

**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

**Analyse des implications des IDE sur les performances des
entreprises algériennes**

**« Cas du partenariat entre la FMN Danone et le groupe
local Batouche »**

Réalisé par :

1-Belghazi Djamila
2- Sadaoui Kahina

Encadré par :

Dr BOUKHEZER- HAMMICHE Nacira

Membres du Jury

Président : M. MOUSSAOUI
Examineur : M. SOUMAN

Promotion 2014-2015

REMERCIEMENTS

Nous tenons tout d'abord, à remercier Dieu le tout puissant et miséricordieux, qui nous a donné santé, force, courage, volonté et patience pour accomplir ce modeste travail.

En second lieu, nous tenons à remercier Dr BOUKHEZER-HAMMICHE Nacira, pour nous avoir fait profiter de ses connaissances, ses précieux conseils, son encouragement durant toute la période du travail

Nous remercions les membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant de juger ce travail et de participer à la soutenance.

Nous tenons aussi à remercier les responsables de l'entreprise Danone Djurdjura pour leurs soutiens et aide, en particulier, Mr Kaci Halim responsable du contrôle de gestion industriel d'avoir accepté à répondre à nos questions d'entretien.

Sans oublier nos chers parents pour leur soutien moral et matériel inestimable.

Kahina & Djamila

Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail à toute ma
famille, à tous mes proches, mes chères
ami (es) et à mes bien-aimés.*

Kahina

*Je dédie ce modeste travail à toute ma
famille, à tous mes proches, mes chères
ami (es) et à mes bien-aimés.*

Djamila

LISTE DES ABREVIATIONS

- ANDI** : Agence Nationale de Développement de l'Investissement
- ANIREF** : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière
- APC** : Assemblé Populaire Communale
- APSI** : Agence de Promotion et de Soutien des Investissements
- ASEAN** : Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
- BSN** : Boussois Souchon Newesel
- BTPH** : Bâtiment et Travaux Publics et Hydrauliques
- CEE** : Communauté Économique Européenne
- CEI** : Communauté d'États Indépendants
- CNI** : Conseil National de l'Investissement
- CNRC** : Centre National du Registre de Commerce
- CNUCED** : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et Développement
- DA** : Dinard Algérien
- DDA** : Danone Djurdjura Algérie
- EPA** : Établissement Public Administratif
- EPE** : Entreprises Publiques Économiques
- ESE** : L'Europe du Sud-Est
- FAI** : Fond d'Appui à l'Investissement
- FMI** : Fonds Monétaire International
- FMN** : Firme Multinationale
- G.B** : Grande Bretagne
- GATT**: General Agreement on Tariffs and Trade, (en français, accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)
- GUD** : Guichet Unique Décentralisé
- HH** : Hors Hydrocarbure
- IDE** : Investissement Direct Étranger
- IE** : Investissement Étranger
- ISO** : Organisation Internationale de standardisation
- JORA** : Journal Officiel de la République Algérienne
- MIPI** : Ministre de l'Industrie et de Promotion des Investissements
- Mrd \$** : Milliards de dollars
- NTIC** : Nouvelle Technologie de l'Information et de Communication

OCDE : Organisation de Coopération et Développement Économique

OLI : Ownership, Localisation, Internalisation

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

OPA : Offres Publiques d'Achat

OPE : Offre Publique d'Échange

PAS : Programme d'Ajustement Structurel

PCSC : Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance

PED : Pays En Développement

PIB : Produit Intérieur Brut

PLF : Produit Laitier Frais

PME : Petit et Moyennes Entreprises

PMI : Petit et Moyennes Industries

PSRE : Programme de Soutien à la Relance Économique

R&D : Recherche et Développement

STN : Société Transnationale

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE : Union Européenne

URSS : Union des Républiques Socialistes Soviétiques

USA : United States of America (en français, États-Unis)

Sommaire

| | |
|--|-----------|
| <u>Chapitre I</u> : Généralités sur les IDE et les FMN..... | 09 |
| Section 01 : Concepts clés d'IDE..... | 09 |
| Section 02 : Les firmes multinationales..... | 20 |
| | |
| <u>Chapitres II</u> : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique..... | 27 |
| Section 01 : Évolution des IDE et leurs répartitions géographiques dans le monde..... | 27 |
| Section 02 : L'impact des IDE sur la croissance et le développement économique..... | 37 |
| | |
| <u>Chapitre III</u> : Les investissements directs étrangers en Algérie..... | 47 |
| Section 01 : La réglementation et la promotion des IDE en Algérie..... | 47 |
| Section 02 : Évolution des flux d'IDE en Algérie | 64 |
| | |
| <u>Chapitre IV</u> : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura | 71 |
| Section 01 : Méthodologie de recherche..... | 71 |
| Section 02 : Présentation générale de DDA..... | 71 |
| Section 03 : Analyse de la contribution de Danone à la performance de Djurdjura..... | 77 |

Introduction générale

Introduction

Aujourd'hui, l'un des sujets les plus débattus par les économistes est celui de la mondialisation, sa notion, son origine, et surtout sa responsabilité en matière des nouveaux enjeux. L'Investissements Directs Étrangers (IDE), de façon particulière, sont l'un de ces enjeux. Ils occupent actuellement une importante place en raison des effets bénéfiques qu'ils engendrent sur les lieux d'implantation, puisqu'ils contribuent à améliorer la performance économique des pays d'accueil, rétablir son équilibre financier et augmenter sa compétitivité internationale.

En effet, les IDE peuvent, non seulement, participer au développement économique et humain d'un pays, en apportant les fonds nécessaires pour financer une partie des investissements intérieurs, mais constituent aussi, un moyen de transfert de la technologie industrielle et le savoir-faire commercial et managérial.

L'IDE est au centre de la problématique de développement, et occupe désormais une place de choix dans la plupart des pays du monde du fait de la convergence de deux préoccupations : celle des entreprises cherchant à s'internationaliser en vue de maximiser leur part de marché et leur chiffre d'affaires, et celle des gouvernements cherchant à attirer de plus en plus de capitaux, pour accroître l'apport en technologie et en performance.

L'IDE est un moyen de l'internationalisation des Firmes Multinationales (FMN), ils consistent en des achats des titres d'entreprises par des agents non-résidents afin d'obtenir un intérêt durable et la capacité d'exercer une influence dans la gestion. Ils peuvent prendre la forme d'une création d'entreprise, du rachat d'une entreprise existante, ou encore d'une simple prise de participation dans le capital d'une entreprise, à condition que cela permette d'obtenir un pouvoir de décision effectif dans la gestion¹.

C'est le mouvement de mondialisation des économies qui a engendré ce processus dynamique d'internationalisation dans lequel les IDE occupent une place centrale et dont les acteurs principaux sont les FMN dont les stratégies et les structures organisationnelles changent sous l'influence de la concurrence sur le marché mondial. Elles passent des stratégies d'implantation directe, à la fusion/acquisition et aux alliances.

Certains auteurs n'hésitent pas à qualifier la phase de l'évolution de l'économie mondiale de « *capitalisme d'alliances* »².

¹ Jacquemot., P. « *La Firme Multinationale : Une Introduction Économique* », Edition, Economica, Paris, 1990, P.11

² Duning., J.H. « The eclectic paradigm in an age of alliance capitalisme », journal of business studies 1995, pp. 461-489.

Introduction générale

« En cette période marquée par la mondialisation de l'économie et l'internationalisation des marchés, certaines entreprises utilisent les alliances stratégiques pour atteindre leurs fins économiques »³.

Les alliances stratégiques sont souvent définies comme des liens capitalistiques contractuels entre des firmes indépendantes qui décident de combiner ou d'additionner une partie de leurs ressources afin de tirer des avantages organisationnels, stratégiques, ou compétitifs de la coopération.

Ces avantages sont de natures différentes selon le type, la forme et l'importance de la relation commune entre les partenaires⁴. Ainsi, l'IDE peut être un outil important de développement économique d'un pays. Il injecte du capital dans l'économie, crée de l'emploi, apporte de la technologie et des techniques de gestion nouvelles, comme il contribue à la création de nouveaux débouchés et d'un climat commercial plus compétitif.

Pour cela les pays en voie de développement essaient, d'attirer ces capitaux, afin d'accroître leur capacité de production, de bénéficier d'un transfert de technologie et d'une insertion dans l'économie mondiale, et c'est le cas de l'Algérie, qui s'est engagée dans cette logique de marché au début des années 1990.

En effet, dès l'indépendance, l'Algérie a mis beaucoup d'efforts pour attirer le capital étranger et l'intégrer dans sa politique de développement économique et social. En 1963, le premier code destiné aux investisseurs étrangers a été promulgué et la volonté d'attirer les investissements étrangers y était clairement affichée. Après ce code, plein d'autres ont été promulgués, comme le code des investissements de 1993 et la loi des finances complémentaire de 2009, dans le but d'encourager d'avantage les IDE.

Cependant, le plus important effort a été entrepris à partir des années 90, où l'Algérie a entamé sa démarche d'ouverture avec un ensemble de programmes et de réformes pour promouvoir davantage les investissements, notamment, par la promulgation du nouveau code des investissements de 1993, et la mise en place d'un ensemble d'organismes et instruments pour faciliter l'acte d'investir en général, et l'implantation des investisseurs étrangers, en particulier.

À cela s'ajoute l'engagement du programme d'ajustement structurel en 1994, sous le contrôle des institutions financières internationales et la signature de l'accord d'association avec l'Union européenne. Ces efforts se sont traduits par une tendance à la croissance des flux des IDE en Algérie, et la diversification des secteurs d'activité investis.

³ Williamson, 1975: « *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implication* ». NY. Free Press.

⁴ Cheriet., F. « *Instabilité des alliances stratégiques asymétriques* », Thèse de doctorat, Université de Montpellier, 2009.

Introduction générale

La présence des firmes multinationales ou des investissements directs étrangers et les efforts des entreprises algériennes à améliorer leurs performances, en termes de productivité, d'emploi, de technologie, de rentabilité et des compétences managériales, nous amènent à nous intéresser au sujet de la relation entre la performance des entreprises locales et les IDE.

Pour ce faire, nous nous posons la question centrale suivante : **Quelles sont les implications des IDE sur la performance des entreprises algériennes ?**

Il s'agira en fait, de traiter l'impact que peut avoir l'arrivée des firmes multinationales (IDE) sur la performance des entreprises algériennes. Pour mieux cerner ce phénomène, un exemple nous semble nécessaire. À cet effet, nous avons choisi la firme multinationale Danone-Djurdjura implantée dans la région d'Akbou.

Nous engageons notre recherche en posant les hypothèses suivantes :

- La FMN apporte ses actifs immatériels et ses techniques et procédés de production.
- La FMN contribue à l'amélioration du chiffre d'affaires, de la part de marché et la compétitivité de l'entreprise locale.

Dans le but de bien mener notre travail, nous optons pour une méthodologie basée sur une synthèse documentaire relative aux investissements directs étrangers et les firmes multinationales, à l'aide d'une documentation basée sur les ouvrages, les revues scientifiques, rapports et articles, thèses et mémoires. Cette étude sera conjuguée à une étude empirique par un questionnaire au sein de la firme multinational Danone Djurdjura Algérie (DDA), implantée dans la région d'Akbou.

Pour sa réalisation, notre travail s'articule autour de quatre chapitres : Le premier chapitre fera une synthèse théorique et présentation des généralités liées aux IDE et aux FMN. Le deuxième chapitre traite l'évolution des IDE et leur impact sur la croissance et le développement. Le troisième chapitre sera réservé aux IDE en Algérie, alors que le quatrième chapitre restitue les résultats de l'étude empirique au sein de l'entreprise choisie.

Chapitre I

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

Les investissements directs étrangers (IDE) et les firmes multinationales (FMN) représentent deux phénomènes économiques très vagues et extrêmement liés. Ce sont les FMN qui sont à l'origine de l'expansion des investissements directs étrangers. Ainsi, dans ce chapitre, nous consacrerons la première section, à caractère descriptif et théorique, à la définition des IDE. Par la suite, la deuxième section sera consacrée à l'étude des firmes multinationales. Le but étant de présenter une étude globale à partir de laquelle, nous déterminerons leurs motivations et stratégies d'expansion à l'étranger.

Section 01 : Concepts clés d'IDE

L'investissement est un processus fondamental dans la vie de l'entreprise qui engage durablement celle-ci. Dans cette section, nous allons donner un aperçu général sur les IDE telle que la définition, les théories, les formes, les structures ainsi que les déterminants.

1) Définitions des IDE

Parmi les définitions données à ce phénomène, nous avons retenu les définitions données par le Fonds Monétaire Internationale (FMI), la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et Développement (CNUCED) et l'Organisation de Coopération et Développement Économique (OCDE).

1.1 Définition donnée par le FMI

Selon le FMI « Il y a investissement direct lorsqu'une entité non -résidente prend un intérêt durable dans une entreprise résidente. Cela implique l'existence d'une relation de long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise investie ainsi qu'un degré significatif d'influence(ou la capacité de l'exercice) de l'investisseur dans la gestion de l'entreprise investie »⁵.

1.2 Définition donnée par la CNUCED

La CNUCED considère comme IDE, l'investissement qu'une entité résidente d'une économie effectue, dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une autre entreprise résidente dans une autre économie. Un intérêt durable implique une relation à long terme et un exercice d'une influence notable sur la gestion de l'entreprise.

L'investissement direct étranger comprend à la fois l'opération ultérieure en capital, entre elle et entre les entreprises affiliées, qu'elle soit constituée en sociétés ou non⁶.

⁵FMI, « *Manuel de la balance de paiement* », 1997.

⁶ Htp : www.uncta.org, consulté le 17 Mai 2015.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

1.3 Définition donnée par l'OCDE

« L'investissement direct est un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie « *l'investisseur direct* » afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise « *l'entreprise d'investissement direct* » qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct. L'investisseur est motivé par la volonté d'établir, avec l'entreprise, une relation stratégique durable afin d'exercer une influence significative sur sa gestion. L'existence d'un « intérêt durable » est établie dès lors que l'investisseur direct détient au moins 10 % des droits de vote de l'entreprise d'investissement direct. L'investissement direct peut également permettre à l'investisseur d'accéder à l'économie de résidence de l'entreprise d'investissement direct, ce qui pourrait lui être impossible en d'autres circonstances. L'investissement direct n'a donc pas les mêmes finalités que l'investissement de portefeuille, l'investisseur de portefeuille ne cherchant généralement pas à influencer sur la gestion de l'entreprise »⁷.

