a pas des divergences d'intérêt des deux parties. On conclut par ce cas de franchise que les deux parties tiennent au bon respect des clauses même si il y a quelque différents mais ca touche pas à leurs engagements du moment qu'elles sont en alliance depuis déjà 14 ans.

9. Votre entreprise ne trouve-t-elle pas des difficultés à suivre l'innovation proposée par le franchiseur ?

« On n'est pas sensé de suivre le franchiseur sur toutes les innovations qu'il développe, d'une part leur marché est très concurrentielle alors ils ont beaucoup de gamme de produits et de marque, d'autre part notre marché est limité, vu que on n'a le lait en sachet alors le lait UHT e développe ».

On a posé cette question parce qu'il arrive parfois que des entreprises locales n'arrivent pas à suivre l'innovation, la maîtrise, l'acquisition et l'utilisation de la technologie transférée des entreprises étrangères. On déduit de notre cas que l'entreprise Tchín-Lait suit l'innovation selon sa capacité a absorber les technologies transférées, sa capacité financière, et par l'étude des besoins des consommateurs Algérien.

10. Comment estimez-vous la situation des technologies utilisées actuellement dans l'entreprise ?

« Je juge les technologies utilisé dans notre entreprise sont de même niveau avec les entreprises qui existent dans le monde, on n'est pas en dessous ni au-dessus, quand il s'agit de nouvelle technologie on s'y adapte si c'est nécessaire Ex : on à changer la fermeture du bouchon même s'il amélioration elle nous coute des frais supplémentaires. Tout cela afin de suivre les normes internationales ».

Cette question nous permet de savoir si l'entreprise Tchín-Lait a le souci de suivre l'innovation. On déduit pour ce cas que Tchín-Lait a toujours le souci de suivre l'innovation etce pour honorer son contrat avec Candia et préserver sa place dans le marché.

11. Renouvelez-vous les technologies de l'entreprise, et comment cela se passe t-il ?

« Oui on renouvelle les technologies de l'entreprise, quand il s'agit d'un processus ou d'un brevet de fabrication toujours on cherche à avoir un meilleur produit et un meilleur rendement des machine afin de vendre plus ».

Cette question nous permet de savoir comment l'entreprise Tchín-Lait accède au renouvellementdes technologies, soit par ses propres capacités (interne) ou par le biais de son contrat avec le franchiseur (externe ». Et cela nous permet de conclure que le renouvellement se faisait lors d'une rencontre entre les partenaires par un conseil de pilotage qui se fait deux fois par an.

12. Avez-vous lancé de nouveaux produits après l'accord ?

« Avec l'accord on a lancé le lait, après en a lancé toute la gamme qui suit. Ex : les chocolatiers, lait entier, les jus et qui ne font pas partie de la gamme des produits Candia ».

Cette question nous permet de connaître si la gamme des produits fabriqués par TchIn-Lait sont les mêmes que celle de Candia France. Après le contrat c'est le franchiseur qui fournit les techniques, et les procédés de fabrication, après des années d'exploitation l'entreprise TchIn-Lait a même développé de nouveaux procédés de fabrication qui n'est pas disponible parmi la gamme des produits de l'entreprise Candia France. On conclut que l'entreprise TchIn-Lait suit l'innovation, afin de répondre au besoin du marché.

13. Comment vous procédez pour la formation du personnel afin de répondre au besoin d'évolution du marché ?

« Notre personnel soit il se forme chez Candia en France ou ici dans l'entreprise, sur tous les services : Marketing, production, technique, commercial, laboratoire ».

L'objectif de cette question est de savoir si la formation de personnel et l'apprentissage se faisait en interne au par l'opportunité du franchiseur, et de savoir si il y a un manque de transfert. Etant donné que ce savoir est peu transmissible. On déduit de notre cas cette démarche contractuelle pour les deux parties, que ils y a une parfaite coopération pour la formation du personnel du moment que le franchiseur répond au besoin du franchisé, afin de suivre le développement et l'évolution du marché.

14. Quel sont les nouveaux changements organisationnels introduits après l'accord ?

« Il n'y pas eu de changement parce que TchIn-Lait est une nouvelle entreprise, il lui a fallu démarrer avec un nouveau personnel, nouveau équipement, nouvelle infrastructure ».

Cette question nous permet d'avoir une idée sur l'évolution du cadre organisationnelle propre à l'entreprise avant et après l'accord de l'association, on résume que pour l'entreprise TchIn-Lait c'est un cas exceptionnel qui se lance à un domaine différent que celui qu'elle procédait au part avant, alors cette nouvelle démarche TchIn-Lait il lui a fallu démarrer avec un nouveau personnel, nouveau équipement, nouvelle infrastructure, nouvelle machine.

15. Y a-t-il un suivi de la part de franchiseur concernant les techniques et matériel de fabrication, de gestion, de commercialisation utilisé par l'entreprise?

« Un suivi non, mais on se réunit deux fois par ans on l'appelle comité de pilotage, afin de discuter des réalisations, de nouveaux objectifs, et est - ce que les objectifs fixés sont atteints ou pas ; de discuter de nouveaux investissements ».

Cette question nous a fait comprendre comment la relation entre les partenaires se déroule et si cette coopération est négative ou positive, et de déterminer si le processus de transfert est complet, d'après cet entretien on déduit que la coopération est positive du moment que TchIn-Lait envisage de signer un renouvellement du contrat, et qu'elle bénéficie toujours des nouvelles technologies adoptées par le franchiseur, et le comité de pilotage entre les deux parties du contrat permet d'identifier les besoins du franchiseur et du franchisé, afin de les régler et garantir la continuité du contrat.

16. Pourriez-vous nous parler de l'évolution de votre entreprise en termes d'investissement, depuis 5 ans avant le contrat de franchise jusqu'à aujourd'hui ?

« En 1994 c'était l'entreprise Tchintchin, il n'y avait pas de grand investissement, c'était une simple procédure de fabrication de la limonade qui se vendait au niveau de Bejaia et ses environs et qui n'évolue pas. Mais avec l'arrivée de Tchín-Lait- Candia l'usine a été délocalisée à ireyahene pour nous permettre de construire la nouvelle usine et agrandir les installations et les infrastructures pour faire du lait ici à BirSlam, pour accueillir les nouvelle machines etc. mais après que l'usine soit construite il a fallu faire des aires de stockage pour la production et la matière première et avec la progression des volumes de production au fil des années il a fallu s'étendre en capacités de production pour satisfaire la demande que ça soit en achetant de nouvelle machines ou bien de nouvelles usines comme en vient de le faire au niveau d'Alger ».

Le but de cette question est de déduire le bien apporté par le franchiseur après l'association et de le comparer à la situation du franchisé avant le contrat de franchise. Tchín-Lait qui n'était qu'une petite fabrique de limonade desservant la localité de Bejaia sans développement futur a connu une évolution importante en concluant son contrat de franchise avec Candia puisqu'elle a été obligée de délocaliser son usine et construire une plus grande pour créer des aires de stockage de la matière première et de la production et devant une demande grandissante elle a augmenté ses capacités de production en prévoyant de lancer une deuxième usine à Alger. On peut déclarer que sa situation est florissante et en pleine évolution économique.

17. Quelle est la part occupée par votre entreprise sur le marché, actuellement ?

« Aujourd'hui on est le leader du côté du Lait-UHT, avec une part de 90% du marché ».

Cette question est pour but de déterminer la contribution et la performance de la franchise dans le développement du franchisé, dans notre cas on déduit que les deux principes des deux parties qui se basent sur le savoir-faire et la marque qui sont les fruits de la franchise, rend le franchisé un leader du côté du lait-UHT sur le marché local.

Notre étude sur le point de transfert de technologie dans le cadre d'un contrat de franchise nous a ramené à déduire par le cas de l'association des deux entités Tchín-Lait et la firme Candia que le transfert de compétence et savoir-faire se résume dans l'apprentissage du personnel par le franchiseur, et son expérience pour choisir les équipements et les machines, transfert des technique et méthode de fabrication (brevet).

Dans cette coopération les deux parties trouvent leurs intérêts. Pour l'entreprise Tchín-Lait, elle bénéficie de l'image de marque, du savoir-faire, et un produit de qualité qui lui permet d'occuper une position de leader sur le marché local. Pour la firme Candia, elle a bénéficié d'un partenaire digne de confiance en lui préservant sa propriété (la marque) et de lui payer à chaque délai ses redevances calculées à base du chiffre d'affaires.

A travers ce chapitre, nous avons pu connaître l'entreprise Tchín-Lait ainsi que sa gamme de production, puis nous avons mis un trait sur la présentation de la méthodologie que nous avons suivie lors de notre recherche sur le terrain. Puis on a rapporté les résultats et réponses de notre entretien.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Les investissements directs étrangers sont importants pour les pays en développement, dans l'optique de développement économique et social, car ils traduisent des apports de capitaux et d'un transfert de technologie et de savoir-faire importants, comme ils représentent une confiance des investisseurs étrangers dans l'économie d'un pays, et montrent aussi le degré d'ouverture d'un pays à l'économie mondiale. Mais cela reste que c'est aux pays d'accueil de devoir mettre en place un climat favorable et transparent à l'investissement et de fortifier les capacités humaines et institutionnelles pour l'attraction des IDE.

En effet, l'Algérie fait partie de ces pays, notamment avec ces politiques d'ajustements des finances publiques et de la libéralisation de l'économie, ce qui a permis d'attirer environ 1.7 de milliards de dollars des flux des IDE en 2013. Néanmoins cela reste insuffisant par rapport aux autres pays émergents tels que l'Afrique du sud...etc. Et cela est dû aux contraintes qui freinent les flux des IDE en Algérie tel que la corruption et un cadre réglementaire étouffant.

Notre étude qui est menée sur les investissements directs étrangers et le transfert de technologie, nous a permis de valider l'hypothèse de notre cas particulier de la franchise, dans laquelle on s'est demandé, est ce que les entreprises algériennes arrivent à gérer les avantages de l'implantation des firmes étrangères en matière de transfert de technologie et de savoir-faire en terme de transfert de technologie ?

En effet, l'objectif de cette étude est de déterminer la capacité des entreprises algériennes à gérer le transfert de savoir-faire et de la technologie et d'en déduire si ce transfert se réalise vraiment et sans aucune contrainte. De notre cas pratique, particulièrement sur la franchise, on a confirmé que la franchise se représente comme source de transfert de technologie et de savoir-faire, mais aussi de formation continue, de créations d'emplois, et de lutte contre la contrefaçon. Mais reste qu'elle est confrontée à des contraintes telles que l'absence de base juridique et le transfert des royalties, auxquelles les autorités doivent remédier pour accroître le bénéfice des TT qui représentent une opportunité d'optimiser la croissance économique algérienne.