1.4 Définition synthétique

Nous pouvons synthétiser en disant que l'IDE est une opération par laquelle un agent acquiert des actions ou des parts de propriété dans une entreprise d'un autre pays afin d'exercer une influence sur sa gestion. En effet cette opération est établie dès que cet agent acquiert au moins 10% du capital social de l'entreprise investie. Donc, la distinction entre l'IDE et l'investissement de portefeuille se fait au niveau de ce seuil de participation. Si la société possède plus de 10% du capital investi, on parlera d'un investissement direct. Par contre, si le pourcentage est inférieur à 10% on parlera alors de l'investissement de portefeuille.

Les IDE peuvent prendre la forme d'une nouvelle création d'entreprise, du rachat d'une entreprise existante, ou encore d'une simple prise de participation dans le capital d'une entreprise.

2) Les formes des IDE

Il existe plusieurs possibilités d'investir directement, qui correspondent aux moyens financiers des grandes firmes, on en distingue :

⁷ OCDE : *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux*, Paris, 4^{ème} Edition 2008, p. 17.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

2.1 La succursale

C'est un établissement commercial qui ne bénéficie pas de la personnalité juridique, elle dispose d'une certaine autonomie de gestion et de direction par rapport à une entreprise principale (maison-mère) à laquelle elle est rattachée. Les activités menées au sein de cet établissement sont établies au nom et pour le compte de sa maison- mère. Elle peut être utilisée pour couvrir le territoire national ou pour s'implanter à l'étranger.

« C'est une entreprise directement rattachée à une autre, c'est-à-dire qu'elle n'a pas de personnalité morale distincte de sa maison mère, donc pas de personnalité juridique. C'est une simple structure décentralisée qui peut néanmoins jouir d'une certaine autonomie de gestion. Son directeur et autres personnels sont salariés de l'entreprise mère »⁸.

2.2 Le partenariat

Un partenariat est une association entre deux ou plusieurs entreprises ou entités qui décident de coopérer qui, tout en maintenant leur autonomie, acceptent de mettre en commun leurs efforts en vue de réaliser certains objectifs communs :

- Renforcer la situation financière ;
- Innover et améliorer les techniques de recherche ;
- Développer et acquérir de nouveaux savoirs faire ;
- Comprendre la culture de l'autre entreprise et intégrer d'autre compétence en matière de management ;
- Répondre aux attentes de la clientèle par des nouvelles gammes plus performantes ;
- Confronter les positions sur le marché domestique et y atteindre une taille critique optimale en améliorant la compétitivité.

La relation entre les partenaires est formalisée par un contrat dans lequel les responsabilités, rôles et contributions financières de chacune des parties sont clairement définis.

2.3 La filiale

Une filiale est une société dont le capital est détenu en majorité (soit plus de 50%) par une autre société dite mère. La filiale a une personnalité juridique distincte mais elle est contrôlée par la société mère, le terme « contrôle » signifiant que la société mère détient suffisamment de droits de vote en assemblée générale d'actionnaires pour pouvoir y imposer ses décisions.

⁸ Morelle, F. « *Lexique du commerce international* », Édition, Ellipses, Paris, 2013, p. 257.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

Le fait de contrôler la filiale permet généralement à la société mère de prendre une part prépondérante à la nomination des personnes qui administrent ou dirigent la société filiale (administrateurs, président, directeur général, gérant...). Lorsqu'une société détient une participation dans le capital d'une autre entreprise, mais n'exerce pas de contrôle, on utilise alors l'expression « d'entreprise associée », c'est notamment le cas des participations minoritaires.

Une société filiale peut être commune à deux ou à plusieurs sociétés qui se partagent les 50% du capital dont il a été question ci-dessus.

2.4 La *joint-venture*

Une *joint-venture*, également appelée une entreprise commune, une entreprise en participation ou une coentreprise, « se rapporte soit à une création en commun, par deux partenaires de nationalité différente, d'une société industrielle ou commerciale ; soit à la prise de participation significative dans le capital d'une société étrangère implantée sur le marché d'exportation visé, par une entreprise exportatrice nationale ».⁹

La création d'une *joint-venture* permet aux entreprises qui l'ont créée de partager des technologies ou un savoir-faire, mais aussi de diversifier leurs activités, et parfois, d'accéder à un marché réputé difficile. Traditionnellement, les partenaires de la *joint-venture* se mettent d'accord pour partager conjointement les dépenses, les risques, mais aussi les bénéfices.

2.5 La concession de marque / Cession de licence

La cession de licence est l'octroi du droit d'exploiter, dans des limites de temps et d'espace, une marque ou une technologie couverte par un brevet ou un savoir-faire en contrepartie de redevances annuelles. « C'est une entente conclue entre deux entreprises dont l'une transmet sa technologie à l'autre en lui accordant le droit d'utiliser son savoir-faire, son brevet ou sa marque de commerce, en échange des redevances sont payables par le licencié à l'entreprise qui détient la technologie.

Cette formule permet à l'entreprise de rentabiliser ses produits et d'avoir accès à des marchés difficiles ou fermés sans devoir investir des sommes énormes dans des moyens de production ou de distribution »¹⁰.

⁹ Ibid. P 165.

¹⁰ Antoine, P. R., Denis, R. « *Le commerce international* », Edition, Chenelière Éducation, Québec, 2005, P. 254.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

2.6 La franchise

C'est une méthode qui peut être utilisée comme moyen de présence à l'étranger. La franchise commerciale ou franchise de distribution est un contrat temporaire et exclusif de commercialisation de produit ou de services sur un territoire définis.

Par le contrat de franchise, le franchiseur concède à un franchisé le droit exclusif, sur une zone géographique définie, d'utiliser certains droits de propriété industrielle, tels que le nom commercial, l'enseigne commerciale, la marque, le logo, les produits, le savoir-faire commercial...

En contrepartie, le franchisé qui est un commerçant indépendant, doit gérer le fonds de commerce et l'exploiter à ses risques, en remplissant un certain nombre d'obligations dont :

- Financer la création du point de vente et prendre en charge une partie des frais de commercialisation ;
- Payer la rémunération du franchiseur prévue au contrat (droit d'entrée dans la franchise et redevance annuelle) ;
- Veiller aux intérêts et à l'image de marque du franchiseur ;
- Respecter la politique commerciale définie par le franchiseur (produits, méthodes, marques ; assortiments, garanties...) ;
- S'approvisionner exclusivement auprès du franchiseur ou d'autres fournisseurs agréés ;
- Garantir la confidentialité des informations financières, techniques et commerciales fournies par le franchiseur¹¹.

2.7 La sous-traitance

La sous-traitance est le fait pour une entreprise de confier une partie de sa production ou des composants nécessaires à sa production, à une autre entreprise (sous-traitant). Le produit est fabriqué par le sous-traitant et fait pour le compte exclusive de l'entreprise qui le demande. Le sous-traitant devra s'adapter aux besoins de l'entreprise. Pour l'entreprise, c'est un moyen pour adapter sa production en fonction des besoins. De plus, cela lui permet de mieux gérer ses ressources mais aussi ses coûts de production. L'autre avantage est qu'avec la sous-traitance, elle pourra faire jouer la concurrence et obtenir des prix plus bas. Par ailleurs, le sous-traitant peut disposer d'une meilleure expérience dans la production du produit. Il disposera de technologies ou d'un savoir-faire que l'entreprise ne possède pas forcément.

¹¹ Morelle, F. « *Lexique du commerce international* », Édition, Ellipses, Paris, 2013, p. 131.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

2.8 Autres formes

Parmi les autres formes d'IDE en cite la délocalisation et la fusion-acquisition.

✓ *La délocalisation*

Une délocalisation désigne le fait pour une entreprise de transférer une partie de ses activités, de ses capitaux ou de ses employés vers un pays autre que celui dans lequel ils étaient précédemment présents. Avec une délocalisation, une entreprise cherche à bénéficier d'avantages compétitifs, c'est-à-dire de conditions économiques plus favorables telles que, de plus bas salaires, fiscalité plus légère, ou un droit du travail plus souple. La délocalisation a, en outre, été favorisée par la baisse des coûts de transport et la mondialisation des capitaux et des marchés qui imposent une baisse des tarifs douaniers.

Parfois, la délocalisation peut être un moyen de négociation pour l'entreprise afin d'obtenir de meilleures conditions auprès des autorités publiques. Par ailleurs, cette forme présente aussi des limites que nous résumons dans les points suivants :

- Les entreprises doivent considérer la compétitivité hors coût : communication, qualité et rapidité d'exécution, proximité du marché ;
- Les différences de coût sont fortement atténuées par la différence de productivité ;
- Les sous évaluations des monnaies diminuent lorsque les pays se développent ;
- Le coût salarial augmente quand les pays se développent.

✓ *La fusion/acquisition*

Les opérations de fusions/acquisitions consistent au rachat d'une entreprise par une autre entreprise. Ce sont des opérations de croissance externe qui visent à développer l'activité de l'entreprise et augmenter ses profits. Il peut parfois être difficile pour l'observateur extérieur de déterminer si l'on fait face à une fusion ou à une acquisition.

La Fusion : c'est une forme de partenariat poussée à l'extrême. On parle ici de deux entreprises ayant des dimensions semblables, des ressources équivalentes des intérêts communs qui décident de fusionner afin de mieux atteindre des objectifs communs. Par définition, une fusion se fait entre des partenaires égaux. Le processus consiste généralement en un échange d'actions et la gestion de l'entreprise ainsi créée et partagée entre les cadres venant des entreprises qui sont à l'origine de la fusion.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

L'Acquisition : se produit lorsqu'une entreprise en achète une autre et en prend entièrement le contrôle. Certaines acquisitions sont faites dans un but strictement financier ; on les qualifie alors d'acquisitions financières. Dans ce cas, l'entreprise acquise constitue en fait un achat d'intérêts qui doit donner à court et moyen terme un certain rendement de l'investissement¹².

La fusion/acquisition peut être sous forme d'offres publiques d'achat (OPA) et les offres publiques d'échange (OPE). La première consiste au rachat des actions d'une société « cible » à un prix déterminé, par une société « initiatrice ». Elle se fait dans l'objectif de contrôle de la société et le paiement se fait en espèces. Par contre, la deuxième forme est le rachat d'actions d'une société par échange de titres, toujours dans le but de prise de contrôle et le paiement se fait en titres.

3) Les structures des IDE

L'IDE présente aussi des structures différentes dont nous résumons essentiellement les structures horizontale et verticale.

3.1 La structure horizontale

Les IDE horizontaux ou de marché visent à produire pour le territoire d'implantation, une gamme de biens identiques à celle de la maison-mère. Ils concernent généralement les relations entre pays de niveau de développement élevé, dans lesquels les ressources (humaines, d'infrastructures, etc.) nécessaires pour cette d'implantation existent. Cette forme d'investissements est choisie lorsque les investisseurs ont des difficultés d'accès à certains marchés étrangers en raison de barrières commerciales ou de coûts de transport élevés. Le but de cet investissement direct est de pénétrer les marchés étrangers par le déplacement de la totalité du processus de production qui se substitue ainsi aux exportations.

Dans ce sens, Dupuch et Milan (2005) montrent que des firmes multinationales de type horizontal apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont plus élevés que les avantages liés à la concentration des activités. La firme préfère donc implanter plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux s'elle peut réaliser des économies d'échelle entre ces différents sites du fait de la présence d'actifs intangibles (technologies, savoir-faire, etc.), si les coûts d'implantation sont relativement faibles, si les coûts de transport sont plutôt élevés et si la demande intérieure est forte.

¹² Antoine, P. R., Denis, R. « *Le commerce international* », Edition Chenelière Éducation, Québec, 2005, pp, 257-258.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

La stratégie horizontale ou de marché a pour objectif de desservir les marchés domestiques. Dans ce cas, les produits sont fabriqués dans le pays hôte et vendus sur le marché local. En conséquence, ce type d'IDE est motivé par la demande intérieure à savoir, la taille des marchés et le niveau de revenu du pays hôte.

3.2 La structure verticale

Les IDE de type vertical apparaissent entre des pays différenciés en taille et en dotations factorielles, ils s'intègrent dans une logique de division internationale de la chaîne de production, les FMN répartissent cette chaîne en différentes activités et localise chaque fonction de l'entreprise dans le pays offrant les meilleures conditions de production. Il s'agit ici pour l'investisseur de tirer parti des différences de coût des facteurs entre pays.

Donc l'IDE vertical, répond à l'objectif de minimisation des coûts de production à travers la localisation des activités dans les « *filiales ateliers* ». La stratégie verticale consiste à produire dans le pays hôte et à vendre à l'étranger. Par conséquent, les facteurs de la demande dans le pays d'accueil sont moins pertinents en termes d'attractivité.

Le facteur le plus important de ce type d'investissement est la facilité avec laquelle, les entreprises peuvent exporter leurs produits. Toutefois, les facteurs qui améliorent la productivité du capital sont pertinents pour les deux types d'IDE.

4) Les déterminants des IDE

Les déterminants d'IDE sont classés par motifs des firmes mais peuvent être synthétisés dans les quatre points essentiels suivants :

4.1 La conquête d'un nouveau marché : dans ce cas, les entreprises prendront en considération pour leur investissement la taille du pays et le niveau du PIB.

4.2 L'augmentation de la performance : le choix d'investissement s'effectuera en fonction de différentes possibilités de localisation compte tenu du coût de la main d'œuvre et la productivité.

4.3 L'accès aux ressources naturelles : historiquement, le déterminant le plus important des IDE dans le pays d'accueil est la présence des ressources naturelles. Les investissements étrangers sont surtout attirés par les pays dont les ressources naturelles sont abondantes et n'ayant pas en contrepartie le capital, le savoir-faire, les compétences et l'infrastructure nécessaires pour les exploiter et les commercialiser.

4.4 L'acquisition des biens immatériels : la qualification de la main d'œuvre et les nouvelles technologies seront prises en compte par les entreprises spécialisées dans le domaine de la recherche et du développement¹³.

¹³ CNUCED, finance et développement, FMI, mars, 1999.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

Après avoir présenté les caractéristiques générales des IDE, nous passerons en revue, dans le point suivant une synthèse des diverses visions théoriques relatives à ce facteur.

5) Les fondements théoriques des IDE

De nombreuses théories ont été élaborées pour expliquer les motivations des entreprises qui investissent à l'étranger, mais nous nous limiterons aux plus importantes.

5.1 La théorie des avantages monopolistiques d'Hymer (1960)

La théorie de l'oligopole a été proposée par l'économiste canadien Hymer, qui a réalisé une étude concernant la nature et les causes des IDE en 1960, selon laquelle «*l'imperfection des marchés source de l'existence d'avantages oligopolistiques est la condition nécessaire à l'investissement à l'étranger*»¹⁴.

Cette théorie à expliquer les causes de l'IDE par les imperfections du marché. Pour surmonter ces imperfections, les entreprises utilisent des IDE afin de contrôler la production de leurs produits à l'étranger. Le contrôle de la production permet ensuite de gagner en compétitivité face aux entreprises locales et ainsi acquérir le monopole.

La théorie de la concurrence monopolistique de Hymer soutient que l'IDE est le résultat des imperfections du marché, car les investisseurs étrangers ont un avantage spécifique (ou avantage monopolistique) que les entreprises locales n'ont pas.

Ces imperfections du marché peuvent générer des avantages spécifiques aux STN (Société Transnationale) à travers la diversité des produits (image de marque, techniques de commercialisations, etc.), l'accès aux marchés de capitaux, l'exploitation d'économie d'échelle, la détention d'une technologie.

Les imperfections des marchés permettent d'expliquer la préférence des entreprises pour le contrôle des filiales étrangères, plutôt que les autres formes d'internationalisations (exportations, concession de licences et de brevets à une entreprise locale,...etc.).

5.2 La Théorie du cycle de vie de Vernon ou l'internationalisation par étapes (1966)

¹⁴ Cité par Amelon, J. L., Cardebat, J. M. « *Les nouveaux défis de l'internationalisation* », Edition, Boeck, Bruxelles, 2010, p. 138.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

La théorie du cycle de vie des produits formulée par R. Vernon (1966) vise à expliquer les facteurs d'implantation à l'étranger des entreprises multinationales américaines¹⁵. Elle énonce que l'investissement direct étranger constitue une période dans le cycle de vie d'un produit des firmes oligopolistiques. Vernon appelle ce processus *le cycle de vie international du produit*. Il débute généralement par des travaux scientifiques qui font l'objet de développement technologique afin de le commercialiser. Le cycle de vie comprend en général quatre phases : le lancement, la croissance, la maturité et le déclin.

La phase de lancement : Dans un premier temps, les produits innovants sont fabriqués dans des pays fortement industrialisés disposant, à la fois, des capacités techniques nécessaires, de la main d'œuvre qualifiée et d'un pouvoir d'achat élevé. Proposés à prix fort, donc ils sont d'abord vendus dans le pays de l'entreprise innovatrice, en l'occurrence dans la théorie de Vernon, les États-Unis, à un prix élevé. C'est en effet, sur ce seul marché que le pouvoir d'achat est suffisant pour absorber les premiers produits innovants.

La phase de croissance : Le produit fait l'objet d'une demande croissante sur le marché intérieur, le prix commence alors à baisser avec la standardisation et les économies d'échelle, et le produit commence à être exportable vers d'autres pays à revenus assez élevés et ouverte à l'innovation.

La phase de maturité : Durant cette période, le ralentissement de la croissance se confirme, le produit arrivant à maturité, l'entreprise perd progressivement son avantage technologique et fait face à la concurrence d'entreprises étrangères imitatrices.

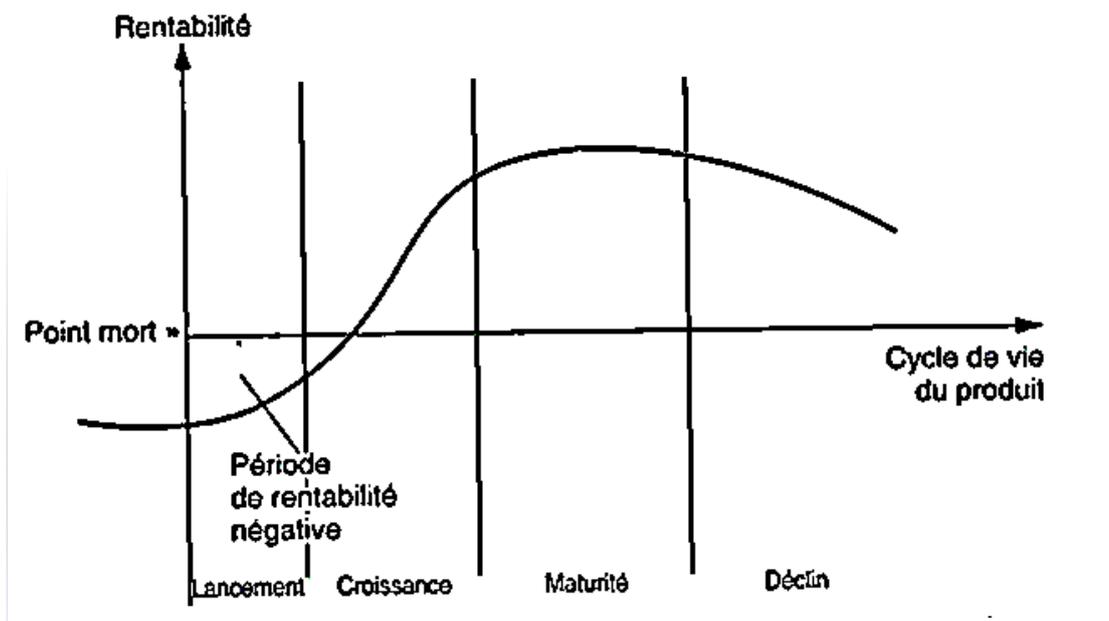
Afin de récupérer des parts de marché et contrer la concurrence étrangère, l'entreprise délocalise et produit dans les pays importateurs du produit où les coûts des facteurs de production sont les plus faibles.

La phase de déclin : Le ralentissement des ventes s'accélère, la production est arrêtée dans le pays de l'entreprise innovatrice, la demande résiduelle est satisfaite au moyen d'importation en provenance des filiales à l'étranger, et la production est alors transférée vers des pays moins développés.

Figure N° 01 : Schéma du cycle de vie des produits

¹⁵ Ibid.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales



Source : Amelon, J. L., Cardebat, J. M. « *Les nouveaux défis de l'internationalisation* », Edition, Boeck, Bruxelles, 2010, p. 139.

L'expansion et l'internationalisation de la firme innovatrice se présentent comme un processus séquentiel : au départ, il y a absence d'exportation régulière en raison de l'exploitation du monopole sur le marché national, suit alors, la phase d'exportation à travers des agents indépendants, puis l'implantation d'une succursale de vente et enfin la production à l'étranger. À chaque étape de la vie d'un produit, est associée une phase d'échange. La théorie de R. Vernon présente surtout un pouvoir explicatif pour les produits à cycle long. Les moyens de transports et de télécommunications modernes et l'accélération du progrès technologique ont entraîné un raccourcissement du cycle de vie des produits qui a rendu la théorie de Vernon moins pertinente.

5.3 La théorie de Dunning « paradigme OLI »

Ce paradigme a été théorisé par John Dunning dans son ouvrage « *International Production and the Multinational Enterprise* » en 1981. Dunning propose une approche globale des facteurs explicatifs de l'investissement direct (paradigme OLI, pour Ownership, localisation, internalisation). Celui-ci fait de la multinationalisation le résultat d'une combinaison de trois éléments interdépendants. Dunning construit un modèle simple dans lequel les firmes font le choix entre trois modalités de pénétration du marché étranger (IDE, licence et exportation).

L'acronyme O.L.I représente les initiales de trois catégories d'avantages liés à l'IDE qui sont : les avantages spécifiques dont bénéficie la firme (*Ownership advantages*), les avantages liés à la localisation dans le pays d'accueil (*Location advantages*) et les avantages d'internalisation (*Internalization advantages*).

Le premier : dit avantage spécifique, qui se traduit par la possession d'un actif spécifique ou avantage spécifique de la firme. C'est un produit ou une technologie dont les autres firmes ou

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

sociétés ne disposent pas ou n'y ont pas accès (brevet, marques, technologies, secrets commerciaux, etc.) ;

Le deuxième : dit avantage à la localisation, qui signifie que l'actif doit être durable pour l'entreprise de l'exploiter à l'étranger plutôt que dans le pays d'origine. C'est un avantage de la localisation à l'étranger. Il s'agit ici de rechercher les débouchés qui minimisent les coûts de production, de commercialisation, etc. ;

Le troisième : désigne l'avantage à l'internalisation, qui s'explique par le fait qu'il y a moins d'avantage à sous-traiter qu'à exploiter soi-même cet actif spécifique. C'est un avantage à l'internalisation, en vue de contourner ou d'éviter le risque lié à la vente de technologie aux autres firmes pour ne pas s'exposer à la concurrence.

Selon l'auteur, la firme s'engagera dans l'investissement direct à l'étranger si et seulement si elle réunit simultanément les trois avantages OLI. Si cette firme détient seulement un avantage spécifique et un avantage à l'internalisation, elle garde la maîtrise de la pénétration du marché étranger en y exportant, et si elle ne possède qu'un avantage spécifique, elle effectue alors une vente de licence auprès d'une entreprise locale.

Section 02 : Les firmes multinationales

Il est difficilement concevable de parler de l'investissement direct étranger sans évoquer les firmes multinationales. Ces deux phénomènes sont intimement liés. De ce fait, une étude des firmes multinationales s'impose. Dans cette section, il s'agit d'abord de définir les firmes multinationales et d'identifier leurs caractéristiques. Ensuite nous détaillerons leurs typologies ainsi que les formes de présence à l'étranger, et à la fin, leurs causes de multinationalisations.

1) Généralités sur les firmes multinationales

Cette partie est réservée à la présentation générale des FMN, leurs définitions, caractéristiques ainsi que leurs typologies.

1.1 Définitions

Firme internationale, entreprise multinationale, société transnationale sont quelques-unes des nombreuses expressions utilisées pour qualifier les grandes firmes internationales.

Une firme multinationale, est une entreprise constituée d'une maison-mère et des filiales, qu'elle contrôle complètement ou en partie, dans plusieurs pays, voire même à l'échelle

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

mondiale. D'un point de vue statistique, on considère que dès qu'une entreprise possède au moins 10% du capital d'une entreprise étrangère, cette dernière est une filiale de la première.

Alors, la multinationalisation des entreprises est une facette de leurs internationalisations, c'est-à-dire de l'élargissement de leurs champs d'activité au-delà du territoire national. Elle s'effectue par des investissements directs étrangers.

Les firmes multinationales sont donc des acteurs majeurs de la mondialisation. Leur activité contribue fortement à la croissance du commerce international et des flux financiers. Charles-Albert Michalet, définit une multinationale comme une entreprise « 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 conçue à l'échelle mondiale »¹⁶.

Aussi, selon la CNUCED : « est considérée comme multinationale une firme qui contrôle au moins une filiale basée à l'étranger ; est considérée comme une filiale une entreprise dont la maison-mère détient au moins 10 % du capital »¹⁷.

1.2 Les caractéristiques contemporaines des FMN

Les firmes multinationales sont aujourd'hui marquées par :

Un fort accroissement de leur importance : depuis les années 1980, on observe une explosion du montant des I.D.E. et du stock de capital contrôlé par les firmes étrangères dans le monde.

Une évolution de leur sectorisation : si les premières FMN se trouvaient dans les secteurs de l'électronique, du pétrole et de l'automobile, puis ensuite de l'alimentaire, de l'informatique et de la chimie, on assiste aujourd'hui à une augmentation forte du nombre de FMN dans les services.

Un commerce intra-firme important : ainsi, les échanges de biens et de services sont en partie dépendants des FMN, 60% du commerce international correspond aujourd'hui à des échanges intra-firmes, c'est-à-dire entre filiales de la même firme.

1.3 Typologie des firmes multinationales

Il y a plusieurs types des FMN, qui se différencient par leur activité, objectifs et leur stratégie :

Les firmes primaires : Les premières firmes multinationales avaient une stratégie d'approvisionnement ou primaire par un processus d'intégration verticale en amont, leurs

¹⁶ Graiche, L. « *Les formes d'implantations des firmes multinationales en Algérie : Objectifs et stratégies* », mémoire de magistère, Université de Tizi-Ouzou, 2012.

¹⁷ www.senat.fr, consulté le 12 avril 2015

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

investissements étaient réalisés pour approvisionner la société mère en ressources naturelles et en produits primaires. Elle concerne les entreprises qui investissent dans les secteurs minier, pétrolier ou agricole. Elles jouent un rôle important dans l'industrie car elles approvisionnent ce dernier par la matière premiers et en énergie.

Les firmes à stratégie commerciales : Les investissements prolongent l'activité d'exportation de la firme par une implantation de filiales dans ses marchés étrangers.

Il s'agit des firmes qui délocalisent la production par l'implantation de « filiales-relais ». Elles s'intéressent à l'élargissement de leur marché par la création des nouvelles filiales et permettent grâce à ces filiales relais sur place, d'accéder directement aux marchés étrangers. Il s'agit de produire dans les pays étrangers plutôt que d'y exporter. Les firmes multinationales cherchent à mieux connaître les marchés visés, à réduire les coûts par rapport aux exportations et à contourner les mesures protectionnistes.

Les firmes globales : La création de « filiales-ateliers » qui ne réalisent qu'un composant du produit final ou qui ne sont que des usines d'assemblage, ou faire appel à des sous-traitants locaux ou passer des alliances ,dans le but d'exploitation des avantages comparatifs divers à l'échelle mondiale (tel que la main-d'œuvre qualifié et non couteuses, les coûts de production bas, les avantages fiscaux, les grands marchés, les pôles de recherche et innovations). Une FMN à stratégie globale a pour objet la production et la vente simultanément sur les divers marchés mondiaux. Chaque filiale ne produit qu'une petite partie du bien final et l'assemblage se fait dans les pays à bas salaires. Cette délocalisation permettra l'augmentation des compétitivités-prix et structurelle de la firme. Les FMN ont alors une vision plus mondiale, globalisant leur stratégie à l'échelle de l'international. Elles cherchent à être toujours plus réactives en profitant de la moindre opportunité.

Les firmes à stratégie financière : Certaines multinationales furent tentées par une stratégie "techno financière" caractérisée par une orientation des investissements vers d'autres formes d'implantation sur les marchés étrangers, telles que sous-traitance, alliances entre firmes, brevets, licences, dégagement de la production et engagement dans la R&D, fourniture de services, participations minoritaires, activités de services ainsi que la recherche de gains, éventuellement spéculatifs, sur les marchés financiers internationaux.