Les autorités algériennes n'ont pas hésité à opter pour une série de politiques pour acquérir le TT, que ça soit par voie d'industrialisation, qui n'a pas donné de résultats, par conséquent ils ont fait recours au modèle du TT via l'IDE. Mais vue la faiblesse de l'attraction des IDE en Algérie, les transferts technologique se trouvent ralentis.

Nous avons pu conclure que le transfert de technologie et de savoir-faire se sont effectués réellement de notre cas de la coopération des deux entités. Aussi, nous avons constaté que les deux parties trouvent leurs intérêts que ça soit pour l'entreprise Tchén-Lait

qui bénéficie de l'image de marque et de transfert de technologie et de savoir-faire qui se résument par l'apprentissage du personnel et l'assistance dans le choix des équipements et des machines, le transfert des techniques et méthodes de fabrication (brevet). Aussi, la firme Candia bénéficie de réinvestir le marché algérien par ses produits et d'en tirer profit par les redevances, et d'un partenaire digne de confiance en lui préservant sa propriété (la marque).

Ainsi, nous recommandons, quelques solutions pour réduire les contraintes qui empêchent l'évolution et l'implantation des IDE en Algérie tels que : Des réformes dans le secteur financier ; Des réforme dans les lois de travail et de marché foncier ; L'amélioration de l'accès à des infrastructures de qualité ; Renforcer le système légal et judiciaire ; Réintégrer un climat de confiance et de stabilités politique et gouvernemental ; Réduction des barrières administratives et amélioration de son efficacité et réduire la bureaucratie ; Des réformes du cadre fiscale....

Aussi, pour les entraves de l'évolution de la franchise en Algérie, nous proposons le renforcement du cadre juridique, le financement de la franchise et en fin rationaliser et développer l'immobilier commercial urbain.

Enfin, nous suggérons des recommandations pour acquérir le transferts de technologie et de savoir-faire,ans les meilleures conditions à savoir ; Organiser d'une manière intelligente le transfert de technologie et de savoir-faire, Renforcer la création des bases industrielles compétitives pour bénéficier de la recherche et développement, de savoir-faire et les transferts technologiques, Renforcer la capacité d'absorption et d'adaptation des technologies étrangères, par l'introduction des TIC et en soutenant le capital humain par des formations d'apprentissage et d'assistance techniques.

De ce fait, il est probable que le désire de l'Algérie de détenir un savoir-faire et une technologie important transmis par les implantations des IDE, va donner un coup d'accélération qui vise à instaurer un climat d'affaires attirant au IDE, et d'améliorer la capacité d'absorption de ces technologies par les entreprises algériennes.

Bibliographie

Bibliographie

❖ Ouvrages

- BELLON.B et PLUNKET.A, « La coopération industrielle », EditionEconomica, Paris, 2000.
- BENISSAD. H, « La réforme économique en Algérie », 2^{ème} édition, Edition OPU, Algérie, 1991.
- BERNARD. J, CATIN. M et HENDRICKX. C, « Secteur, taille et formes de coopération technologique, Les conditions économiques du changement technologique », Edition, L'harmattan, Paris,1996.
- CAUMONT. D, «Les études de marché, Comment concevoir, réaliser et analyser une étude », Edition Dunod, Paris, 2007.
- DURAND. C., « la coopération technologique internationale », Edition De Boech, Bruxelles, 1994.
- FOREY. D et ANTONELLI. C, « Technologie, Richesse des Nations », Paris, Economica, 1992.
- GAFFARD. J, « Économie industrielle et de l'innovation », Edition. Dalloz, Paris, 1990.
- HARISSON. A, DALKIRAN. E et ELSEY. E, « Business international et mondialisation », Edition Boeck, Bruxelles, 2004.
- HUBERT. D et V. Gérard, « Les politiques de développement technologique », Éditions de l'IHEAL, France, 1994.
- KOPELMANAS. L, « L'adaptation des règles juridiques du commerce international aux relations particulières entre pays industrialisés et PVD », Droit économique, Ouvrage collectif de l'institut de hautes études internationales de Paris, Pedore.
- PERRIN. J, « Les transferts de technologie », 2^{ème} édition, Edition La Découverte, Paris, 1984.
- TERSEN. D et BRICOUTE. J-C, « Investissement international », Edition Armand colin, Paris, 1996.
- THIRIEZ. G et PAMIER. J, « Guide de pratique de la franchise », 4^{ème} édition, Edition d'Organisation, Paris, 2003.

❖ Rapports, mémoires et documents

- ATAMER. T, « Choix des partenaires et modalités de transfert international de technologie », Thèse de 3^e cycle, Grenoble. 1980.
- BEN SLIMANE. S et. POIX. M, « Impact des implantations étrangères sur le développement des capacités d'absorption technologiques dans les pays émergents », IRIS-EDOCIF, Paris Dauphin.
- BENHADID. D, « La Franchise », Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme Ingénieur commercial, Institut International de Management, Paris, 2007.
- BOUADAM. K, « Le Climat des IDE en Algérie, Tendances et Perspectives », Faculté des Sciences Economiques et de Gestion Université Farhat Abbas, Sétif.
- BOUALAM. F, « L'investissement direct à l'étranger, cas de l'Algérie », Thèse, Université Montpellier I, Juillet 2010.
- BOUZAR. C et TAREB. F, « L'investissement direct étranger et les transferts de technologie vers les pays d'Afrique, cas de l'Algérie », Faculté de sciences économiques, science de gestion et de sciences commerciales. Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.
- CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, vue d'ensemble, vers une nouvelle génération de politiques de l'investissement, 2012.
- IGHIL HANOUT.L et ILLOULIS, « La franchise dans les pays du Maghreb », Mémoire de fin d'étude, Faculté des sciences économiques, commerciale, science de gestion, Université de Bejaia, 2013-2014.
- GAUTHY. S et VAUDERMEN, « Etude de marché, Méthode et outils », De Boeck Université Bruxelles, 2005.
- GUERID. O, « L'investissement direct étranger en Algérie , Impacts, opportunités et entraves , Recherches économiques et managériales », Faculté des science économiques et de gestion. Université Mohamed Khider- Biskra, N°3-JUIN 2008.
- INGHAM. M, « Analyse des processus d'apprentissage organisationnel dans le contexte de coopérations impliquant des projets de recherche et de développement », Thèse en sciences de gestion, Juin.1995.
- KATZ. R, "The effects of group longevity on project communication and performance", Administrative science quarterly, N27, Cambridge, USA, 1982.
- KERDOUN. A, « Les transferts de technologie vers les pays en voie de développement : Aspects juridiques et institutionnels », OPU, Ben-Aknoun, Alger, 1991.

- O. Abdelouahab, « Transfert de technologie et intégration régionale dans la zone euro-méditerranéenne, union européenne – pays du Maghreb », Université de Lille 1.
- OZAWA. T, “Professor Kiyoshi Kojima’s Contributions to FDI Theory, Trade, structural transformation, Growth, and Integration in East Asia”, Colorado State University Fort Collins, CO. 80525, Juin 24, 2007.
- VAITSOS. C, “Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprise”, Londres Oxford, University Press, 1974.
- YACHIR. F, « Formes d’importation de technologie et développement autocentré l’expérience du secteur public industriel en Algérie », Technologie et Industrialisation en Afrique, CODESRIA, DAKAR, 1978.

❖ Décrets

- Décret législatif n°93-12 du 05 octobre 1993, JORA n°64 du 10 octobre 1993
- Décret législatif n°63-276 du 26 juillet 1963, JORA n°53 du 26 juillet 1963
- Décret législatif n°66-284 du 15 septembre 1966, JORA n°80 du 15 septembre 1966
- Décret législatif n°86-13 du 28 août 1986, JORA n°35 du 28 août 1986
- Décret législatif n°90-10 du 18 avril 1990, JORA n°16 du 18 avril 1990
- Décret législatif n° 01-03 du 20 août 1990, JORA n°47 du 20 août 2001
- Décret législatif n°06-08 du 15 juillet 2006, JORA n°63 du 15 juillet 2006
- Décret législatif n°09-01 du 22 juillet 2009, JORA n°44 du 22 juillet 2009

❖ Les sites internet

www.algeria-watch.org/fr
www.algerie360.com
www.algerie-dz.com
www.algerie-focus.com
www.alsaeco.com
www.archives.maghrebemergent.info
www.books.openedition.org
www.care-dz.org
www.definitions-marketing.com
www.djazairess.com/fr
www.dzentreprise.net
www.fr.wikipedia.org
www.gouache.fr
www.joradp.dz
www.latribune-dz.com
www.lesafriques.com

www.observatoiredefranchise.fr
www.ouvrimafranchise-auto.com
www.unctad.org
www.weforum.org
www.zoom-algerie.com

❖ Document électronique :

- www.algerie-actualites.com/article.php3?id_article=4290, Abed Tilioua, article de presse, la voix de l'oranie, Algérie : la franchise, une sérieuse option contre l'informel, publiée le 10/03/2007.
- www.mincommerce.gov.dz/fichiers08/franchs.pdf, H.S, PME magazine, comprendre la franchise, 2008, PDF.
- www.etude-marche-franchise.net/Files/Publication/14_FR_La%20fin%20du%20contrat%20de%20franchise.pdf, Pascal H. Lambert, la fin de contrat de franchise, franchise expert.pdf.
- www.fr.scribd.com/doc/239743216/Le-Contrat-de-Franchise#scribd, Jean Bouin, le contrat de franchise, chambre de commerce et l'industrie territorial de l'asine.pdf.
- www.kpmg.com/DZ/fr/IssuesAndInsights/Publications/Documents/KPMG-Guide-investir-en-Algerie-2011.pdf, Guide d'investissement en Algérie, 2011, pdf.
- www.droit-afrique.com/images/textes/Algerie/Algerie%20-%20Code%20des%20investissements%202009.pdf, Algérie, Code des investissements (mis à jour de la loi de finances complémentaire pour 2009).
- [www.invisstissement-etrangers-les-algeriens-resteront-majoritaire\(ministre\).MHT](http://www.invisstissement-etrangers-les-algeriens-resteront-majoritaire(ministre).MHT), Algérie économique et perspective.
- www.lesoirdalgerie.com/pdf/2007/10/18/p03act.pdf, Meriem OUYAHIA, Une trentaine de franchises déjà en Algérie, pdf.
- www.care-dz.org/wp-content/uploads/2013/10/La-franchise-en-Algerie-Note-de-concept-Janvier-2007.pdf, Claude NEGRE, La franchise en Algérie Note de concept, Diagnostic, recommandations, Cercle d'Action et de Reflexion autour de l'Entreprise, 19/01/2007, PDF.
- www.politique-africaine.com/VILLERS.G-D, « Acheter le développement ? Le cas algérien ».
- www.fr.slideshare.net/HARBULOT. C, Nirvana. A, Clarisse.B, Aïssa.B, « Les problèmes posés par le transfert des technologies », Cours d'Intelligence Économique, Mastère Spécialisé Marketing Management, Janvier 2012.
- www.books.google.com/book/LALL.S, « promouvoir la compétitivité dans les pays en développement », Paris, OCDE, 1990.