2) Les formes de présence des FMN sur le marché étranger

Pour s'introduire sur un marché étranger, une entreprise peut opter pour l'exportation, l'IDE, la pénétration technique.

2.1 L'exportation

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

Elle représente la première étape de l'internationalisation des firmes, et vise à augmenter les parts de marché tout en répartissant les risques entre plusieurs pays. Elle s'effectue soit par l'exportation indirecte, l'exportation directe ou l'exportation associée.

L'exportation indirecte : C'est l'action par laquelle une entreprise vend des produits sur un marché étranger sans avoir le contrôle sur le marché de destination. La firme fait référence à la connaissance et l'expérience d'un intermédiaire commercial, pour bénéficier d'une structure de réseau de distribution mis en place par ce dernier. L'exportation indirecte est choisie lorsqu'une entité contourne les difficultés liées à une exportation directe.

L'exportation directe : C'est le moyen pour l'entreprise qui s'internationalise d'acquérir d'expériences sur les marchés étrangers¹⁸, l'entreprise se dote d'un service exportation pour vendre ses produits. Elle exporte ses produits sans faire appel à d'autres services d'exportations, et puisqu'elle évite les intermédiaires, elle est moins coûteuse que l'exportation indirecte.

L'exportation associée : Les entreprises ayant le même pays d'origine et des activités voisines peuvent se réunir et constituer des groupements d'exportateurs en se dotant de moyens communs de prospection et de vente.

2.2 L'investissement direct étranger

Lorsque les barrières protectionnistes empêchent une firme de tirer profit de ses avantages compétitifs par des exportations. Cette dernière optera pour l'option IDE qui peut prendre plusieurs formes :

- La création d'une filiale à l'étranger, ce qui est souvent long et difficile.
- L'achat d'au moins 10% du capital d'une société étrangère (*Brownfield Investment*). Ces fusions acquisitions permettent une entrée rapide sur le marché visé à la condition que les équipes de direction arrivent à s'intégrer dans le même moule de fonctionnement.
- La création d'une filiale commune (joint-venture) ce qui permet de profiter des ressources du partenaire (capitaux, connaissance du marché...) et de limiter les risques.
- Le réinvestissement sur place des profits réalisés par la filiale étrangère (on parle d'IDE d'extension) et le prêt de la maison-mère à sa filiale étrangère (on parle d'IDE de restructuration financière) sont aussi considérés comme des IDE.

2.3 Les pénétrations techniques

¹⁸Amelon, J. L., Cardebat, J. M. « *Les nouveaux défis de l'internationalisation* », Edition, Boeck, Bruxelles, 2010, p. 193.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

À côté des exportations et les IDE, les entreprises peuvent recourir à d'autres voies d'accès, qualifiées de nouvelles formes d'internationalisation. Comme par exemple la concession de licences, de brevet, le franchisage, etc.

3) Les causes de la multinationalisation des firmes

Les années 90 ont été marquées par un développement important des FMN. Le phénomène des délocalisations est ainsi devenu prégnant dans l'actualité. Les motivations qui peuvent amener une entreprise à préférer réaliser son activité à l'étranger plutôt que sur le sol national sont diverses. La recherche d'un moindre coût est souvent mise en avant, mais il existe aussi d'autres critères de localisation.

3.1 Rechercher de meilleures conditions d'offre

Une entreprise peut se localiser à l'étranger pour produire dans de meilleures conditions que celles présentes sur le sol national. Ces conditions peuvent être synthétisées comme suit :

Les coûts production : Les coûts de production constitués des frais fixes et variables, la multinationalisation reste pour les entreprises un moyen pour produire à un moindre coût. Donc les firmes pour objet de s'implanter où les salaires et les charges fiscales peu élevés...etc. Par conséquent, l'entreprise pourra vendre à des prix plus faibles que ceux appliqués par les concurrents en termes de prix.

La flexibilité du travail : Les entreprises préféreront *a priori* se localiser dans des pays où les lois et règles encadrant le travail, sources de rigidités pour l'entreprise, sont peu contraignantes.

La présence de matières premières ou la main d'œuvre qualifiée : Si l'entreprise a besoin pour réaliser sa production, de matières premières spécifiques ou de travailleurs possédant une qualification rare dans son pays d'origine, elle peut avoir intérêt à délocaliser une partie de sa production.

3.2 La recherche d'effets d'agglomération

La présence conjointe sur un territoire localisé d'entreprises réalisant le même type de production permet de profiter d'externalités positives, liée à la présence proche de fournisseurs ou d'un bassin d'emploi correspondant aux besoins des entreprises. Une entreprise isolée sur son territoire national dans son activité peut ainsi être motivé à se délocaliser vers ces pôles de compétitivité.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

3.3 Le rapprochement des consommateurs

La localisation à l'étranger peut aussi être motivée par un désir de se rapprocher des consommateurs car l'entreprise peut toucher tous les consommateurs sans faire recours à l'activité d'exportation. Ainsi, l'entreprise peut mieux répondre aux besoins des consommateurs et à leur évolution, en particulier en termes de différenciation et de personnalisation. Être proche d'eux lui permet d'être plus réactive et peut aussi améliorer son image de marque, en se donnant une image d'entreprise nationale auprès des consommateurs, alors qu'elle est étrangère.

3.4 Contourner les barrières protectionnistes

Une localisation à l'étranger permet à l'entreprise de ne pas subir des droits de douanes lors de la vente de son produit, ce qui accroît sa compétitivité prix. De même, dans le cas de quotas d'importation de la part du pays étranger, ou d'accords d'autolimitations réalisés avec le pays d'origine de la firme, elle peut ainsi vendre un nombre non limité de produits aux consommateurs de ce pays.

4) Stratégies des firmes multinationales

Face aux concurrents nationaux et étrangers, l'entreprise poursuit la stratégie qui répond le mieux à ses objectifs. Ainsi, l'entreprise peut être qualifiée de réactive ou proactive.

4.1 Une firme réactive

C'est une entreprise passive qui se caractérise par son caractère défensif et son aversion au risque. Ses actions reflètent des réponses aux changements de l'environnement et aux mouvements de ses concurrents. Elle suit plutôt qu'elle ne mène. Elle se contente de maintenir les conditions présentes d'une activité sûre et rentable. Sa préoccupation est de préserver sa part de marché en prenant une double attitude : non-ingérence sur les terrains des autres et défense de sa position.

4.2 Une firme proactive

À la différence de la firme réactive, l'entreprise proactive est offensive (agressive). Elle prend constamment des initiatives en créant de nouveaux produits et en accédant à de nouveaux marchés. Elle est disposée à prendre des risques afin de rester leader dans son domaine et d'assurer une croissance future.

5) Les avantages de la firme multinationale et ses risques à l'international

Comme une firme multinationale détient plusieurs avantages, son internationalisation pose aussi certains problèmes. Ces deux éléments seront détaillés dans les points suivants.

Chapitre I : Généralités sur les investissements direct étrangers et les firmes multinationales

5.1 Les avantages des firmes multinationales

Les stratégies internationales présentent un fort intérêt. Elles permettent à l'entreprise notamment d'élargir son marché, par de nouveaux débouchés et clients, de poursuivre la croissance de l'entreprise (économie d'échelle, taille critique...), d'échapper aux limites du marché domestique et de contourner des mesures protectionnistes (barrières fiscales, droit de douane, normes et autres réglementations ...). Elle peut aussi, s'adapter à la différence de phase de cycle de vie du produit selon les pays, de bénéficier d'éventuelles incitations fiscales, et de répartir les risques.

5.2 Les Limites à l'internationalisation

L'internationalisation peut aussi poser des problèmes de gestion de risques monétaires et financiers, commerciaux et politiques. Ces risques peuvent être liés aux fluctuations des taux de change, à la mise en place de contingentement des importations et autres mesures protectionnistes et aux crises régionales et risque politique en général du pays d'accueil.

Conclusion

À la fin de ce chapitre, nous avons pu faire le tour de la question d'IDE et des FMN en présentant leurs aspects généraux et caractéristiques principales, qui vont nous permettre de mener aisément l'analyse approfondie de l'investissement direct étranger, et de ses effets.

Chapitre II

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Historiquement, l'investissement direct étranger représente un phénomène très ancien lié à l'époque coloniale du 19^{ème} siècle. Durant cette période, les principaux pourvoyeurs de capitaux se limitaient aux empires coloniaux qui investissaient dans les pays qui étaient sous leur dépendance.

Aujourd'hui, l'investissement direct étranger est un phénomène qui prend de plus en plus d'ampleur dans le monde, et sa détention ne se limite pas au pays développé mais également au pays en développement. Cette évolution s'explique par ses effets qui se manifestent à différents niveaux, et sa contribution d'une façon active à la croissance et au développement économique.

Cette tendance des IDE et ses apports pour le pays d'accueil ainsi que le pays d'origine, nous a incités à mener ce chapitre, et pour ce faire, on a subdivisé ce chapitre en deux sections. La première sera consacrée à la présentation statistique de l'évolution des IDE et leurs répartitions géographiques dans le monde, alors que la deuxième s'intéressera à l'impact des IDE sur la croissance et le développement.

Section 01 : Évolution des IDE et leurs répartitions géographiques dans le monde

Cette section a pour objectif d'analyser l'évolution des IDE à partir de leurs apparition jusqu'à nos jours, ainsi que leur nouvelle répartition géographique dans le monde.

1) Évolution des IDE dans le monde

L'expansion qu'ont connue les IDE juste après la seconde guerre mondiale est considérablement importante mais la période d'avant la première guerre (1800-1914) reste incontestablement l'âge d'or des IDE. Cette section montre le dynamisme de l'IDE dans le monde.

1.1 L'âge d'or des IDE (1800-1914)

Vue leur importance à cette époque-là, les Investissements Étrangers (IE) ont connu leur âge d'or durant la période allant de 1800 jusqu'à la première guerre mondiale, où les flux d'investissement sont très largement le fait des firmes britanniques qui cherchent à organiser leurs filières d'approvisionnement en matières premières. C'est le cas par exemple de Lever dans les huiles végétales ou de Shell dans le pétrole¹⁹. Le capital de la Grande-Bretagne restera à cette époque très largement dominant, du fait de son épargne abondante et de son réseau bancaire international très développé (3000 agences en 1914).²⁰

¹⁹ Vincent, B., Gerard, M. H. « *Comprendre la mondialisation* », Studyrama perspectives, 2006, p. 97.

²⁰ Jacquemot., P. « *La firme multinationale : une introduction économique* », Edition, Economica, Paris, 1990, p.20.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

D'autre part, le régime de libre échange qu'elle avait imposé et le rôle très important joué par la place de Londres, comme marché de financement international, lui ont permise d'être le premier investisseur mondial à l'étranger soit 47 millions de dollars.

Les IDE britanniques, dans cette période, étaient concentrés dans le secteur bancaire et financier, ces flux étaient destinés pour le financement des infrastructures de base comme l'éclairage public, les transports urbains et les chemins de fer, après ce secteur, c'est celui des mines dont s'étaient intéressés les investissements direct étrangers britanniques. Ceux-ci avaient sous leurs mains les mines d'or et de diamant de l'Afrique du sud et de l'ouest, les mines de cuivres d'Afrique et d'Amérique du sud ainsi que les mines d'étain en Malaisie et en Bolivie. À signaler que devant l'Amérique latine, et l'Europe, les États-Unis étaient la première destination des IDE britanniques.

Tableau N° 01 : Le stock des investissements internationaux en 1914

| Pays investisseur | Montant en millions de dollars | % du total | Principale zone d'accueil | Pourcentage(%) |
|--------------------------|---------------------------------------|-------------------|--|-----------------------|
| G.B | 18 | 41 | Empire Britannique États-Unis Amérique latine Europe | 47 20 20 6 |
| France | 8.5 | 19.3 | Europe Russie Empire français | 61 25 9 |
| Allemagne | 6 | 13.7 | Europe centrale Amérique latine Amérique du nord | 53 16 15 |
| États-Unis | 3.5 | 7.9 | Canada, Mexique, Cuba | - |
| Belgique | 2 | 4.5 | Congo, Russie Europe Occidentale | - |
| Pays-Bas | 2 | 4.5 | Europe, Empire colonial | - |
| Suisse | 1.5 | 3.5 | Europe | - |
| Divers | 2.5 | 5.7 | - | - |

Source : Jacquemot., P. « *La firme multinationale : une introduction économique* », Edition, Economica, Paris, 1990, p.22.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

1.2 La période entre les deux guerres (1914-1938)

La structure géographique des IDE, quant à leurs origines et leurs destinations, a connu une modification substantielle.

Ainsi, les pays européens ont perdu leur place en tant que leader des pays investisseurs et c'est à cause de la guerre. Les dépenses de celle-ci ont contraint les britanniques à liquider la quasi-totalité de leurs investissements à l'étranger. Ainsi les investissements directs étrangers de l'Allemagne et la France ont passé respectivement de 10,5% et 12,2% du stock mondial à 1,3% et 9,5%, entre 1914 et 1938.

Le nouveau tracé des frontières en Europe, en Asie, en Moyen Orient et en Afrique et l'émergence de l'URSS avaient comme effet la modification de l'orientation géographique des IDE mondiaux. Entre 1918 et 1938, les deux tiers des opérations sont dirigés vers les pays en développement. Les États-Unis ont commencé à prendre le sommet, même si celle-ci restée entre les mains Britanniques 45,5% en 1914, et 39,8% en 1938, les investissements américains ont passé de 18,5% du stock mondial à 27,7% entre 1914 et 1938²¹.

Tableau N° 02 : Stock d'IDE dans le monde, en (1914 et 1938)

| Pays/région | 1914* (en %) | 1938** (en %) |
|-------------------------------|---------------------|----------------------|
| <u>Pays d'origines</u> | | |
| Royaume-Uni | 45,5 | 39,8 |
| États-Unis | 18,5 | 27,7 |
| Japon | 0,1 | 2,8 |
| Allemagne | 10,5 | 1,3 |
| France | 12,2 | 9,5 |
| Autres pays développés | 13,2 | 18,9 |
| PED | 0 | 0 |
| <u>Pays d'accueil</u> | | |
| Pays développés | 37,2 | 34,3 |
| PED | 62,8 | 65,7 |

Source : Bello., B. Gouia., R. « *Investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen* » 1998. p. 20.