❖ Article, revues

- Coe-David. T & HELPMAN. E, “International R&D spillovers”, European Economic Review, 3, 9, 1995.
- MANSFIELD. E & ROMEO. A, “Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S-Based Firms”, the quarterly journal of Economics, Vol.95.no.4 Dec, 1980.
- COOPER.C et CARWRIGHT. C, “Predicting success in joint venture organisation in information technology”, Journal of general management, vol15, N°1, 1989.
- OSTERSHAI et SHIROUZU. N, « Pour s’implanter en Chine, il faut y mettre le prix », Courrier International, janvier 2011.
- PH. Laurent, « Le transfert de techniques, un nouveau terme de l’échange » , revue projet, N°93, mai, 1975.
- Reddy. N-M & Zhao. L, “Technology Transfer from Developed Countries to less Developed Countries: Some Emerging Issues”, Administrative staff College of India (ASCI), Journal of management, Volume 21, 1992.
- VERNON. R, “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, Quarterly Journal of Economics, Vol,80, N°2 (1966).
- www.univ-biskra.dz/revue-sh/images/revue-sh/20/26.pdf, Rafika MOUSSAOUI, La Franchise en Algérie, université de Tlemcen.pdf.
- W. Cohen et D. Levinthal, “Absorptive capability, a new perspective on learning and innovation”, Administrative science quarterly, N35, 1990.
- DOSI. Y, “Technology Partnership between larger and smaller firms International”, Studies of management and organization, Vol 17, N4, 1988.

Annexes

Annexe N° 01 :
Loi N° 63-276 de 1963

de la pêche et des industries de transformation de ses produits, ainsi que l'augmentation du volume des produits commercialisés.

Art. 5. — Les biens des pêcheurs, des entreprises de pêche ou de transformation des produits de la pêche, tels qu'embarcations de pêche, conserveries de poissons, ou installations frigorifiques, régulièrement déclarés biens vacants, sont gérés par l'Office

Art. 6. — Le ministre de la reconstruction, des travaux publics et des transports est chargé de l'exécution des décrets d'application et de la mise en place de l'Office national des pêches avant le 31 décembre 1963.

Art. 7. — La présente loi sera publiée au *Journal officiel* de la République Algérienne Démocratique et Populaire et exécutée comme loi de l'Etat.

Fait à Alger, le 26 Juillet 1963

Ahmed BEN BELLA.

Par le Chef du Gouvernement,
Président du Conseil des Ministres,

*Le ministre de la reconstruction,
des travaux publics et des transports,*

Ahmed BOUMENDJEL.

*Le ministre des finances,
Ahmed FRANCIS.*

Lois n° 63-276 du 26 juillet 1963 relative aux biens spoliés et séquestrés par l'administration coloniale.

L'Assemblée nationale constituante a délibéré et adopté,

Le Chef du Gouvernement, Président du Conseil des ministres, promulgue la loi dont la teneur suit :

Article 1^{er}. — Sont déclarés biens d'Etat :

Tous les biens, meubles ou immeubles spoliés, séquestrés ou confisqués au profit des caïds, aghas, bachagas, tous agents de la colonisation ou toutes collectivités.

Art. 2. — Lorsque ces biens ont fait l'objet d'une transaction régulière avant le 1^{er} novembre 1954, le tiers acquéreur de bonne foi sera indemnisé selon la procédure d'expropriation en vigueur.

Art. 3. — Les biens visés à l'article 1^{er} seront gérés conformément aux dispositions du décret n° 63-98 du 28 mars 1963.

Art. 4. — La présente loi sera publiée au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire.

Fait à Alger, le 26 juillet 1963.

Ahmed BEN BELLA.

Par le Chef du Gouvernement,
Président du Conseil des Ministres,

*Le ministre des finances,
Ahmed FRANCIS.*

*Le ministre de la justice, garde des sceaux,
Amar BENTOUMI*

Loi n° 63-277 du 26 juillet 1963 portant code des investissements.

L'Assemblée nationale constituante a délibéré et adopté.

Le Chef du Gouvernement, Président du Conseil des ministres, promulgue la loi dont la teneur suit :

DISPOSITIONS PRELIMINAIRES

Article 1^{er}. — Le présent code a pour objet de définir les garanties générales et particulières accordées aux investis-

sements productifs en Algérie, les droits obligations et avantages qui s'y rattachent ainsi que le cadre général des interventions de l'Etat dans le domaine des investissements,

Art. 2. — Les garanties et avantages énoncés au présent code s'appliquent aux investissements de capitaux étrangers quelle que soit leur origine.

TITRE I

DES GARANTIES GENERALES

Art. 3. — La liberté d'investissement est reconnue aux personnes physiques et morales étrangères sous réserve des dispositions d'ordre public et des règles d'établissement, résultant des lois et règlements ainsi que des conventions d'établissements lorsque celles-ci sont postérieures au 1^{er} juillet 1962.

Art. 4. — La liberté de déplacement et de fixation de résidence est garantie aux personnes occupant un emploi dans les entreprises étrangères, ou participant à leur gestion, sous réserve des dispositions d'ordre public.

Art. 5. — L'égalité devant la loi et notamment dans ses dispositions fiscales est reconnue aux personnes physiques et morales étrangères.

Art. 6. — Toute expropriation ne pourra intervenir que dans le cadre des dispositions légales et lorsque le montant cumulé des bénéfices nets aura atteint le montant du capital importé investi.

Toute expropriation donne droit à une juste indemnisation.

Art. 7. — Les personnes physiques et morales étrangères sont tenues de satisfaire aux obligations d'ordre légal ou réglementaire régissant leurs activités professionnelles et notamment celles fixant les règles fiscales et comptables de ces activités.

TITRE II

DES ENTREPRISES AGREES

Art. 8. — Peuvent être agréées les créations ou extensions d'entreprises qui disposent d'un plan financier satisfaisant, utilisant un matériel moderne ou approprié et qui en raison de leur localisation ou de leur secteur d'activités, concourent au développement économique du pays selon les plans et programmes définis par les pouvoirs publics.

Art. 9. — Outre les garanties qui leur sont accordées au Titre V du présent code, les entreprises agréées bénéficieront des avantages suivants :

1°) Une protection contre la concurrence étrangère dans le cadre de la politique douanière.

2°) Le concours des établissements financiers de l'Etat ou des établissements qui en dépendent pour les emprunts nécessaires à leur équipement.

3°) De commandes de l'Etat dans le cadre des marchés publics de travaux et de fournitures.

Art. 10. — De plus les entreprises agréées pourront bénéficier selon les modalités qui seront fixées par le ministre des Finances :

1°) De l'exonération totale ou partielle des droits de mutation à la charge de l'acquéreur et afférents aux acquisitions immobilières nécessaires à leur création ou extension.

2°) D'une ristourne totale ou partielle des taxes et impôts de toute nature perçus ou pouvant être perçus au titre des bénéfices industriels et commerciaux pendant 5 années au maximum.

3°) D'une ristourne totale ou partielle des droits, taxes et impôts pouvant être perçus à l'importation sur les matériels et biens d'équipement indispensables à la création ou à l'extension de l'entreprise.

4°) Du remboursement total ou partiel de la taxe à la production perçue sur les achats de ces matériels et biens d'équipement.

5°) D'une ristourne de la taxe à la production afférente à leurs opérations dans la limite maximale du taux réduit de la dite taxe pour une période ne pouvant excéder cinq ans.

Art. 11. — Les entreprises agréées sont tenues d'assurer la formation et la promotion professionnelles de leurs ouvriers et cadres algériens. Dans ce cas, elles bénéficieront après avis du Commissariat à la formation professionnelle et à la promotion des cadres, d'une ristourne limitée dans le temps, de la taxe de formation professionnelle.

Dans le cas où ces entreprises ne pourront satisfaire aux conditions fixées ci-dessus, elles seront assujetties à la dite taxe de formation professionnelle.

Art. 12. — Pour l'obtention des avantages définis aux articles 10 et 11, il sera tenu compte notamment :

1°) Du rapport existant entre le montant des investissements et le nombre d'emplois permanents créés eu égard à la technique utilisée dans la branche d'activité considérée.

2°) Des effets indirects de l'investissement envisagé sur les activités connexes ou complémentaires.

3°) Du volume de la production destinée à l'exportation, ou se substituant à des importations.

4°) Du rythme prévu de la formation professionnelle et de la promotion des cadres nationaux.

5°) Du volume du capital nouveau importé.

Art. 13. — L'admission au régime de l'agrément fera l'objet d'une demande instruite par la Commission Nationale d'Investissement prévue à l'article 14 ci-après et sera prononcée par arrêté du ministre de tutelle après avis de la dite Commission.

Art. 14. — La Commission Nationale d'Investissement, présidée par :

— Le Directeur Général du Plan et des Etudes Economiques, comprendra en outre :

— Le Directeur de l'Industrialisation ou son représentant,

— Le Directeur du Budget ou son représentant,

— Le Directeur du Crédit et du Trésor ou son représentant,

— Le Directeur de la Banque Centrale d'Algérie ou son représentant,

— Le Directeur Général de la Caisse Algérienne de Développement ou son représentant,

— Le Directeur du BERIM ou son représentant,

— Un représentant du ministère du Travail et des Affaires sociales,

— Un représentant du ministère des Affaires étrangères,

— Un représentant du ministère de la Reconstruction, des Travaux publics et des Transports,

— Deux parlementaires,

— Un représentant de l'U.G.T.A.

Art. 15. — Lorsque l'agrément est donné pour l'extension d'une entreprise déjà existante, les avantages ne sont accordés que pour la dite extension et sous réserve que les éléments et les résultats de celle-ci soient individualisés.

Art. 16. — L'arrêté d'agrément devra viser notamment le programme d'investissements, de fabrication et de formation auquel s'est engagé le demandeur ainsi que l'obligation pour ce dernier d'adresser semestriellement aux autorités chargées du contrôle de l'exécution de ce programme un rapport d'exécution.

Art. 17. — En cas de manquement grave à l'une des obligations définies par l'arrêté d'agrément, le retrait de l'agrément sera, sur demande du Ministère intéressé, instruit et prononcé dans les formes prévues à l'article 13 ci-dessus, après que l'entreprise ait été préalablement mise en demeure de satisfaire à ses obligations dans un délai qui pourra varier de 1 à 2 mois.