²¹ Bekihal., M. « *Les investissements direct étranger en Algérie* », mémoire de magistère, université d'Oran, 2013.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

1.3 Période des « Trente glorieuses », de la fin de la 2^{ème} guerre mondiale à 1973

Les accords de *Bretton Woods* et l'accord du GATT ont permis la mise en place d'un contexte international favorable pour l'investissement et la production à l'étranger. De 1945 au premier choc pétrolier de 1973, commençait une phase d'expansion de l'investissement international. En effet, Les États-Unis sont la source unique d'investissement suit aux aides massives distribuées par le canal de l'aide Marshall aux pays européens pour leurs reconstructions après la seconde guerre mondiale²².

Ces investissements ont été orientés, principalement, vers l'Europe. Cela est dû, d'une part, à la constitution de la communauté économique européenne (CEE) qui a contraint les américains et les britanniques d'y localiser leurs productions pour contourner le tarif extérieur commun et pour bénéficier du grand marché européen ; Et d'autre part, aux climats politiques défavorables instaurés dans les pays sud. Mais des pays comme Taiwan, Corée du Sud, Singapour et Hongkong ont aussi attiré les IDE américains grâce à leurs avantages salariaux réduits.

Tableau N° 03 : Stock des IDE américains en 1960 par zone et par secteur d'activité

| Zone/pays | Manufacturier | | Pétrole | | Mines | | Services public | | Commerce | | Total | |
|-----------------|---------------|------|---------|------|-------|------|-----------------|------|----------|------|--------|------|
| | Mds \$ | % | Mds \$ | % | Mds | % | Mds \$ | % | Mds | % | Mds \$ | % |
| Europe | 3,80 | 34,4 | 1,76 | 16,3 | 0,05 | 1,7 | 0,04 | 1,6 | 0,74 | 30,8 | 6,69 | 21 |
| Canada | 4,83 | 43,7 | 2,66 | 24,6 | 1,32 | 44,8 | 0,64 | 25,1 | 0,63 | 26,2 | 11,18 | 35,1 |
| Amérique Latine | 1,52 | 13,8 | 3,12 | 28,9 | 1,27 | 43 | 1,18 | 46,3 | 0,78 | 32,5 | 8,32 | 26,1 |
| Asie | 0,29 | 2,6 | 1,66 | 15,3 | 0,02 | - | 0,10 | 3,9 | 0,14 | 5,8 | 2,48 | 7,8 |
| Afrique | 0,12 | 1,1 | 0,41 | 3,8 | 0,25 | - | 0,01 | - | 0,05 | 2,1 | 1,07 | 3,3 |
| Océanie | 0,49 | 4,4 | 0,37 | 3,4 | 0,03 | 8,5 | - | - | 0,06 | 2,5 | 1,01 | 3,2 |
| Total | 11,05 | 100 | 10,81 | 100 | 2,95 | 100 | 2,55 | 100 | 2,40 | 100 | 31,82 | 100 |

Source : Milelli., C. Delapierre., M. « *Les firmes multinationales* », Vuibert, Paris, 1995. P 47.

1.4 La période entre 1980-2000

À la suite du deuxième choc pétrolier, en 1982-1983, la dynamique de l'IDE a connu un essoufflement : les flux d'IDE sont passés de 69 milliards de dollars (1981) à 52 milliards (1983). Ce repli de l'IDE a été le résultat d'une combinaison de facteurs. Le ralentissement de la croissance, la diminution des profits des entreprises et les anticipations défavorables d'évolution de la demande ont engendré une baisse des stratégies de développement des entreprises, notamment par croissance externe. En plus de la diminution des IDE, la part des États-Unis dans le stock mondial sortant s'est réduite, ce recul s'explique essentiellement par la dévaluation du Dollar en 1971, l'abandon du système de Bretton Woods et l'adoption du système de changes flottants. Ces changements ont fait perdre aux États-Unis l'avantage d'une monnaie surévaluée.

²² Jacquemot., P. « *La firme multinationale : une introduction économique* », Edition, Economica, Paris, 1990, p.28.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Entre 1985 et 1990, les fortes hausses du yen par rapport au dollar, avaient comme effet l'augmentation des investissements directs étrangers japonais aux États-Unis d'Amérique notamment dans l'industrie automobile, l'électronique et l'immobilier. Cette attractivité s'est accentuée entre 1990 et 2001 grâce à la longue période de croissance entre 1992 et 2001, et grâce à l'attractivité exercée par le secteur des nouvelles technologies et de l'information et de communication (NTIC). Après une baisse au début des années 80, les flux d'IDE ont recommencé à augmenter à partir de 1986. Selon les estimations de la CNUCED, de 1986 à 1990, les flux d'IDE ont progressé à un rythme phénoménal. Les flux d'IDE ont atteint 209 milliards dollar en 1990.

L'expansion des IDE en 1990 pour un montant 209 milliards de dollars s'est ralentie en 1991, la valeur des flux d'IDE dans le monde est tombée à 158 milliards de dollars, l'équivalent d'une régression de 25%. Ce repli a été particulièrement ressenti par les pays développés où les entrées d'IDE ont chuté de 34% (passant de 171 à 113 milliards de dollars). De tous les pays industrialisés, les États-Unis et le Royaume-Uni étaient les plus affectés par cette baisse (respectivement -53% et -51% en une année). Les pays en développement qui n'ont pas été affectés par cette baisse constituent l'exception de ce ralentissement. En effet, ces pays ont vu leur part passer de 37 à 43 milliards USD, soit une progression de 17%.

Ce déclin est dû à une combinaison de facteurs : les anticipations défavorables de profitabilité de capitaux investis, les perspectives de demande réduite et l'environnement macroéconomique défavorable aux USA sont autant d'éléments qui ont incité les entreprises à ralentir leurs investissements à l'étranger. En l'an 2000, les flux ont atteint le montant record de 1400 milliard de dollars. Au total, en vingt ans, les flux d'IDE dans le monde ont ainsi été multipliés par plus de 20 mais ils restent toujours concentrés dans les pays développés. Ces dernières années, plus de 90% de sorties d'IDE proviennent des pays de l'OCDE qui ont par ailleurs bénéficié des trois-quarts des entrées d'IDE.²³

1.5 La période allant de 2000 à nos jours

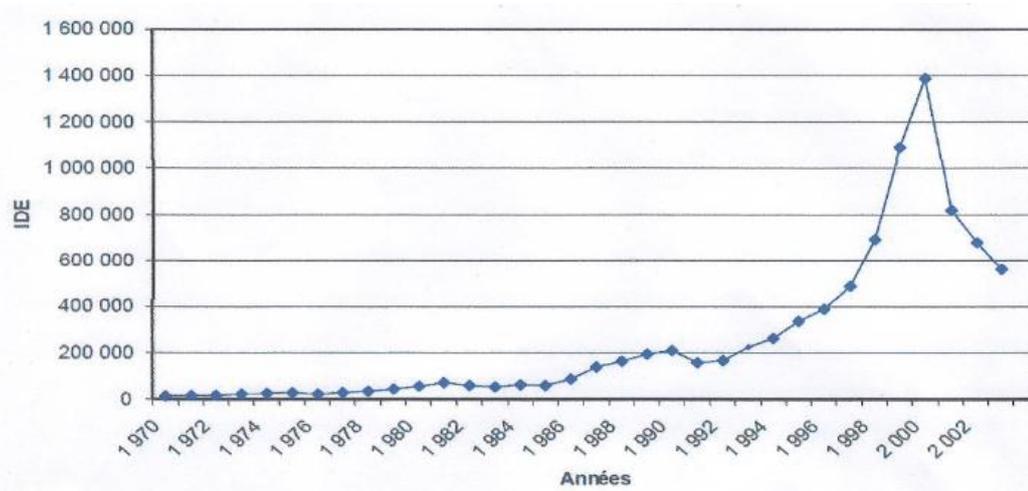
Les années 2001 et 2002 ont enregistré une chute tout aussi spectaculaire, ce ralentissement de l'activité économique mondiale et le contexte d'incertitude consécutif aux événements du 11 septembre 2001 expliquent la régression sensible de ces flux (respectivement 824 et 651 milliards en 2001 et 2002) pour arriver à 557,9 milliards de dollars en 2003²⁴.

²³ Rapport d'OCDE, « Investissement direct étranger au service de développement : un maximum d'avantage pour minimum de coût ». 2002.

²⁴ CNUCED, « Rapport sur l'investissement dans le monde 2003 ».

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Figure N° 02 : Évolution des IDE dans le monde de 1970 à 2003 (en million de dollars)



Source : Touati. , M. « *L'attractivité des investissements direct étranger : cas Algérie* », mémoire de fin d'étude, Ecole supérieur de banque, 2005.

Après trois années consécutives de baisse, les flux mondiaux d'IDE en 2004 ont sensiblement augmenté pour atteindre 710,8 milliards de dollars, en hausse de 2% par rapport en 2003. La reprise des IDE en 2004 s'explique notamment par : l'accélération de la croissance mondiale, l'accroissement des bénéfices, la hausse des valeurs mobilières, la multiplication des fusions-acquisitions internationales, et la poursuite de la libéralisation et de l'amélioration du climat des affaires²⁵. En 2005, l'investissement direct étranger a progressé dans toutes les principales sous-régions. Les entrées d'IDE ont atteint 916,3 milliards de dollars et les sorties ont augmenté à 778,7 milliards de dollars. Les entrées mondiales d'IDE devraient en principe continuer d'augmenter en 2006²⁶.

Les entrées mondiales d'IDE ont augmenté de 30% pour s'élever à 1833 milliards de dollars en 2007. Avec l'aggravation de la crise économique et financière, les flux mondiaux d'IDE sont tombés d'un niveau historique à 1 milliards 697 millions de dollars en 2008, en baisse de 14%. en 2009, le mouvement s'est accentué : selon des données préliminaires portant sur 96 pays, les entrées d'IDE afficheraient un recule de 44% au premier trimestre de 2009 par rapport à la même période de 2008²⁷. C'est le repli des fusions-acquisitions internationales qui a été la principale raison de recule de l'IDE en 2009²⁸.

Les flux mondiaux d'investissements direct étranger ont commencé à se redresser dans la seconde moitié de 2009²⁹. Pour s'établir à 1240 milliards de dollars en 2010.

²⁵ CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde 2005

²⁶ Idem, 2006.

²⁷ Idem, 2009.

²⁸ Idem, 2010.

²⁹ Idem, 2009.

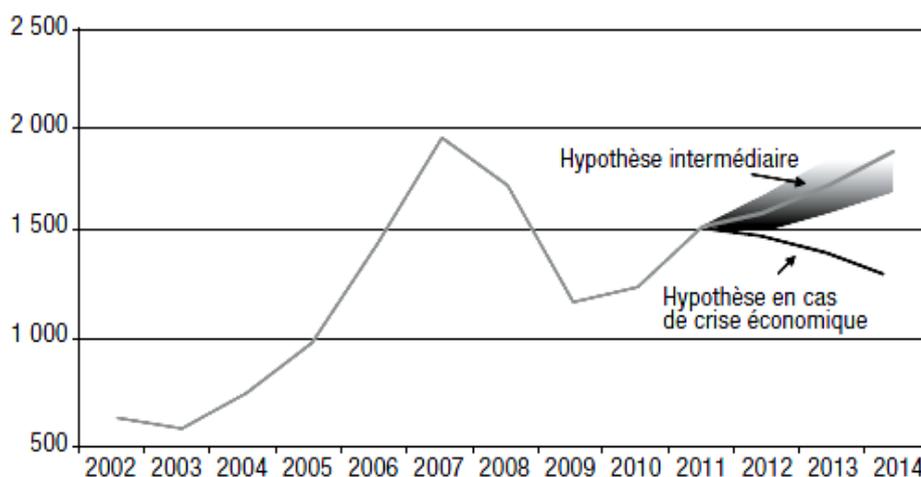
Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Ces flux d'IDE ont légèrement augmenté de 5%, mais sont restés d'environ 15% inférieurs à leur moyenne d'avant la crise, l'écart étant de près de 37% par rapport au niveau record de 2007³⁰. En dépit des effets persistants de la crise financière et économique mondiale (2008-2009), les flux mondiaux d'IDE ont augmenté de 16% en 2011 atteignant 1500 milliards de dollars dépassant, pour la première fois, le niveau atteint avant la crise sur la période 2005-2007. Ce résultat est intervenu sur la hausse des profits des sociétés transnationales (STN) et d'une croissance économique relativement élevée dans les PVD au cours de l'année.

Vu les résultats de l'année 2011 en terme des IDE dans le monde avec un taux de 1500 milliards de dollars. Une résurgence des incertitudes économiques et l'éventualité d'un recul des taux de croissance des principaux pays émergents pourraient remettre en cause cette tendance favorable en 2012. La CNUCED s'attend à un ralentissement de rythme de croissance des IDE en 2012, les flux se stabilisant à environ 1600 milliards de dollars. Les principaux indicateurs laissent anticiper une telle évolution, la valeur des fusions-acquisitions internationales aussi bien que celle des investissements de création ayant accusé évolution un certain repli au cours des cinq premiers mois de 2012³¹.

Le recul des annonces de fusions-acquisitions laisse prévoir lui aussi une évolution timide des flux d'IDE pendant la deuxième partie de l'année, l'IDE mondial a chuté de 18% en 2012, pour atteindre 1350 milliards de dollars³².

Figure N°03 : Flux mondiaux d'IDE pour 2002-2011, et projection pour 2012-2014 (En milliards de dollars).



Source: CNUCED, *World Investment Report 2012*.

³⁰ Idem, 2010.

³¹ Idem, 2012.

³² CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde 2013.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

L'évolution de l'IDE mondial suscite à nouveau un optimisme mesuré. Après une baisse en 2012, l'IDE mondial est reparti à la hausse en 2013, les entrées augmentant de 9 % pour atteindre 1 450 milliards de dollars. Selon les prévisions de la CNUCED, les flux mondiaux d'IDE pourraient s'élever à 1 600 milliards de dollars en 2014, 1 700 milliards de dollars en 2015 et 1 800 milliards de dollars en 2016, avec des progressions relativement plus marquées dans les pays développés³³.

2) La répartition géographique des IDE dans le monde

Selon les différents Rapports, essentiellement de la CNUCED, cité ci-dessus, la dynamique actuelle des IDE intègre toutes les économies du globe, mais se concentre dans des zones plus que d'autres comme repris dans les points suivants.

2.1 L'Europe

Selon la CNUCED (2011), l'IDE dans les pays développés est celui qui a le plus diminué en 2010 par rapport aux autres régions, chutant de 44 % pour s'établir à 566 milliards de dollars, mais les 27 pays membres de l'UE ont mieux résisté et l'Allemagne a même enregistré des investissements en hausse de 46 % grâce essentiellement à l'essor des prêts intragroupe.

En revanche, les investissements étrangers au Royaume-Uni, autre grand pays d'accueil dans la région, ont fléchi de 50 % par rapport à l'année précédente, l'IDE dans l'Europe du Sud-Est (ESE) et la Communauté d'États indépendants (CEI) est tombé à 69,9 milliards de dollars, en recul de 43 % par rapport à 2008. Les investissements étrangers dans les deux sous-régions ont fléchi en 2009. En 2011, la hausse des flux d'IED en provenance de l'UE a été tirée par les fusions-acquisitions internationales, dont l'ESE et la CEI ont regagné une partie du terrain perdu, atteignant 92 milliards de dollars. La France, dont les flux d'IDE ont baissé de 4% en 2011, a souffert d'une perte de confiance des investisseurs en raison de son niveau d'endettement public, de son taux de chômage élevé ainsi que de ses faibles perspectives de croissance. Les investisseurs issus des pays émergents, essentiellement de Chine et d'Inde, se sont positionnés en Europe du Nord d'abord, notamment au Royaume Uni (7 % des projets de 2011), et en Allemagne (8 % des projets de 2011).

La Fédération de Russie a continué d'absorber la plus grande part des entrées d'IED dans la région, avec des flux en hausse enregistrant le troisième meilleur résultat jamais atteint. En Europe, traditionnellement la première région destinataire des investissements, en 2012 représente deux tiers de la baisse des entrées des flux au niveau mondial, et en 2013 les entrées et les sorties d'IED ont respectivement représenté moins du tiers et moins du quart de leurs montants de 2007.

³³ Idem, 2014.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

2.2 L'Afrique

Après presque une décennie de croissance ininterrompue, les flux d'IED allant à l'Afrique sont retombés à 59 milliards de dollars en 2009 – en repli de 19 % comparé à 2008 essentiellement à cause de la contraction de la demande mondiale et de la baisse des prix des produits de base. Les investissements étrangers en Afrique du Nord ont mieux résisté du fait de la diversification plus grande de l'IED dans cette région et de la poursuite des programmes de privatisation.

Les investissements à l'étranger de l'Afrique dans son ensemble ont reculé de la moitié, à 5 milliards de dollars. Mais ceux de l'Afrique australe ont atteint un montant de 1,6 milliard de dollars dans la même année. En 2010 les flux d'IED vers l'Afrique ont diminué de 9 %. Les IED dans le secteur primaire, en particulier dans l'industrie du pétrole, ont continué de prédominer. Ils expliquent l'essor du Ghana en tant qu'important pays d'accueil, ainsi que la diminution des flux vers l'Angola et le Nigéria. Ainsi, en 2011, les flux d'IED vers l'ensemble de l'Afrique, d'un montant de 42,7 milliards de dollars, sont en recul pour la troisième année consécutive.

Cela est introduit en grande partie à des désinvestissements en Afrique du Nord, et ce à cause des événements qu'a connue notamment la Tunisie, la Libye et l'Égypte. Mais, les flux vers l'Afrique subsaharienne se sont redressés, passant à 37 milliards de dollars, soit un niveau comparable au pic atteint en 2008. Enfin, les flux d'IDE vers l'Afrique ont commencé à augmenter, pour s'établir à 50 milliards de dollars, la région étant ainsi l'une des rares à avoir enregistré en 2012 une croissance supérieure à celle de 2011 et aussi augmenté en 2013 pour atteindre les 57 milliards de dollars. Cette hausse globale des entrées d'IDE a été emmenée par l'Afrique de l'Est et l'Afrique australe, mais d'autres sous-régions ont enregistré des baisses.

2.3 L'ASIE

Les flux d'IDE allant à l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est ont enregistré leur plus fort repli depuis 2001, mais ils ont été les premiers à se redresser après la crise. Les investissements étrangers dans la région ont chuté de 17 % en 2009, à 233 milliards de dollars, essentiellement à cause de la diminution des fusions-acquisitions internationales.

Les flux vers l'Asie de l'Est, l'Asie du Sud-Est et l'Asie du Sud ont globalement augmenté d'environ 24 % en 2010 pour s'établir à 300 milliards de dollars. Toutefois, les tendances ont été extrêmement différentes dans les trois sous-régions : les flux vers l'ASEAN ont plus que doublé, ceux vers les pays d'Asie de l'Est ont augmenté de 17 %, et ceux vers l'Asie du Sud ont diminué d'un quart. Les flux vers la Chine, premier pays d'accueil d'IED dans le monde en développement, ont progressé de 11 %, pour s'établir à 106 milliards de dollars.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

En raison d'une hausse continue des salaires et des coûts de production, la délocalisation d'activités manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre vers le pays s'est toutefois ralentie, et les flux d'IED continuent de s'orienter vers les industries de haute technologie et les services. La diminution des flux d'IED vers l'Asie du Sud s'explique par un recul de 31 % des flux vers l'Inde et de 14 % des flux vers le Pakistan.

En 2011, Le montant des entrées d'IED en Asie occidentale a diminué pour la troisième année consécutive (49 milliards de dollars). Les flux vers les pays membres du Conseil de coopération du Golfe ont encore pâti des effets de l'annulation de projets d'investissement importants, en particulier dans le secteur du bâtiment et des travaux publics, dans un contexte d'assèchement du financement de projets à la suite de la crise financière mondiale, encore aggravé par l'instabilité dans la région en 2011. Ainsi, pour l'année 2012, les flux d'IDE vers l'Asie en développement ont diminué de 7 %, pour s'établir à 407 milliards de dollars. Cette baisse a touché toutes les sous-régions, mais a été plus marquée en Asie du Sud, avec un recul de 24 %.

La Chine et Hong Kong (Chine) ont été les deuxième et troisième principaux destinataires d'IDE au niveau mondial, Singapour, l'Inde et l'Indonésie figurant également parmi les 20 premières destinations. En 2013, avec 426 milliards de dollars, l'Asie en développement a capté près de 30 % des entrées mondiales d'IDE et a conservé la première place parmi les régions bénéficiaires.

2.4 L'Amérique latine et Caraïbes

Selon toujours la CNUCED, La crise économique et financière mondiale a ramené l'IDE dans l'Amérique latine et les Caraïbes à 117 milliards de dollars un recul de 36 % par rapport au niveau de 2008. Bien que le Brésil, avec une contraction de 42 % des entrées d'IDE, ait été plus touché que la région dans son ensemble, il demeurerait le principal destinataire de l'IDE. En 2010, les flux d'IED vers cette région ont commencé à augmenter et la plus forte hausse a été enregistrée en Amérique du Sud (56 %), le Brésil occupant une place privilégiée.

De même pour les investissements directs à l'étranger qui ont augmenté de 67 %, principalement en raison d'importantes fusions-acquisitions réalisées par des STN brésiliennes et mexicaines. Notamment pour l'année 2011, ont atteint 217 milliards de dollars, en hausse de 16 %, principalement sous l'effet des flux plus importants vers l'Amérique du Sud (+34 %). Les entrées d'IED en Amérique centrale et aux Caraïbes, non compris les centres financiers extraterritoriaux, ont augmenté de 4 %, tandis que les flux vers les centres financiers extraterritoriaux ont baissé de 4 %. La forte croissance de l'IED en Amérique du Sud s'explique principalement par le développement de ses marchés de consommation, ses taux de croissance économique élevés et ses richesses naturelles.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

En 2012 et pour la troisième année successive les IED sont en augmentation pour se chiffrés à 244 milliards de dollars. Toutefois, leur croissance appréciable en Amérique du Sud (144 milliards de dollars) a été contrebalancée par un recul en Amérique centrale et dans les Caraïbes (99 milliards de dollars). Les principaux facteurs d'attrait de l'Amérique du Sud restent ses vastes ressources en pétrole, gaz et minéraux métalliques et une classe moyenne en rapide expansion.

Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont atteint 292 milliards de dollars en 2013. Hors centres financiers extraterritoriaux, elles ont augmenté de 5 %, à 182 milliards de dollars. L'Amérique du Sud a été la locomotive de la croissance de l'IED, mais en 2013, après trois années consécutives de forte progression, les flux d'investissements étrangers dans cette sous-région ont baissé de 6 %, pour atteindre 133 milliards de dollars.

Le Brésil, qui compte parmi les premiers pays Sud-Américains destinataires de l'IED, a enregistré une légère baisse globale de 2 %, en dépit d'une progression de 86 % des investissements dans le secteur primaire. Au Chili et en Argentine, les entrées d'IED ont respectivement reculé de 29 %, à 20 milliards de dollars, et de 25 %, à 9 milliards de dollars, en raison de la baisse des investissements dans le secteur minier. Au Pérou, elles ont diminué de 17 %, pour atteindre 10 milliards de dollars. En Colombie, en revanche, les entrées d'IED ont augmenté de 8 %, à 17 milliards de dollars, en grande partie sous l'effet des fusions acquisitions internationales réalisées dans les secteurs de l'électricité et de la banque.

Section 02 : L'impact des IDE sur la croissance et le développement économique

L'importance des IDE se mesure par leurs effets et leur impact sur les économies d'origine comme sur les économies d'accueil. Les IDE constituent un catalyseur du développement économique, à travers notamment leur contribution à l'augmentation des investissements privés, la création d'emplois, la croissance de l'offre intérieure, l'approfondissement des transferts technologiques, la formation et l'amélioration du capital humain et l'accroissement de la productivité des facteurs de production des entreprises. À ce niveau, nous tenterons d'exposer les impacts positifs et négatifs sur l'économie des pays d'origine et d'accueil.

1) L'impact des IDE sur l'économie d'accueil

De nos jours, les IDE sont perçus comme des facteurs bénéfiques à l'économie d'accueil, du fait de leur contribution à la croissance et au développement non seulement parce qu'ils mettent des ressources financiers stables à la disposition de l'économie, mais encore parce qu'ils conduits au transfert technologie et des compétences managériale.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

1.1 L'impact positif sur l'économie d'accueil

L'IDE influence positivement sur la croissance et le développement du pays d'accueil, influence également sur les entreprises locales par le transfert technologique, les compétences managériales, création de l'emploi et amélioration le capital humain ...etc.

La croissance économique : Les IDE sont perçus comme des facteurs essentiels favorisant la croissance économique des pays d'accueil. En effet, ils stimulent la croissance par l'utilisation plus efficace des moyens de production et par les externalités engendrées sur les firmes locales³⁴. L'IDE peut être un moyen pour relancer l'activité économique des régions d'accueil et un moyen bénéficié de transfert technologique. Ils amènent avec eux des procédés de production innovants, des méthodes d'organisation performantes et de savoir-faire. Le pays d'accueil aura ainsi bénéficié d'un progrès technique sans savoir eu à le financer. Selon OCDE (2002) : « Le rachat d'entreprise par des capitaux étrangers entraînent des changements des modes de gestion et de gouvernance. En règle générale, les entreprises multinationales imposent leurs propres stratégies, leurs systèmes de notification internes et leurs principes en matière de communication de l'information aux entreprises qu'elles acquièrent »³⁵. L'IDE entrant améliore la productivité des facteurs, grâce au transfert et de savoir-faire en gestion et des techniques de management dans le pays d'accueil c'est-à-dire le remplacement progressif des équipements productifs souvent obsolète par un appareil plus moderne, mises des nouvelles méthodes de management et ainsi modes d'organisation du travail.

Cet effet positif se fait à travers : l'apport des capitaux, la diffusion de la technologie et donc la stimulation de la productivité, l'augmentation de l'emploi et les salaires et enfin, l'accès aux marchés des exportations. En plus, le pays d'accueil gagne un avantage de bénéficier de nouveaux produits sur son marché. Et même les entreprises locales de même secteur améliorent leurs produits pour être conformes aux produits étrangers, connus de meilleure qualité.

La concurrence : Selon l'OCDE(2002) : « L'IDE et la présence d'entreprises multinationales peuvent avoir une forte influence sur la concurrence dans les pays d'accueil. La présence d'entreprises étrangères peut favoriser largement le développement économique en stimulant la concurrence au niveau local, ce qui peut se traduire au bout du compte par une amélioration de la productivité, une baisse des prix, et une affectation plus efficiente des ressources »³⁶.

³⁴ Hamet, F. « *Les multinationales en l'an 2000* », Edition Economica, Paris ,1995.

³⁵ OCDE, Rapport 2002, P 20.

³⁶ Idem, P 18.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

L'IDE peut contribuer à la croissance économique par l'incitation de la concurrence au niveau des pays d'accueil, ce qui est favorable à l'investissement et à innover ce qui suppose des investissements en recherche et développement, et des investissements physiques pour assurer les productions nouvelles (renforcement de la compétitive locale, amélioration de la productivité, une baisse des prix). Face aux entreprises étrangères les entreprises nationales ont nécessaires d'améliorer leurs processus de production, leurs techniques de marketing, leur système de gestion. L'arrivée des firmes étrangères pousse les entreprises locales à faire des efforts de productivité.

L'amélioration de la situation concurrentielle des producteurs locaux peut accroître leur propension à exporter. Les investissements directs étrangers favorisent les investissements domestiques par l'accroissement de la concurrence et de l'efficacité, la transmission des techniques de contrôle et de qualité à leurs fournisseurs et même à travers les diffusions de savoir-faire et de la technologie. Les FMN peuvent aussi pousser les entreprises locales, à améliorer leur gestion ou à adopter certains des techniques de commercialisation employés par les multinationales.

L'investissement local : Toujours, selon l'OCDE(2002) « l'éviction de l'investissement local par l'IDE peut être un signe de bonne santé de l'économie d'accueil. En effet, lorsque les entreprises locales ne sont pas concurrentielles sur les marchés internationaux, leur éviction par l'entrée des entreprises étrangères plus compétitives, peut accroître l'efficacité de l'économie d'accueil »³⁷ Le risque d'évictions oblige les entreprises locales à se restructurer, à innover, à maîtriser leurs coûts et à améliorer leur compétitivité.