TITRE III

DES ENTREPRISES CONVENTIONNEES

Art. 18. — Peuvent être conventionnées les créations et extensions d'entreprises agréées conformément à l'article 8 du Titre II qui présentent un programme d'investissements d'un montant minimum de 5 millions de nouveaux francs réalisable en trois ans.

Ces entreprises devront en outre remplir l'une des conditions suivantes :

- 1°) Créer un minimum de 100 emplois permanents de cadres ou ouvriers de nationalité algérienne,

- 2°) Exercer leur activité dans un secteur ou branche d'activité économique défini comme prioritaire par les plans et programmes arrêtés par les pouvoirs publics.

- 3°) S'implanter dans une zone ou un centre défini comme prioritaire par ces mêmes plans et programmes.

Art. 19. — Outre les avantages susceptibles d'être accordés en application du titre précédent, les entreprises conventionnées pourront bénéficier :

- 1°) D'un régime fiscal stabilisé accordé pour une durée déterminée et qui ne saurait excéder 15 ans à compter de la date fixée par l'arrêté d'agrément.

Ce régime fiscal garantit à l'entreprise, pour l'activité agréée, la stabilité des charges fiscales de toute nature résultant directement des impôts, droits, taxes et redevances.

L'application du régime fiscal stabilisé ne pourra en aucun cas imposer à l'entreprise une charge supérieure à celle qui résulterait de celle du droit commun.

- 2°) D'une bonification d'intérêt sur les emprunts d'équipement à moyen et long terme, et dont les taux et les modalités seront fixés par la convention visée à l'article 20 ci-dessous

- 3°) D'une ristourne totale ou partielle des droits et taxes de toute nature prévus ou pouvant être prévus à l'importation des matières premières nécessaires à la fabrication des produits envisagés et dans la mesure où ces matières premières ne sont pas produites ou disponibles en Algérie.

Art. 20. — L'agrément et la convention annexe seront instruits et arrêtés selon les formes et conditions prévues aux articles 11 à 16 du Titre II du présent code.

Art. 21. — La convention précisera notamment les droits et obligations réciproques de l'Etat et de l'entreprise.

Elle pourra stipuler des garanties économiques et commerciales particulières, compte tenu des conditions d'investissement, de rentabilité et de fonctionnement de l'entreprise.

La convention pourra en outre prévoir que les prêts accordés par l'Etat ou les établissements de financement qui en dépendent soient assortis de clauses de participation aux bénéfices ou de convertibilité en actions.

Art. 22. — Le règlement des différends éventuels nés de l'application ou de l'interprétation de la convention annexée à l'arrêté d'agrément feront l'objet d'une clause compromissoire contenue dans la convention annexée à l'arrêté d'agrément.

Le retrait de l'agrément conventionné ne pourra intervenir qu'en cas de non exécution de la décision arbitrale prononcée par application de cette clause.

En attendant la décision arbitrale, la suspension de l'agrément pourra être décidée par le ministre de tutelle après avis consultatif du Président de la Commission Nationale d'Investissement.

TITRE IV

DES INTERVENTIONS PUBLIQUES

Art. 23. — L'Etat intervient par le moyen des investissements publics, en créant des sociétés nationales, ou des sociétés d'économie mixte avec la participation du capital étranger ou national, pour réunir les conditions nécessaires à la réalisation d'une économie socialiste, spécialement dans les secteurs d'activités présentant une importance vitale pour l'économie nationale.

Annexe N° 02 :
L'ordonnance N° 66-284 de 1966

JOURNAL OFFICIEL

DE LA RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE

DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE

LOIS ET DECRETS

ARRÊTES, DÉCISIONS, CIRCULAIRES, AVIS COMMUNICATIONS ET ANNONCES

ABONNEMENTS	Lois et décrets			Débats à l'Assemblée Nationale	Journal Officiel Ann. March. Publ. Rapports de Commiss.	REDACTION ET ADMINISTRATION DIRECTION Abonnements et publicité IMPRIMERIE OFFICIELLE 9, Av. A. Benbarak, ALGER TEL : 66-33-49 66-34-66 C.C.P. 8300-04 — Alger.
	Trois mois	Six mois	Un an	Un an	Un an	
Algérie	8 dinars	14 dinars	24 dinars	20 dinars	15 dinars	
Etranger	12 dinars	20 dinars	35 dinars	20 dinars	28 dinars	

Le numéro 0,25 Dinar. — Numéro des années antérieures : 0,20 Dinar les tables sont fournies gratuitement aux abonnés.
Peut se joindre les dernières bandes pour renouvellements et réclamations. — Changement d'adresse ajouter 0,20 Dinar
Taux des insertions : 2,50 Dinars la ligne

SOMMAIRE

Ordonnance n° 66-284 du 15 septembre 1966

portant code des investissements

Ordonnance n° 66-284 du 15 septembre 1966 portant code des investissements.

EXPOSE DES MOTIFS

En application des instructions du Conseil de la Révolution relatives à la définition du « rôle, de la place, des modalités et des légitimes garanties du capital dans le cadre du développement économique », le Gouvernement a élaboré la présente ordonnance adoptée par le Conseil de la Révolution et qui constitue, avec les textes auxquels elle se réfère, le code des investissements.

Ce code définit le cadre dans lequel est organisée l'intervention du capital privé dans les diverses branches d'activité économique. Il a pour objet de pallier les insuffisances de la loi n° 63-271 du 28 juillet 1963, en définissant les principes qui fondent l'intervention de ce capital et en précisant les garanties et avantages accordés au capital privé tant étranger que national.

Il est, en outre, tenu compte de la nécessité de simplifier la procédure d'agrément, notamment en faisant jouer à l'administration départementale le rôle économique qui lui échoué et en réduisant au minimum les délais des démarches administratives qui, pour rendre ce code opératoire, se trouvent ramenées à ce qu'elles ont d'essentiel et d'utile.

S'agissant des principes, il est établi que :

1. — L'ordonnance susvisée reconnaît aux personnes physiques ou morales algériennes ou étrangères, la possibilité d'entreprendre la réalisation d'investissements dans les secteurs de

l'industrie et du tourisme, le but recherché étant avant tout l'accroissement maximum des capacités productives de la nation.

2. — Dans les branches reconnues vitales pour l'économie nationale et qu'un décret précisera, l'initiative de réalisation de projets d'investissements est réservée à l'Etat qui peut, si nécessaire, y associer le capital privé national ou étranger.

3. — L'Etat peut, en outre, dans tous les secteurs d'essence, dans des sociétés d'économie mixte, avec la participation du capital étranger ou national. Il peut également lancer des appels d'offres de création d'entreprises dans tous les secteurs par des capitaux privés, dans des conditions déterminées, que les priorités du développement économique pourraient exiger.

4. — L'ordonnance portant code des investissements prévoit la publication d'un décret qui définira les modalités d'intervention du capital privé dans les secteurs de commerce intérieur et des services, ainsi que les modalités de reprise, par des personnes morales sous contrôle algérien, d'entreprises relevant de l'activité de ces secteurs.

Elle fixe les garanties, les avantages, ainsi que les conditions d'application du code des investissements.

I. — AVANTAGES ET GARANTIES

a) Garanties :

Il est reconnu que le succès d'une politique d'investissement qui fait appel à la participation du capital privé national et étranger est subordonné aux garanties dont la constance est assurée par l'Etat qui met tout en œuvre pour entretenir les conditions d'une saine gestion de l'économie nationale.

Annexe N° 03 :
Loi N° 82-11 de 1982 modifiée et
complétée par la loi 86-13 de 1986

Art. 6. — L'article 10 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est complété par un second alinéa libellé comme suit :

« L'arrêté interministériel portant agrément de la société d'économie mixte vaut autorisation pour la (ou les) entreprise (s) socialiste (s) de verser sa (ou leur) participation (s) au capital social, selon les modalités fixées par le protocole d'accord et conformément aux procédures prévues par la législation en vigueur ».

Art. 7. — L'article 12 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est complété et modifié comme suit :

« Art. 12. — L'arrêté interministériel d'agrément prévu à l'article 10, ci-dessus, comporte pour la société d'économie mixte à créer, et dès sa constitution, les avantages fiscaux suivants :

1°) exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières nécessaires à son activité ;

2°) exonération de l'impôt foncier pour une période de cinq (5) ans à compter de la date d'acquisition du bien concerné ;

3°) exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pour les trois premiers exercices, abattement de 50 % pour le quatrième exercice et de 25 % pour le cinquième exercice sur le résultat fiscal.

Toutefois, pour les entreprises de production de biens, la période d'exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux commence à courir à la date de réalisation du premier chiffre d'affaires.

4°) imposition au taux réduit de 30 % des bénéfices industriels et commerciaux réinvestis. En outre, les intérêts produits par les comptes courants et les comptes bloqués ouverts dans la comptabilité de la société d'économie mixte sont affranchis de l'impôt sur le revenu des créances, dépôts et cautionnements.

Toutefois, le bénéfice des avantages fiscaux précités ne dispense pas la société d'économie mixte de l'obligation du dépôt des déclarations fiscales ».

Art. 8. — Le 1er alinéa de l'article 15 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié comme suit :

« Les investissements nouveaux initiés par la société d'économie mixte en conformité avec son objet et ses statuts sont réalisés selon les règles applicables aux sociétés par actions ».

Art. 9. — L'article 16 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié comme suit :

« La société d'économie mixte est assimilée à un opérateur public en matière de contrat et de marché ».

Art. 10. — L'article 18 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié comme suit :

« D'autres avantages fiscaux liés à la nature de l'activité et au degré de priorité des activités confiées aux sociétés d'économie mixte peuvent être, le cas

échéant, prévus et mis en œuvre par les lois de finances.

Des avantages financiers particuliers peuvent, le cas échéant, leur être consentis dans le cadre de la réglementation en vigueur ».

Art. 11. — L'article 23 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié comme suit :

« Le capital social de la société d'économie mixte est libéré par les parties conformément aux dispositions fixées par le code de commerce pour les sociétés par actions. Toutefois, le protocole d'accord peut prévoir des modalités particulières de libération.

L'arrêté interministériel d'agrément énonce, sur la base du protocole, les modalités particulières de libération du capital social, modulées dans le temps selon la nature des activités envisagées, et ce, dans la limite de deux (2) ans ».

Art. 12. — L'article 24 de la loi n° 82-13 du 28 août 1982 susvisée est modifié comme suit :

« Lorsque l'une et/ou l'autre des deux (2) parties fait des apports en nature lors de la constitution de la société d'économie mixte, la valeur des apports sera déterminée d'un commun accord conjointement par des experts désignés par chacune des parties.

Nonobstant toutes autres dispositions contraires, la mission de commissaire aux apports aux sociétés d'économie mixte est confiée à deux (2) fonctionnaires désignés par le ministre des finances parmi les agents compétents de son administration. Ces commissaires font rapport à l'assemblée générale constitutive aux fins d'approbation de la valeur des apports.