Dans la mesure où les capacités productives locales augmentent, cet impact est *a priori* positif : Les entreprises locales peuvent améliorer leur productivité en adoptant les pratiques de production ou de management des entreprises étrangères et diversifications des exportations, celui qui dit plus d'IDE, dit plus de production, et celui qui dit plus de production, dit baisse des prix et augmentation des exportations.

Les entreprises locales peuvent décider d'améliorer leur productivité en appliquant les processus et les méthodes de gestion des filiales étrangères ainsi les FMN incitent les entreprises à améliorer leur gestion ou à adopter les techniques de commercialisation employées par les multinationales sur le marché mondiale ou locale. Les travailleurs qui passent d'une filiale de groupe étranger vers une entreprise locale, peuvent faire bénéficier leur nouvel employeur de leur expérience (leurs connaissances de production et de management) accumulée dans les filiales de la multinationale étrangère.

³⁷ Rapport OCDE, 2002.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

La balance des paiements : La balance des paiements représente un instrument de base à laquelle on se réfère pour constater le degré de développement économique d'une nation. Mais avant de présenter les effets des IDE sur la balance des paiements on doit définir la balance de paiement.

La balance des paiements : « est un document comptable qui enregistre l'ensemble des transactions réalisées avec le reste de monde »³⁸. D'après cette définition on va analyser les effets positifs qui sont généralement à court terme. Effets sur le poste de revenus des facteurs c'est toute sortie de l'IDE du pays d'origine influence positivement sur le pays d'accueil est cela par l'entrée de capitaux, dividendes, revenus, rapatriement des bénéficiaires, redevances et surtout s'ils sont à long terme et renouvelables.

En matière d'exportations, le développement des exportations dont le débouché est garanti par le réseau de la firme soit vers des pays tiers soit vers le pays d'origine³⁹ se fait par l'amélioration de la qualité de leurs produits, la reconnaissance de la marque et leur accès aux marchés mondiaux, leur capacité de lever les obstacles à l'utilisation de la dotation en facteurs de l'économie d'accueil. Cela leur permet d'obtenir des économies d'échelles et des économies de spécialisation.

En matière des importations, la réduction de l'importation se fait par le remplacement par la production de la filiale, produisant des biens importés auparavant. Les multinationales peuvent également contribuer à l'amélioration de la balance des paiements du pays d'accueil, notamment en produisant des biens importés auparavant (substitution de l'importation), et qui peuvent dès lors être exportés. En effet, toute exportation améliore la balance des paiements puisqu'elle fait rentrer des devises et toute importation détériore la balance des paiements puisqu'elle en fait sortir.

Le transfert technologie : Le lien entre la technologie et croissance économique est largement reconnu. D'après une étude de l'OCDE (1991) portant à la fois sur le pays de l'OCDE et sur le pays en développement, « l'innovation et la diffusion de technologies aurait un impact non négligeable sur la croissance⁴⁰ ». Les effets des IDE sur l'économie de pays hôte ne sont pas négligeables. Les IDE introduisent de nouvelles technologies, qui se diffusent aux entreprises domestiques par le biais des firmes étrangères qui exigent à leurs fournisseurs locaux un niveau de qualité élevé en contrepartie d'une aide technique ou de formation.

³⁸ Beitone., A. Cazorla., A. Dollo., C. Drai., A-M. « Dictionnaire des sciences économiques », Edition Armand Colin, Paris, 2007, p. 28.

³⁹ Jacquemot., P. Op, cité, P.223

⁴⁰ OCDE, Rapport 1991

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Le transfert de technologie est considéré le principal mécanisme par lequel la présence des sociétés étrangères peut avoir un effet positif dans l'économie d'accueil et se fait par deux types : soit le transfert direct, par création des filiales ou unités de production locales et de la formation, soit par le transfert indirect par la simple exportation de marchandise, cession de licence, la sous-traitance, le partenariat et les brevets à cet effet, on cite :

Le marché de travail et de formation : Le transfert de technologie entre les FMN et leurs filiales ne s'opère pas seulement via la vente des biens équipements (matériel, machine...), la cession des brevets et les accords de licence, l'échange scientifique⁴¹, mais également grâce à la formation des employés locaux des filiales.

Les entreprises multinationales sont la principale source d'activité de recherche et développement (R&D) et leur niveau de technologie est généralement plus élevé que celui des pays en développement.

Blomstrom et Kokko (1998) affirment que « La technologie et la productivité des firmes d'accueil s'améliorent lorsque les firmes étrangères entrent sur le marché local en apportant des technologies nouvelles, en procurant l'assistance technique à leurs partenaires locaux et en formant les travailleurs et les managers qui seront ultérieurement engagés par les firmes locales. La technologie est la clé du développement économique et la diffusion des techniques et du savoir-faire des sociétés mères au profit de leurs entreprises affiliées à l'étranger constituent l'un des principaux mécanismes de transfert de technologie à l'échelon international »⁴².

L'économie du pays d'accueil s'améliore lorsqu'une FMN apporte avec elle un transfert de technologie sous la forme de savoir-faire technique, des techniques de management et de technique de marketing non seulement dans les filiales investies, mais aussi dans l'ensemble des entreprises du pays d'accueil par des phénomènes de diffusion, à condition que la population de ce dernier, ait un niveau d'éducation suffisamment élevé pour pouvoir diffuser le transfert de technologie à l'ensemble de l'économie. Les entreprises multinationales accumulent une bonne partie des technologies les plus avancées au monde et c'est également au sein de ces entreprises que s'effectue la majeure partie du transfert de technologie.

La FMN facilite l'accès des pays en développement aux technologies modernes et simplifie le processus de transfert,⁴³ c'est-à-dire qu'elles apportent de nouvelles technologies dans le pays récepteur ce qui fait augmenter sa productivité et lui fait des économies de recherche. Mais pour que ces pays bénéficient de cette chance, il faut qu'il dispose des conditions favorables à la mobilisation de ce progrès.

⁴¹ Jacquemot., P, op. Cité, P 227.

⁴² Guerid, O. « *L'investissement direct étranger en Algérie : Impacts, opportunités et entraves* » Université de Biskra, 2008.

⁴³ Khemci, C., Keddi, A- M. « *IDE et croissance économique* » Université Alger III, 2013.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Ces conditions consistent à développer leurs capacités d'apprentissages, compléter ce transfert par des efforts internes en mobilisant des ressources financières, motiver les interactions entre entreprises et universités, et enfin, améliorer la qualité des infrastructures pour attirer les multinationales qui permet aux entreprises nationales d'intégrer le transfert technologique qui conduit à une amélioration de processus de production de pays d'accueil.

La création l'emploi /revenu : En ce qui concerne l'impact des IDE sur l'emploi, l'ouverture de capitaux étrangers a un effet positif sur la création d'emploi dans le pays d'accueil. L'IDE permet de réduire le taux de chômage qui est généralement élevé dans les pays en voie de développement, ce qui se reflète positivement sur la production, et les exportations. En situation de plein d'emploi, l'investissement direct étranger servirait simplement à remplacer les emplois dans les entreprises nationales par des emplois dans les entreprises étrangères qui ont un effet positif sur la réduction de la pauvreté, et l'IDE reste un moyen efficace de lutter contre la pauvreté.

Les FMN préfèrent des employés qualifiés à qu'elles offrent des salaires élevés par rapport aux entreprises locales qui offrent des salaires faibles à des employés moins formés.

Les entreprises étrangères offrent généralement des salaires plus élevés que les entreprises nationales et permettent à leurs employés locaux, grâce à la formation et l'expérience sur le terrain, d'acquérir des compétences. Les IDE s'accompagne souvent de programme de formation du personnel de nouvelles entreprises, ce qui contribue au développement humains de pays hôtes, et d'innovation au matière de fabrication et d'organisation.

L'augmentation des activités des firmes multinationales réduit le taux de chômage dans le pays en développement et il aura un effet positif sur le pouvoir d'achat qui est un élément favorable à la croissance et le développement. En général les salaires des travailleurs des firmes étrangères ont des salaires supérieurs à ceux des travailleurs des firmes locales, mais au fur et à mesure que la part des IDE dans l'emploi locaux augmente, même les entreprises locales commencent à mieux payer les employés.

Le capital humain : Le capital humain peut se définir de nombreuses manières, mais dans ce travail nous reprendrons celle du rapport de la CNUCED : « les connaissances, qualifications, compétences et autres qualités possédées par un individu et intéressant l'activité économique »⁴⁴. Selon OCDE Le capital humain peut se mesurer par les compétences utilisées dans le processus de production pour avoir un plus de productivité dans l'activité économique et non seulement le niveau d'éducation qu'il atteint. Le transfert de savoir-faire technique et des techniques de management est utilisé pour améliorer la qualité du travail local, la gestion et les systèmes d'éducation, le paiement des salaires, toutes ses techniques ont été considérées comme les principaux mécanismes lequels les IDE contribuent à l'accumulation du capital humain.

⁴⁴ OCDE, Rapport 1998, P 10.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Pour l'OCDE, la présence des FMN dans un pays d'accueil pourrait être un élément clé du développement des compétences et le meilleur moyen, d'acquérir le savoir contenu dans le processus de production des économies les plus développées. Bien que les impacts des IDE sont plus attendus par le pays d'accueil que par les pays d'origine, mais ces derniers bénéficient aussi en terme de revenu, de gain de productivités, de niveau de qualification de poste de travail.

Plus de recettes fiscales : Toute entreprise, ou encore chaque investissement, soit petite ou grande est soumise à un régime d'imposition propre au pays de résidences. Sans exception pour les firmes multinationales qui sont soumise a payé de l'impôt au profit de pays d'accueil. Les bénéfiques engendrés par l'IDE augmentent les recettes fiscales du pays hôte⁴⁵. Donc, les FMN participent à l'augmentation de l'assiette fiscale du pays d'accueil.

1.2 L'impact négatif sur l'économie d'accueil

Les IDE ne sont pas toujours bénéfiques, plusieurs conséquences négatives se présentent sur les pays d'accueil comme aussi sur la balance des paiements, l'emploi, les entreprises locales.

La balance des paiements : Les effets négatifs, peuvent résulter d'une éventuelle ponction sur les ressources de crédit intérieures si la firme se finance sur le marché local, ou encore du rapatriement des profits, du paiement de royalties, des redevances et des dividendes et d'une croissance des importations si l'offre locale ne peut pas couvrir tous les besoins de la filiale⁴⁶.

Le marché du travail : Un faible niveau des salaires dans le pays d'accueil incitera l'entreprise étrangère à substituer du travail étranger au travail domestique. Dans ce cas, on assiste à une extension de l'activité à l'étranger au détriment de l'activité locale.

Pénalisation des entreprises locales : L'implantation des IDE peut s'accompagner d'effets négatifs difficiles à prévoir comme la fermeture des entreprises nationales. Les firmes étrangères sont en position privilégiée par rapport à leurs concurrentes locales : elles bénéficient d'un accès direct aux connaissances de la firme mère et aux marchés financiers locaux et internationaux, ces éléments rendent l'adaptation des firmes domestiques plus difficile et peuvent poser un problème dans le cas d'une politique de développement qui viserait à privilégier les intérêts des nationaux.

Réduction de l'indépendance des filiales : Il peut y avoir un risque de réduction de l'indépendance et de l'autonomie des filiales dans la stratégie sont définie en fonction des intérêts de la maison mère qui peuvent ne pas converger avec ceux de la notion, ce qui peut provoquer un déséquilibre économique dans le pays d'accueil.

⁴⁵OCDE, Rapport 2001.

⁴⁶ Jacquemot., P. op, cité, P 216.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Le transfert technologie : Le transfert de technologie peut apporter un effet négative sur le pays d'accueil ceci par la technologie apporter par les firmes qui profite son transfert comme une opportunité pour dominer le marché national et international et provoque un ralentissement de l'activité économique des entreprises locales.

2) L'impact des IDE sur l'économie d'origine

Les théories économiques aussi bien que les faits observés donnent à penser que l'IDE n'est bénéfique que pour les pays d'accueil (en développement), mais des études récentes démontrent que l'IDE est bénéfique même aux pays d'origine.

2.1 L'impact positif sur l'économie d'origine

Plusieurs conséquences positives sur les économies d'origine par rapport aux éléments de croissance et de balance des paiements.

La croissance : Un investissement dans le secteur primaire ou dans la production intermédiaire est toujours jugé bénéfique puisqu'il assure des sources d'approvisionnement à moindre coût, ce qui permet de restaurer la compétitivité du produit final ou d'assurer la survie de certains segments de production. Les firmes du pays d'origine peuvent réaliser des gains de productivité résultant d'économies d'échelle dues à leur implantation à l'étranger ou des bénéfices en provenance d'un approvisionnement a prix bas et stable de matières au profit de leurs unités d'origine, grâce à leur réseau d'implantation.

La balance des paiements : L'impact de l'investissement direct étranger sur la balance de paiement du pays d'origine et l'inverse de son impact sur le pays d'accueil. Pour l'effet sur le poste revenus des facteurs, l'IDE apporte une contribution positive au compte "revenus des facteurs" du pays d'origine, sous forme de rapatriement de bénéfices, de dividendes et de redevances technologiques perçues, des filiales à l'étranger vers leur maison mère.

En matière des exportations, développement des exportations des biens d'équipement, de demi-produits, de services vers les filiales et leurs marchés. L'IDE peut stimuler les exportations et tirer à la hausse la balance commerciale du pays d'origine. En effet, la réalisation d'investissements sur un marché étranger va permettre à l'entreprise de se faire mieux connaître sur ce marché, et de renforcer sa position. Ainsi, en produisant un genre de produits sur le nouveau marché, l'investisseur augmente ses chances d'y exporter le même produit ou le reste de la gamme.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

2.2 L'impact négatif sur le pays d'origine

Plusieurs conséquences négatives peuvent toucher aussi les pays d'origine, relativement aux points détaillés pour le point précédent.

La balance des paiements : L'effet sur le compte capital correspond à la sortie de capitaux liée à l'investissement financier de départ, c'est-à-dire, la délocalisation des firmes n'est pas une simple implantation à l'étranger mais, un transfert massif de capitaux, et donc un mauvais emploi des capacités de financement d'investissements locaux. Quant à l'effet sur les importations (réimportation du produit finis), dans le cadre d'une délocalisation ayant pour but la réduction des coûts de production, le pays d'origine peut se trouver dans une situation de réimportation du produit fini. D'où l'effet négatif sur la balance courante.

Concernant les exportations, on note une perte d'exportation vers les pays tiers par le remplacement de la production et des ventes des filiales.