L'apport en devises de la partie étrangère est dûment constaté par la Banque centrale ».

Art. 13. — L'article 27 de la loi mentionnée à l'article 1er ci-dessus, est modifié comme suit :

« Nonobstant toute autre disposition du code de commerce, le conseil d'administration de la société d'économie mixte est composé de cinq (5) membres au moins, choisis par les deux (2) parties au procès de leur participation au capital social.

La présidence du conseil d'administration est assurée par le directeur général de la société d'économie mixte, désigné selon la procédure visée à l'article 29 ci-dessous.

Les administrateurs sont proposés par les parties et désignés et mandatés par l'assemblée générale.

Ils agissent en conformité à la loi algérienne, au nom et pour le compte de la société d'économie mixte et pour tous les actes de la vie civile conformément à ses statuts ».

Art. 14. — L'article 28 de la loi mentionnée à l'article 1er ci-dessus, est modifié comme suit :

« Le conseil d'administration a tous pouvoirs de direction et de gestion dans le cadre et limites du protocole d'accord et des dispositions statutaires, conformément aux lois et règlements en vigueur,

L'assemblée générale habilitée par délibération expresse le conseil d'administration désigné parmi les administrateurs proposés par chacune des parties, à agir au nom et pour le compte de la société d'économie mixte ».

Art. 15. — L'alinéa 1er de l'article 29 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée est modifié comme suit :

« Le directeur général, président du conseil d'administration de la société d'économie mixte est nommé par l'assemblée générale constitutive parmi les administrateurs proposés au titre de la partie algérienne ».

Art. 16. — Il est inséré à la suite de l'article 29 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée, un nouvel article 29 bis libellé comme suit :

« Art. 29 bis. — Il est dérogé, en ce qui concerne les sociétés d'économie mixte, aux dispositions du code de commerce relatives aux conditions de présence et de majorité exigées pour la validité des décisions des organes, des sociétés, par actions.

Les conditions de quorum et de majorité requises pour la validité des délibérations et décisions du conseil d'administration et des assemblées générales de la société d'économie mixte sont déterminées par les protocoles d'accord et les clauses des statuts qui en découlent.

Hormis les cas prévus dans le protocole d'accord, définis dans les statuts des sociétés d'économie mixte et requérant des décisions à la majorité des deux-tiers (2/3), les décisions au sein de l'assemblée générale et du conseil d'administration sont prises à la majorité simple des membres ».

Art. 17. — Il est inséré à la suite de l'article 29 bis un nouvel article 29 ter ainsi libellé :

« Art. 29 ter. — Nonobstant les dispositions contraires du code de commerce, les administrateurs de la société d'économie mixte peuvent être élus par une relation de travail à ladite société, même postérieurement à leur nomination si le cas est prévu par les statuts conformément au protocole d'accord ».

Art. 18. — L'article 38 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée est modifié comme suit :

« Nonobstant toute autre disposition contraire relative aux conditions d'emploi des travailleurs étrangers, le personnel étranger mis à la disposition de la société d'économie mixte bénéficie d'une autorisation globale d'exercer délivrée par le ministre chargé du travail sur la base de prévisions annuelles établies par la société d'économie mixte. Cette autorisation ne dispense pas la société d'économie mixte d'établir les déclarations du personnel étranger auprès des services de l'emploi territorialement compétents ».

Art. 19. — L'article 45 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée est modifié comme suit :

« Si à l'issue de la période conventionnelle, il n'est pas procédé à l'établissement d'un protocole d'accord additif, les actions de la partie étrangère sont rachetées par la partie algérienne à la demande de cette dernière,

Dans le cas contraire, il est procédé à la liquidation amiable de la société d'économie mixte conformément à la législation en vigueur ».

Art. 20. — L'article 46 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée est modifié comme suit :

« Si au cours de la période conventionnelle, le partenaire étranger manifeste le désir de se retirer de l'association sans préjudice à la partie algérienne, ses actions sont rachetées par la partie algérienne. Le partenaire étranger est tenu de donner un préavis de douze (12) mois à la partie algérienne de son désir de se retirer ».

Art. 21. — Il est inséré à la suite de l'article 46 un nouvel article 46 bis libellé comme suit :

« Art. 46 bis. — En cas de rachat par la partie algérienne des actions tel que prévu par les dispositions des articles 43, 45, 46 et 47 de la présente loi, la valeur des actions est déterminée par expertise.

Dans le cas où la partie algérienne n'est pas intéressée par un tel rachat, il est procédé au retrait de l'agrément de la société d'économie mixte par arrêté interministériel. Le retrait d'agrément entraîne la dissolution de la société d'économie mixte et sa liquidation à l'amiable conformément à la législation en vigueur ».

Art. 22. — L'article 47 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée est modifié comme suit :

« La partie algérienne peut, avant l'expiration de la période conventionnelle, après préavis de douze (12) mois signifié au partenaire étranger, mettre fin à l'association. Dans ce cas, elle rachète les actions détenues par le partenaire étranger dans les conditions définies à l'article 46 bis ».

Art. 23. — Il est inséré à la suite de l'article 47 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée un nouvel article 47 bis libellé comme suit :

« Art. 47 bis. — La dissolution anticipée de la société d'économie mixte est prononcée par l'assemblée générale extraordinaire si, du fait de pertes constatées, l'actif net de ladite société d'économie mixte devient inférieur à sa moitié du fonds social.

La résolution adoptée par l'assemblée générale est déposée au greffe du tribunal et publiée au journal habilité à recevoir les annonces légales ».

Art. 24. — Il est inséré à la suite de l'article 47 bis un nouvel article 47 ter libellé comme suit :

« Art. 47 ter. — La dissolution de la société d'économie mixte entraîne sa liquidation à l'amiable conformément à la législation en vigueur ».

Art. 25. — L'article 48 de la loi n° 82-13 du 28 août 1962 susvisée est modifié comme suit :

« Au cas où l'intérêt public exigerait la reprise par l'Etat des actions détenues par le partenaire étranger, une telle mesure emporterait de plein droit, en vertu de la constitution, paiement dans un délai maximal d'un (1) an, d'une indemnité juste et équitable ».

Annexe N° 04 :
La loi 90-10 de 1990

Art. 178. — A défaut de règlement à l'échéance de sommes dues aux banques et aux établissements financiers, ceux-ci, peuvent, nonobstant toute opposition et quinze (15) jours après sommation signifiée au débiteur par acte extrajudiciaire, obtenir par simple requête adressée au président du tribunal, que soit ordonnée la vente de tout gage constitué en faveur des banques et des établissements financiers et l'attribution à ces derniers directement et sans formalités du produit de cette vente, en remboursement en capital intérêts, intérêts de retard et frais des sommes dues.

Il en est de même en cas d'exercice par les banques et les établissements financiers sur des titres, du matériel, du mobilier ou des marchandises, des privilèges qui leur sont conférés par les textes législatifs et réglementaires en vigueur.

Les dispositions du présent article sont également applicables :

- aux biens mobiliers détenus par le débiteur par des tiers pour son compte ;
- aux créances exigibles détenues par le débiteur sur les tiers ainsi que de tous avoirs en comptes.

Art. 179. — Il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et des établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux.

L'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions légales relatives au livre foncier.

Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de trente (30) ans.

Art. 180. — Sauf décision contraire du juge saisi, les banques et les établissements financiers sont dispensés, au cours de toute procédure judiciaire, de fournir caution ou avance dans tous les cas où la loi prévoit cette obligation à la charge des parties.

LIVRE VI

ORGANISATION DU MARCHÉ DES CHANGES ET DES MOUVEMENTS DE CAPITAUX

Art. 181. — Sont considérées comme non résidentes, les personnes physiques et morales dont le centre principal des activités économiques est situé hors d'Algérie.

Art. 182. — Sont considérées comme résidentes en Algérie, les personnes physiques et morales qui y ont le centre principal de leurs activités économiques.

Art. 183. — Les non résidents sont autorisés à transférer des capitaux en Algérie pour financer toutes activités économiques non expressément réservées à l'Etat ou à ses démembrements ou à toute personne morale expressément désignée par un texte de loi.

Le conseil de la monnaie et du crédit définira, par règlement, les modalités de ces financements en tenant compte des besoins de l'économie nationale en matière :

- de création et de promotion de l'emploi ;
- de perfectionnement de cadres et de personnel algériens ;
- d'acquisition de moyens techniques et scientifiques et de rentabilisation locale des brevets, licences ou marques de fabrique protégés en Algérie conformément aux conventions internationales ;
- d'équilibre du marché des changes ;

Art. 184. — Les capitaux ainsi que tous les fruits, revenus, intérêts, rentes et autres en relation avec les financements mentionnés à l'article 183, pourront être rapatriés et jouissent des garanties prévues par les conventions internationales ratifiées par l'Algérie.

Le conseil fixera les conditions de rapatriement dans le règlement prévu à l'article 183.

Art. 185. — Tout financement réalisé en application des dispositions réglementaires prises en vertu de l'article 183, fera l'objet d'un avis de conformité du conseil avant tout acte d'exécution de l'investissement.

Art. 186. — Toutes nouvelles conditions posées après l'avis de conformité mentionné à l'article 185 ne peuvent faire obstacle au rapatriement autorisé par l'article 184.

Art. 187. — Les résidents en Algérie sont autorisés à transférer des capitaux à l'étranger pour assurer le financement d'activités à l'étranger complémentaires à leurs activités, de biens et de services en Algérie.

Le conseil détermine les conditions d'application du présent article et accorde les autorisations conformément à ces conditions.

Art. 188. — La Banque centrale organise le marché des changes.

Art. 189. — Le taux de change du dinar ne peut être multiple.

Art. 190. — Les mouvements financiers avec l'étranger ne doivent, en aucun cas, avoir pour effet, direct ou indirect, de créer en Algérie quelque situation que ce soit ayant un caractère de monopole, de cartel ou d'entente et toute pratique tendant à de telles situations est prohibée.

Art. 191. — Les dispositions de l'article 184 s'appliquent d'office aux personnes physiques et morales autorisées en vertu des articles 127, 129, 130, de la présente loi.

Art. 192. — Toute société de droit algérien exportatrice, concessionnaire du domaine minier ou énergétique de l'Etat doit obligatoirement avoir et maintenir ses comptes en devises auprès de la Banque centrale et effectuer ses opérations en devises par son entremise.

LIVRE VII

SANCTIONS PENALES

Art. 193. — Est passible des peines de l'escroquerie toute personne agissant soit pour son compte, soit pour le compte d'une personne morale, qui aura contrevenu à l'une des dispositions des articles 117, 120, 125 et 126 de la présente loi.

Le tribunal pourra, en outre, ordonner la fermeture de l'entreprise où aura été commise une infraction à l'article 120 ou à l'article 126.

Il peut également ordonner que le jugement soit publié intégralement ou par extraits dans les journaux qu'il désigne et qu'il soit affiché dans les lieux qu'il détermine, aux frais du condamné sans que ceux-ci puissent excéder le montant maximum de l'amende encourue.

Art. 194. — Quiconque aura été condamné en vertu de l'article 193 pour infraction à l'article 125 de la présente loi ne pourra être employé, à quelque titre que ce soit, dans la banque ou dans l'établissement financier dans lequel il exerçait ses fonctions ou dans toute filiale desdits banques ou établissements financiers.

En cas d'infraction à cette interdiction, le délinquant et son employeur seront punis des peines de l'escroquerie.

Art. 195. — Tout administrateur et dirigeant de banque ou établissement financier, toute personne au service d'une telle entreprise, tout commissaire aux comptes de ces entreprises qui, après mise en demeure, ne répond pas aux demandes d'information de la commission bancaire, qui met obstacle, de quelque manière que ce soit, à l'exercice par celle-ci de sa mission de contrôle ou qui lui communique sciemment des renseignements inexacts, est passible d'un emprisonnement de six (6) mois à deux (2) ans et d'une amende de 100.000 à 500.000 dinars algériens.

Art. 196. — Seront punis de six (6) mois à un (1) an d'emprisonnement et d'une amende de 50.000 à 250.000 dinars algériens, les administrateurs et dirigeants de banques ou d'établissements financiers ainsi que les personnes au services de ces entreprises qui :

— auront sciemment mis obstacle aux vérifications ou aux contrôles des commissaires aux comptes ou, après sommation, auront refusé la communication sur place de toutes les pièces utiles à l'exercice de leur mission, notamment tous contrats, livres, documents comptables et registres de procès-verbaux.

— n'auront pas dressé l'inventaire, établi les comptes annuels et le rapport de gestion dans les délais prévus par la loi.

— n'auront pas publié les comptes annuels dans les conditions prévus à l'article 167 de la présente loi.

— auront sciemment communiqué de faux renseignements à la Banque centrale.

Art. 197. — Les clients des banques et établissements financiers qui commettent ou aident à commettre l'un des actes réprimés par les articles 195 à 197 de la présente loi seront punis des peines édictées à ces articles.

Art. 198. — Toute infraction aux dispositions légales et réglementaires concernant le livre VI sera punie d'un emprisonnement d'un (1) à six (6) mois et d'une amende égale au plus à vingt pour cent (20%) de la valeur de l'investissement.

Art. 199. — Le Gouverneur de la Banque centrale peut se constituer partie civile *à*-qualité dans toute procédure.

En tout état de procédure, le tribunal peut demander à la commission bancaire tous avis et informations utiles.

LIVRE VIII

DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET DIVERSES

Art. 200. — La présente loi entrera en vigueur un mois après sa publication au *Journal officiel* de la République algérienne démocratique et populaire, toutefois :

— le Gouverneur et les vice-gouverneurs, ainsi que les membres de la commission bancaire pourront être nommés dès sa promulgation,

— le premier agrément des banques et des établissements financiers interviendra comme il est dit à l'article 203 de la présente loi.

Annexe N° 05 :

**L'ordonnance N° 01-03 de
2001 relative au développement de
l'investissement**

Art. 16.

Sauf dans les cas prévus par la législation en vigueur, les investissements réalisés ne peuvent faire l'objet de réquisition par voie administrative.

La réquisition donne lieu à une indemnisation juste et équitable.

Art. 17.

Tout différend entre l'investisseur étranger et l'Etat Algériens, résultant du fait de l'investisseur ou d'une mesure prise par l'Etat algérien à l'encontre de celui-ci, sera soumis aux juridictions compétentes sauf conventions bilatérales ou multilatérales conclues par l'Etat Algériens, relatives à la conciliation et à l'arbitrage ou accord spécifique stipulant une clause compromissoire ou permettant aux parties de convenir d'un compromis par arbitrage ad hoc.

TITRE IV

LES ORGANES DE L'INVESTISSEMENT

Chapitre I

Le Conseil national de l'investissement

Art. 18.

Il est créé un Conseil national de l'Investissement ci-après dénommé "le Conseil", présidé par le Chef du Gouvernement.

Art. 19.

Le Conseil est chargé notamment de :

- proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;
- proposer l'adaptation aux évolutions constatées des mesures initiales pour l'investissement ;
- se prononcer sur les conventions visées à l'article 12 ci-dessus ;
- se prononcer sur les avantages à accorder au titre des investissements visés à l'article 3 ci-dessus ;
- se prononcer, en liaison avec les objectifs d'aménagement du territoire, sur les zones devant bénéficier du régime dérogatoire prévu dans la présente ordonnance ;
- proposer au Gouvernement toutes décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investissement ;
- susciter et encourager la création et le développement d'institutions et d'instruments financiers adaptés au financement de l'investissement ;
- traiter de toute autre question en rapport avec la mise en œuvre de la présente ordonnance.

Art. 20.

La composition, l'organisation et le fonctionnement du Conseil sont fixes par voie réglementaire.

Chapitre II

L'Agence nationale de développement de l'investissement

Art. 21.

L'Agence visée à l'article 6 ci-dessus est un établissement public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

L'agence a, notamment pour missions dans le domaine des investissements et en relation avec les administrations et organismes concernés :

- d'assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements,
- d'accueillir, d'informer et d'assister les investisseurs résidents et non-résidents,
- de faciliter l'accomplissement des formalités constitutives des entreprises et de concrétisation des projets à travers les prestations du guichet unique décentralisé,
- d'octroyer les avantages liés à l'investissement dans le cadre du dispositif en vigueur,
- de gérer le fonds d'appui à l'investissement visé à l'article 28 ci-dessous,
- de s'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

L'organisation et le fonctionnement de l'agence sont fixes par voie réglementaire.

Art. 22.

Le siège de l'agence est fixé à Alger. L'agence dispose de structures décentralisées au niveau local.

Elle peut créer des bureaux de représentation à l'étranger.

Le nombre et l'implantation des structures locales et des bureaux à l'étranger sont fixes par voie réglementaire.

Le Guichet unique :

Art. 23.

Il est créé, au sein de l'agence, un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement.

Le guichet unique est dûment habilité à fournir les prestations administratives nécessaires à la concrétisation des investissements, objet de la déclaration visée à l'article 4 ci-dessus.

Les décisions du guichet unique sont opposables aux administrations concernées.

Art. 24.

Le guichet unique est créé au niveau de la structure décentralisée de l'Agence.

Art. 25.

Le guichet unique s'assure, en relation avec les administrations et les organismes concernés, de l'allègement et de la simplification des procédures et formalités constitutives des entreprises et de réalisation des projets.

Il veille à la mise en œuvre des simplifications et allègements décidés.

Art. 26.

A partir des articles résiduels des entreprises publiques dissoutes et en vue d'assurer leur valorisation pour le développement de l'investissement, l'Etat constituera un portefeuille foncier et immobilier, dont la gestion est dévolue à l'agence chargée du développement de l'investissement visée à l'article 6 ci-dessus.

Les modalités de mise en œuvre de cet article sont fixées par voie réglementaire.

Art. 27.

L'offre d'assiettes foncières s'effectuera à travers la représentation, au niveau du guichet unique décentralisé, des organismes chargés du foncier destinés à l'investissement.

TITRE V

DISPOSITIONS COMPLEMENTAIRES

Art. 28.

Il est créé un Fonds d'appui à l'investissement sous forme d'un compte d'affectation spécial.

Ce fond est destiné à financer la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investissements, notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement.

La nomenclature des dépenses susceptibles d'être imputées à ce compte est arrêtée par le Conseil national de l'investissement visé à l'article 18 ci-dessus.

Les modalités d'organisation et de fonctionnement de ce Fonds sont fixées par voie réglementaire.

TITRE VI

DISPOSITIONS DIVERSES

Art. 29.

Annexe N° 06 :
L'ordonnance N° 06-08 de 2006

Art. 4. L'article 6 de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié et rédigé comme suit :

« Art. 6. Il est créé une agence nationale de développement de l'investissement ci-après dénommée, "l'agence" ».

Art. 5. L'article 7 de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et rédigé comme suit :

« Art. 7. Sous réserve des dispositions particulières applicables aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale, l'agence dispose, à compter de la date de dépôt de la demande, d'avantages d'un délai maximum :

- de soixante-douze (72) heures pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de la réalisation ;
- de dix (10) jours pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de l'exploitation.

L'agence peut, en contrepartie des frais de traitement des dossiers, percevoir une redevance versée par les investisseurs.

Le montant et les modalités de perception de la redevance sont fixés par voie réglementaire ».

Art. 6. L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est complétée par un article 7 bis rédigé comme suit :

« Art. 7 bis. Les investisseurs s'estimant lésés, au titre du bénéfice des avantages, par une administration ou un organisme chargé de la mise en œuvre de la présente ordonnance ainsi que ceux faisant l'objet d'une procédure de retrait engagée en application de l'article 33 ci-dessous, disposent d'un droit de recours.

Ce recours est exercé auprès d'une commission dont la composition, l'organisation et le fonctionnement sont fixés par voie réglementaire.

Ce recours s'exerce sans préjudice du recours juridictionnel dont bénéficie l'investisseur.

Ce recours doit être exercé dans les quinze (15) jours qui suivent la notification de l'acte objet de la contestation ou du silence de l'administration ou de l'organisme concernés pendant les quinze (15) jours à compter de sa saisine.

Le recours visé à l'alinéa ci-dessus est suspensif des effets de l'acte contesté

La commission statue dans un délai d'un (1) mois. Sa décision est opposable à l'administration ou à l'organisme concernés par le recours ».

Art. 7. L'article 9 de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, susvisée, est modifié, complété et rédigé comme suit :

« Art. 9. Outre les incitations fiscales, parafiscales et douanières prévues par le droit commun, les investissements définis aux articles 1 et 2 ci-dessus, bénéficient :

1. Au titre de leur réalisation telle que visée à l'article 13 ci-dessous, des avantages suivants :

a) exonération de droits de douane pour les biens non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement,

b) franchise de la TVA pour les biens et services non exclus importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement,

Annexe N° 07 :
La loi de finances complémentaire
de 2009 (ordonnance N° 09-01 de
2009)

Nonobstant toutes dispositions contraires, les prescriptions du présent article s'appliquent aux résultats dégagés au titre des exercices 2010 et suivants, ainsi qu'aux résultats en instance d'affectation à la date de promulgation de la loi de finances complémentaire pour 2009.

Le non-respect des présentes dispositions entraîne le reversement de l'avantage fiscal et l'application d'une amende fiscale de 30%.

Cette obligation ne s'applique pas lorsque le conseil national de l'investissement se prononce par décision dérogatoire de dispense au profit de l'investisseur de l'obligation de réinvestissement.

Art. 58. — L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement est complétée par un article 4 bis rédigé comme suit :

« Art 4 bis — Les investissements étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services font l'objet, préalablement à leur réalisation, d'une déclaration d'investissement auprès de l'agence visée à l'article 6 ci-dessous.

Les investissements étrangers ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionariat national résident représente 51% au moins du capital social. Par actionariat national, il peut être entendu l'addition de plusieurs partenaires.

Nonobstant les dispositions du précédent alinéa, les activités de commerce extérieur ne peuvent être exercées par des personnes physiques ou morales étrangères que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionariat national résident est égal au moins à 30% du capital social.

Tout projet d'investissement étranger direct ou d'investissement en partenariat avec des capitaux étrangers doit être soumis à l'examen préalable du conseil national de l'investissement visé à l'article 18 ci-dessous.

Les investissements étrangers directs ou en partenariat sont tenus de présenter une balance en devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet. Un texte de l'autorité monétaire précisera les modalités d'application du présent alinéa.

Les financements nécessaires à la réalisation des investissements étrangers, directs ou en partenariat, à l'exception de la constitution du capital, sont mis en place, sauf cas particulier, par recours au financement local. Un texte réglementaire précisera, en tant que de besoin, les modalités d'application des présentes dispositions ».

Art. 59. — Les dispositions des articles 7 et 7 bis de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement sont modifiées et rédigées comme suit :

« Art. 7. — Sous réserve des dispositions particulières applicables aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale, l'agence a pour mission de dynamiser le traitement des demandes d'avantages pour les investissements.

L'agence peut, en contrepartie des frais de traitement des dossiers, percevoir une redevance versée par les investisseurs. Le montant et les modalités de perception de la redevance sont fixés par voie réglementaire ».

« Art. 7 bis. — Les investisseurs s'estimant lésés ... (sans changement jusqu'à) dont bénéficie l'investisseur.

Ce recours doit être exercé dans les quinze (15) jours qui suivent la notification de l'acte objet de la contestation. En cas de silence de l'administration ou de l'organisme concernés, ce délai ne peut être inférieur à deux (2) mois à compter de la saisine.

Le recours visé à l'alinéa ci-dessus est suspensif des effets de l'acte contesté. Toutefois, l'administration peut prendre des mesures conservatoires.

La commission statue dans un délai d'un (1) mois. Sa décision est opposable à l'administration ou à l'organisme concernés par le recours ».

Art. 60. — L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement est complétée par les articles 9 bis et 9 ter rédigés comme suit :

« Art 9 bis — L'octroi des avantages du régime général est subordonné à l'engagement écrit du bénéficiaire à accorder la préférence aux produits et services d'origine algérienne.

Le bénéfice de la franchise de la taxe sur la valeur ajoutée est limité aux seules acquisitions d'origine algérienne. Toutefois, cet avantage peut être consenti lorsqu'il est dûment établi l'absence d'une production locale similaire.

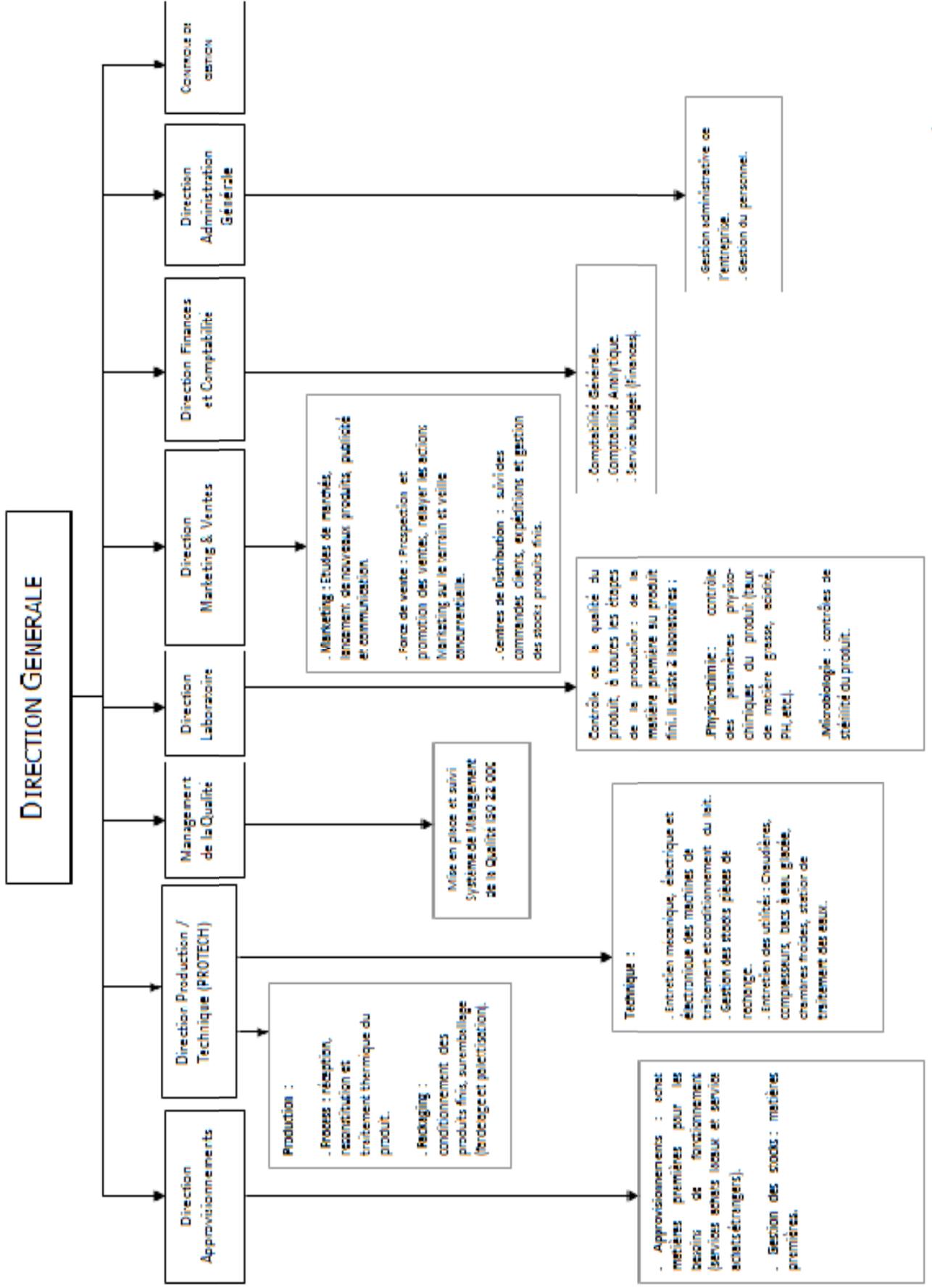
Le taux de la préférence aux produits et services d'origine algérienne ainsi que les modalités d'application du présent article sont fixées par voie réglementaire. »

« Art 9 ter — Les investissements dont le montant est égal ou supérieur à 500 millions de dinars ne peuvent bénéficier des avantages du régime général que dans le cadre d'une décision du conseil national de l'investissement ».

Art. 61. — Les dispositions de l'article 12 ter de l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001, modifiée et complétée, relative au développement de l'investissement sont modifiées et rédigées comme suit :

« Art. 12 ter. — Les avantages susceptibles ... (sans changement jusqu'à) des avantages supplémentaires peuvent être décidés par le conseil national de l'investissement conformément à la législation en vigueur.

Annexe N° 08 :
Organigramme de l'entreprise
Tchin-Lait



Annexe N°09 :
Lait long conservation



Annexe N° 10 :
Lait boisson

➤ Format 1 L



➤ Format 20 cl



Annexe N°11 :
Poudre instantané



Lait Entier en Poudre

مسحوق حليب جاف
كامل الدسم

Enrichi en
Vitamines A et D

poids net 500g

الوزن الصافي 500غ



MODE DE PRÉPARATION

POUR OBTENIR 1 LITRE DE LAIT ENTIER

Mettre 25g de CANDIA
dans un verre d'eau chaude ou froide
préalablement bouillie. Remuer.

POUR UN VERRE DE LAIT CANDIA

Mettre 2 cuillères à soupe de CANDIA
dans un verre d'eau chaude ou froide
préalablement bouillie. Remuer.



POUR TOUTE AUTRE QUANTITÉ

Mettre une mesure de CANDIA
pour 2 mesures d'eau, chaude ou froide
préalablement bouillie. Remuer.



Ingrédients: Lait Entier en poudre
triple, 35% de matière grasse et 24g de protéines
pour 100g de matière sèche (MgMS)
Énergie: 2320kJ/100g (556kcal/100g)
pour 100g de poudre (100g) (100g) (100g)

الكلمات:
حليب كامل الدسم من البودرة على
الأول والثاني من المكونات في 100 غ من البودرة
الطاقة 2320 كيلوجول/100 غ (556 كيلو كالوري/100 غ)
للمنتج 100 غ من البودرة (100 غ) (100 غ)



Annexe N° 12 :
Boisson aux fruits

➤ Format 1L



➤ Format 20 cl



Annexe N° 13 :
Les questions de l'entretien

Université ABDEARAHMANE MIRA-Bejaia
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Commerciales

Entretien de terrain sur le thème

**« L'investissement direct étranger et le transfert
technologique en Algérie : Cas de Tchic-Lait-Candia »**

Réalisé par :

HASSANI ADEL
IKHLEF CHAFIK

Sous la direction de :

Dr. BOUKHEZER-HAMMICHE Nacira

Présentation de l'entretien

Cet entretien s'inscrit dans le cadre de la préparation d'un mémoire de maîtrise en sciences commerciales, spécialité : Finance et Commerce International, portant sur la thématique de **l'apport de l'investissement direct étranger en termes de transfert de technologique en Algérie, avec cas particulier de Tchic-lait-Candia »**

Cet entretien est de nature à nous permettre d'avoir une idée précise sur la coopération de votre entreprise avec la firme étrangère, ainsi que les apports en matière de transfert de technologies et de compétences.

Nous souhaiterons votre pleine collaboration en répondant aux questions préparées, en vous assurant que les informations fournies seront utilisées uniquement à des fins académiques. Nous nous engageons pleinement à garantir leur stricte confidentialité.

Question de l'entretien

Thème 1 : Les investissements direct étranger et le choix de la franchise

1. Quelles sont les objectifs de Tchou-Tchou en procédant à un accord de partenariat, et quelle a été la procédure ?
2. De votre point de vue, est-ce que le climat algérien vous a facilité la procédure de coopérer avec la firme Candia ?
3. Quelle était la partie initiatrice du projet de partenariat ?
4. Est-ce que ce contrat a été validé par la Banque d'Algérie ?
5. Pensez-vous que la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit et l'absence de législation sur ce mode, empêche son évolution ?
6. Le franchiseur est-il partie prenante dans votre entreprise ?
7. Comment votre organisme procède-t-il au paiement des royalties ?
8. Quel est l'impact de l'accord d'association qu'a signé l'Algérie avec l'UE, sur les relations des entreprises locales avec les entreprises étrangères ?
9. L'Algérie est sur le point d'adhérer à l'OMC, pourriez-vous nous dire comment votre entreprise réagira-t-elle après cette adhésion ?
10. Avez-vous déjà pris des initiatives afin d'éviter les litiges qui en résulteraient ?
11. Pourriez-vous nous donner la progression de votre chiffre d'affaires et de la main d'œuvre après la signature du contrat ?

Année	2001	2006	2011	2014
CA en MDA				
Personnel				

Thème 2 : Etude de transfert de technologie dans le cadre de contrat de la franchise

- 1. La technologie et le savoir-faire transmis pour Tchou-Lait, est-il le même que ce lui de l'entreprise mère ?**
- 2. Comment se passe le transfert du savoir-faire et le label vers l'entreprise ?**
- 3. Y a-t-il eu des changements en matière de techniques et procédés de production après l'alliance ?**
- 4. Disposez-vous d'une structure indépendante de R&D dans l'entreprise ?, si oui, était-elle mise avant ou après l'alliance ?**
- 5. Pouvez-vous nous expliquer les apports bénéfiques que la franchise avec Candia mère, a eu sur votre organisme ?**
- 6. Les fournisseurs sont-ils sélectionnés par la firme Candia ou bien par Tchou-Lait, comment décrivez-vous votre relation avec eux ?**
- 7. En termes de prise de décision, êtes-vous obligés d'informer l'entreprise Candia pour chaque décision prise ?**
- 8. Durant toutes les années d'alliance avec Candia, aviez-vous essayé de changer quelques clauses du contrat ?**
- 9. Votre entreprise ne trouve-t-elle pas des difficultés à suivre l'innovation proposée par le franchiseur ?**
- 10. Comment estimez-vous la situation des technologies utilisées actuellement dans l'entreprise ?**
- 11. Renouvelez-vous les technologies de l'entreprise, et comment cela se passe t-il ?**
- 12. Avez-vous lancé de nouveaux produits après l'accord ?**
- 13. Comment vous procédez pour la formation du personnel afin de répondre au besoin d'évolution du marché ?**
- 14. Quel sont les nouveaux changements organisationnels introduits après l'accord ?**
- 15. Y a-t-il un suivi de la part de franchiseur concernant les techniques et matériel de fabrication, de gestion, de commercialisation utilisé par l'entreprise?**
- 16. Pourriez-vous nous parler de l'évolution de votre entreprise en termes d'investissement, depuis 5 ans avant le contrat de franchise jusqu'à aujourd'hui ?**
- 17. Quelle est la part occupée par votre entreprise sur le marché, actuellement ?**

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des illustrations	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : Généralité sur les IDE	
Section 1 : Aperçu sur les IDE et les FMN	5
1.1.Définition des concepts.....	5
1.1.1. Définition des IDE	5
1.1.2. Définition des firmes multinationales	6
1.2. Les Formes des IDE	6
1.2.1. La filiale.....	6
1.2.2. La joint-venture ou coentreprise	7
1.2.3. Les fusions-acquisitions	7
1.2.4. La sous-traitance	8
1.2.5. La succursale	8
1.2.6. La licence et le franchisage.....	8
1.2.7. Les nouvelles formes d'IDE.....	9
1.3. Les caractéristiques des IDE	9
1.3.1. Les IDE sont horizontaux (tourné vers le marché local)	9
1.3.2. Les IDE sont verticaux (tourné vers les exportations).....	10
1.4. Les enjeux.....	10
1.4.1. Pour les pays d'accueil	10
1.4.2. Pour le pays d'origine	11
Section 2 : Le climat des IDE en Algérie	12
2.1. Evolution du cadre réglementaire des IDE en Algérie	12
2.1.1. Période de planification	12
2.1.2. Période des réformes	13
2.2.3. Nouvelles mesures	15
2.2. Situation des IDE en Algérie	16
2.3. Les facteurs d'attractivité des IDE en Algérie.....	19
2.3.1. La libéralisation et reforme a l'économie.....	19

2.3.2. Disponibilité des ressources naturelles et politiques proactive de mise en valeur	20
2.3.3. Proximité géographiques des marches potentielles.....	20
2.3.4. L'intégration économique régionale (UMA-UE) et mondiale (OMC)	20
2.4. Les limites d'attractivité des IDE en Algérie	21
Chapitre II : Etude de cas particulier de La Franchise	
Section 1 : Généralité sur la franchise.....	23
1.1. La franchise : histoire et définition.....	23
1.1.1. L'histoire de la franchise	23
1.1.2. Définition de la franchise	24
1.2. Le contrat de la franchise	25
1.2.1. Définition.....	25
1.2.2. Les étapes de mise en place de contrat	25
1.2.3. Les obligations des deux parties.....	27
1.2.4. Raison d'échec, raison de sucée	28
1.2.5. La responsabilité en cas d'échec	28
1.2.6. La fin de contrat de la franchise	29
1.3. Typologie de la franchise	30
1.3.1. Typologie déterminée par la fonction du réseau	30
1.3.2. Typologie déterminé par les modalités d'intégration	30
1.4. Les avantages et les inconvénients liés à la franchise.....	32
1.4.1. Pour le franchiseur	32
1.4.2. Pour le franchisé.....	33
Section 2 : La franchise en Algérie	34
2.1. Développement de la Franchise en Algérie	34
2.2. Les caractéristiques de l'environnement de la franchise en Algérie	35
2.2.1. L'environnement de marché	35
2.2.2. L'environnement urbanistique commercial	35
2.2.3. L'environnement juridique et règlementaire	36
2.3.4. L'environnement financière	36
2.3.5. L'environnement culturel de la technologie de la franchise.....	37
2.3. Les conditions et contrainte de développement de la franchise	37
2.3.1. Les contraintes qui font face au développement de la franchise.....	37

2.3.2. Les conditions de développement de la franchise.....	40
2.4. La place de la franchise dans le développement des entreprises algérienne.....	41
Chapitre III : Concept de transfert de technologie	
Section 1 : Cadrage sur le transfert de technologie.....	44
1.1. Historique et Définition	44
1.2. Etapes du transfert technologie	46
1.3. Forme du transfert technologie.....	46
1.3.1. Transfert horizontale	46
1.3.2. Transfert verticale.....	46
1.4. Coûts et avantages des TT	47
1.4.1. Les avantages des TT	47
1.4.2. Coûts des TT	47
Section 2 : Les méthodes de transfert des technologies	48
2.1. Modalités de choix de partenaire et de technologie	48
2.1.1. Une négociation inégale	48
2.1.2. Les critères de choix de technologie et de partenaire	48
2.2. Modalité des transferts de technologie	49
2.2.1. Dynamique des transferts de technologie.....	50
2.2.2. Rôle des mécanismes d'apprentissages	51
2.2.3. Capacité d'absorption technologique	53
2.2.4. Rôle des interfaces institutionnelles.....	54
2.3. Les différents contrats du Transfert de Technologie.....	54
2.3.1. Les contrats d'investissements directs.....	55
2.3.2. La vente de projet industriel	55
2.3.3. Les contrats dérivés.....	56
2.4. Législation sur les transferts de technologie au niveau international.....	59
Section 3 : Le transfert de technologie et les IDE.....	61
3.1. Le transfert technologique dans le cadre « Conflit - Coopération »	61
3.2. Processus d'internationalisation et limites posée par le transfert de technologie ...	62
3.3. Les IDE et le transfert de technologie en Algérie.....	62
Chapitre IV : Etude de Cas pratique de Tchic-Lait-Candia	
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	69
1.1. Candia en Algérie	69

TABLE DES MATIERES

1.2. La présentation de Tchín-Lait	69
1.2.1. Historique.....	69
1.2.2. Le choix de la solution.....	69
1.2.3. Le contrat de franchise Tchín-Lait Candia	70
1.2.4. La laiterie Tchín-Lait.....	71
1.2.5. L'organigramme général de l'entreprise	71
1.2.6. Réseau de distribution	73
1.3. Les domaines d'activités stratégiques	74
1.4. La situation géographique et juridique de l'entreprise Tchín-Lait.....	74
Section 2 : La démarche méthodologique de l'entretien	74
2.1. Présentation de l'étude.....	74
2.2. L'échantillon	74
2.3. Objectif de l'entretien	74
2.4. Le questionnaire	76
2.4.1. Les questions ouvertes	76
2.4.2. Conception du questionnaire.....	76
2.5. Le mode d'administration	76
2.6. Analyse des résultats	76
Section 3 : Analyse des résultats	77
3.1. Les investissements directs étrangers et le choix de la franchise	77
3.2. Etude de transfert de technologie dans le cadre de contrat de la franchise	81
Conclusion générale	87
Bibliographie	90
Annexes.	

Résumé:

L'investissement direct étranger (IDE) fait partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement, et l'un des facteurs clés qui stimulent le commerce. Les IDE peuvent, non seulement, participer au développement économique et humain d'un pays, mais aussi ils constituent un moyen de transfert de technologie et de savoir-faire. Depuis l'indépendance, l'état algérien n'a cessé de traiter le problème de l'investissement pour attirer des IDE, en promulguant un ensemble de textes législatifs et réglementaires. L'objet de ce travail est d'étudier les transferts de technologie et de savoir-faire apportés par l'implantation des IDE en Algérie, Cette étude se consiste sur un cas particulier qui se traduit par la franchise au sein de l'organisme Candia Tchén-Lait. Nous avons trouvé que à partir des IDE, les entreprises algériennes acquies un savoir-faire et une technologie importante par le mode de la franchise.

Mots clés : IDE, transferts de technologie et de savoir-faire, franchise, Algérie.

Abstract:

The foreign direct investment (FDI) makes integral part of an open and efficient international economic system and constitutes one of the main catalysts of the development, and one of the factors key that stimulates the trade. The FDI can, not only, to participate in the development economic and human of a country, but also they constitute a means of transfer of the technology and of the know-how. Since independence, the Algerian state has continued to address the issue of investment to attract the FDI, by promulgation of a set of laws and regulation. The purpose of this work is to study the transfers of technology and the know-how bring over by the implantation of the FDI in Algeria, this study consist on a case particular which translate by the franchising in the midst of the organism Candia Tchén-Lait. We have found that from the FDI, the Algerians enterprises acquire know-how and a technology important by the mode franchising.

Keywords: FDI, transfer of technology and of know-how, franchising, Algeria.