Source de chômage : Les pays industrialisés considérés comme pays d'origines se sont récemment préoccupés de l'impact de leurs investissements étrangers sur le problème de leur main-d'œuvre. La fermeture d'unités de production dans le pays d'origine exprime une participation négative des firmes à l'emploi, c'est-à-dire, la perte d'emploi due au fait que la production s'est déplacée du pays d'origine au pays d'accueil.

La fermeture d'une usine et son déplacement à l'étranger pourrait n'avoir qu'une conséquence relativement faible au niveau national, mais les conséquences pour une région particulière peuvent être graves, notamment lorsque le chômage y est élevé et l'usine constituait le principal centre d'activité économique de la région. Ces investissements sont généralement considérés comme destructeurs d'emplois dans le pays émetteur. Et cette impression est renforcée en situation de chômage élevé et de fermetures d'usines. Dans ce contexte, l'IDE est perçu négativement et assimilé à une délocalisation. Ainsi, l'analyse de l'impact sur l'emploi est complexe. Les effets sont à la fois directs et indirects, positifs et négatifs pour l'emploi national.

Ainsi, pour conclure, même si les investissements directs étrangers représentent un phénomène très ancien, mais leur développement a explosé à partir de la fin des années 80. Cette évolution atteint son sommet en 2007, année durant laquelle on a enregistré près de 1833 milliards de dollars de flux d'IDE. De même, pour les flux des IDE qui ont été traditionnellement détenus par les pays développés, aujourd'hui, la plus grande part est le fait des pays en développement et en transition.

Chapitre II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique

Par ailleurs, bien que l'IDE présente des effets positifs pour le pays d'accueil et pour le pays d'origine, en matière de croissance, de développement, de création d'emplois, de transfert technologie, de savoir-faire, il peut s'avérer négatif du fait qu'à trop attirer les investissements étrangers, un pays peut décourager l'investissement local et diminuer sa contribution au développement économique et rend ainsi, le pays dépendant de l'extérieur. L'IDE peut aussi être créateur de chômage et de la pauvreté.

Conclusion

Après avoir vu l'évolution générale des IDE et leurs conséquences tant sur les pays d'origine que ceux d'accueil, nous nous intéresserons dans le point suivant au cas de l'Algérie.

Chapitre

III

L'Algérie a cherché, au lendemain de l'indépendance, à attirer le capital étranger et à l'intégrer au développement économique et social national. Ainsi, la politique suivie par l'Etat algérien pour attirer ces investisseurs, se résume dans l'ensemble des mesures de facilitation pour leur implantation sur le territoire.

Ce chapitre sera réparti en deux sections. Dans la première, nous tracerons l'évolution de la réglementation et de la politique de promotion des IDE en Algérie, depuis son indépendance à nos jours, tout en faisant ressortir les différents organes créés ainsi que les principales réformes et programmes entrepris par les autorités algérienne pour intéresser ces investissements. La seconde sera consacrée à l'analyse de l'évolution des flux des IDE et ainsi que leur répartition par secteurs d'activités.

Section 01 : La réglementation et la promotion des IDE en Algérie

En Algérie, l'évolution de la réglementation et de la promotion des IDE a connu plusieurs étapes et réformes. Certaines mesures sont spécifiques à l'acte d'investissement, alors que d'autres sont générales mais influent sur la dynamique d'investissement.

1) L'évolution du cadre réglementaire des investissements en Algérie

L'investissement étranger a fait l'objet de plusieurs textes juridiques qui, par rapport à la conjoncture économique et politique, seront tantôt favorables à l'investisseur non résident, tantôt défavorables. Nous présentons à cet effet, les textes réglementaires depuis 1963 jusqu'à nos jours en traitant, les anciens codes promulgués dès l'indépendance, les nouveaux codes venus après la libéralisation de l'économie, et les autres mesures nouvelles.

1.1 Les anciens codes

Les anciens codes sont ceux de 1963, de 1966, de 1982 et de 1988. Ils ont été spécialement conçus pour les IDE.

Le code des investissements de 1963 (L'ordonnance n° 63-277 du 26-07-1963) : Le 26 juillet 1963, l'Algérie a promulgué le premier code des investissements. Il définit les garanties générales et particulières accordées aux investissements productifs en Algérie, les droits, les obligations et les avantages qui s'y rattachent ainsi que le cadre général des interventions de l'Etat dans le domaine des investissements. Les garanties et avantages prévus par ce code s'appliquaient aux investissements étrangers quel que soit leur origine.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Cette période est caractérisée par la place privilégiée réservée aux investissements étrangers, puisque l'article 03 de ce code stipule clairement que « *la liberté d'investissement est reconnue aux personnes physiques et morales étrangères sous réserves des dispositions d'ordre public et des règles d'établissement* »⁴⁷. Cela suppose que tout investissement devait faire objet d'un agrément auprès de la commission nationale d'investissements.

Aussi, l'article 23 de ce code, dispose que « *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* »⁴⁸. Ce code, malgré sa bonne conception, n'a pas produit les résultats souhaités, en raison des blocages nombreux rencontrés par les investisseurs.

Le code de 1966 (L'ordonnance n° 66 – 284 du 15-09-1966) : En septembre 1966, et après l'échec du premier code le gouvernement de l'époque à promulguer un autre code, il délimite le cadre dans lequel est organisée l'intervention du capital privé dans les diverses branches d'activité économique, mais les investisseurs étaient toujours obligés de solliciter la commission nationale d'investissement pour obtenir l'agrément, et certains secteurs considérés comme vitaux pour l'économie nationale étaient fermés aux investisseurs.

Le code de 1982 (La loi n° 82-13 du 28-08-1982 modifiée et complétée par la loi n° 86-13 du 19-08-1986) : La loi n° 82-13 de 28 août 1982 appelée aussi loi sur les sociétés d'économie mixte, devait attirer les investisseurs étrangers grâce à un ensemble d'avantages introduits dans son texte. Plusieurs clauses régissant les entreprises mixtes et relevant de droit commercial ont été éclaircies par la loi n° 86-13 du 19-08-1986 (champ d'intervention, objet, durée de vie de la société d'économie mixte, engagements et obligations des parties contractantes...) ⁴⁹.

Ce dernier texte n'a pas suscité un grand intérêt de la part des sociétés étrangères, du fait que d'abord, la société était faite selon le ratio 51/49 en faveur du secteur public, puis, la direction ou la présidence du conseil d'administration était confiée à la partie algérienne. Ces mesures sont perçues comme contraignantes pour les investisseurs étrangers.

Le code de 1988 (la loi n°88-25 du 12-07-1988) : Cette loi annule la loi du 21-08-1982, elle n'était pas destinée aux étrangers.

⁴⁷ Ordonnance n° 63-277, du 26-07-1963, portant code des investissements, journal officiel n°53, p.774.

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ Loi n° 82-13 du 28-08-1982, Journal officiel de la république Algérienne, p. 1016.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Le bouleversement idéologique instauré au début des années quatre-vingt, rend indélicate l'application des codes d'investissements instaurés à l'époque dite socialiste. En effet, cette loi n'était pas donc élaborée spécifiquement pour les investisseurs étrangers, mais aussi pour toutes opérations qui relèvent ou prennent la forme juridique d'investissement. Cependant, ce texte précise les cas où l'investisseur doit être en avec conformité avec les règles qui donnent une accessibilité aux avantages prévus par la loi. Le but général de ce texte est l'adaptation des règles algériennes avec les nouvelles orientations de l'économie nationale (de l'ouverture économique et la propriété privée de capital)⁵⁰

1.2 Les nouveaux codes

Les nouveaux codes comprennent la loi 90-10 du 14 avril 1990, le code de 1993, l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 et l'ordonnance n° 06-08 du 15 Juillet 2006.

La loi 90-10 portant sur la monnaie et le crédit : La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit est d'un apport considérable à la modernisation de système financier algérien et de l'économie algérienne en général, mais elle a introduit des articles destinés aux investisseurs étrangers. En effet, l'article 183 de cette loi stipule que : « *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* »⁵¹. Cette loi a mis fin aux dispositions antérieures imposant une majorité de capitaux publics algériens dans les sociétés mixtes (51/49). À cet effet, elle permet au capital étranger de s'associer librement à une personne morale publique ou privée. Toutefois l'investissement privé n'était autorisé que dans les secteurs non expressément réservés à l'Etat, ce qui limitait l'implantation des sociétés étrangères.

Elle a également apporté des garanties afférant au rapatriement des capitaux investis, de leurs bénéfices et de leurs dividendes. Cela est bien mentionné dans l'article 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* »⁵². Cela s'ajoute à l'ouverture à l'investissement privé national ou étranger, de la possibilité d'intervenir dans le secteur bancaire, alors qu'il était l'un des secteurs les plus fermés et réservés à l'Etat.

Le code de 1993 (La loi 93-12 du 05 octobre 1993) : Cette loi dit code des investissements a eu pour objectif d'alléger et de simplifier les formalités et les démarches administratives pour la réalisation des projets d'investissements.

⁵⁰ Khalfallah., S. « *L'impact des IDE sur la croissance économique dans les pays : Maroc-Algérie-Tunisie entre la période 1990-2009* », mémoire de magister en analyse économique, université Tlemcen, 2010.

⁵¹ La loi 90-10 du 14 avril 1990, portant sur la monnaie et le crédit, JORA n°16, p. 470.

⁵² Ibid.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Elle donne latitude aux opérateurs étrangers quant à la réalisation de leurs investissements « *sous réserve de la législation et de la réglementation relative aux activités règlementées* »⁵³. Ils sont en fait, conditionnés par le simple dépôt d'une déclaration auprès de l'agence de promotion et de soutien des investissements (APSI), Ainsi cette déclaration doit contenir outre, le domaine d'activité; les emplois créés; la localisation; les technologies à utiliser; le schéma de l'investissement et le mode de financement et l'évaluation financière du projet accompagnée du plan d'amortissement; des conditions de préservation de l'environnement; de la durée prévisionnelle de réalisation et des engagements relatifs à la réalisation de l'investissement.

L'investisseur a également la possibilité de rapatrier ses capitaux, sur simple introduction d'une demande qui est exécutée dans un délai qui ne saurait excéder (60) jours⁵⁴. Cette loi a mis aussi un régime d'incitation à l'investissement, en accordant un ensemble de garanties aux investisseurs étrangers selon les régimes.

Les régimes incitatifs : Les investissements bénéficient, pour une période qui ne peut excéder trois ans, à dater de la notification de l'Agence de soutien et de promotion des investissements, remplacée par l'Agence de développement de l'investissement en 2006, des mesures d'encouragement définies dans l'article 17⁵⁵. Parmi ces mesures, nous citerons :

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux, pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement ;
- Application du droit fixe en matière d'enregistrement au taux réduit de (5‰), pour les actes constitutifs et les augmentations de capital ;
- Exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement, à compter de la date d'acquisition.
- Franchise de la TVA pour les biens et services, entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Application du taux réduit de 3% en matière de droits de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

Les garanties : Ce code des investissements a accordé un ensemble de garantie aux investisseurs :

⁵³ La loi 93-12 du 05 octobre 1993, JORA N°64, p. 3.

⁵⁴ Ibid. P.4.

⁵⁵ Ibid. P.5.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

- **Principe d'égalité :** Le code des investissements a établi un régime juridique basé sur le principe de non-discrimination entre les personnes physiques ou morales algériennes et étrangers.

Cela est bien défini dans l'article 38 « *les personnes physiques et morales étrangères reçoivent toutes le même traitement sous réserve des dispositions des conventions conclues par l'Etat algérien avec les États dont elles sont ressortissantes* »⁵⁶.

- **Principe d'indemnisation (article 40) :** Sauf dans les cas prévus par la législation en vigueur, les investissements réalisés ne peuvent faire l'objet d'une réquisition par voie administrative. La réquisition donne lieu à une indemnisation juste et équitable⁵⁷.
- **Garanties juridictionnelles (article 41) :** Tout différend entre l'investisseur étranger et l'Etat algérien, 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 conclus par l'Etat algérien 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*.

L'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 : Le code des investissements de 1993 est réformé par l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement qui fixe le régime applicable aux investissements nationaux et étranger réalisés dans les activités économiques de production de bien et de service ainsi que les investissements dans le cadre de l'attribution de concession et/ou de licence. Et c'est en raison des résultats décevants en matière d'investissement étrangers, que la législation s'efforce de rendre plus aisé et plus attractif l'investissement en Algérie. C'est pour cela que cette dernière ordonnance avait élargi le concept d'investissement, en étendant son champ d'application et en renforçant les avantages et les garanties pour les investisseurs avec la simplification des formalités administratives liées à l'investissement.

Dans cette ordonnance un régime spécial est réservé aux investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale. La dimension du projet, sa vocation socioéconomique et son impact sur l'environnement sont autant d'éléments d'appréciation. Ainsi cette ordonnance a pour effet de Réorganiser les instances en charge de promotion de l'investissement. À cet effet elle a créé, auprès du chef du gouvernement, une agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)⁵⁸, qui vient pour remplacer l'APSI ; un conseil national de l'investissement, présidé par le chef du gouvernement ; un guichet unique pour la simplification des procédures et formalités nécessaire à la réalisation des projets.

⁵⁶ Ibid. P7.

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ L'ordonnance n° 47 du 20-8-2001, relative au développement de l'investissement, JORA p.4.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

L'ordonnance n° 06-08 du 15 Juillet 2006 : Cette ordonnance est le prolongement de l'ordonnance 20/08/2001. 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.

À cet effet, l'article 5⁵⁹ de cette ordonnance prévoit un délais maximum de 72 heures pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus ou titre de la réalisation de 10 jours pour ceux prévus au titre de l'exploitation.

Aussi, l'agence peut, en contrepartie des frais de traitement des dossiers, percevoir une redevance qui sera versée par les investisseurs et dont le montant et les modalités de perception seront fixes par voie réglementaire.

1.3 Les nouvelles mesures

Ces mesures sont portées par la loi de finances complémentaire de 2009 (ordonnance n° 09-01 du 22 juillet). Dans le cadre des mesures d'encadrement des investissements étrangers, cette loi comprend dans l'article 58⁶⁰ :

- La généralisation de l'obligation de la procédure de déclaration auprès de l'ANDI, à tous les investissements directs étrangers en partenariat ;
- Dans tous les investissements réalisés en Algérie, la participation à l'actionnariat étranger est limitée à 49% du capital social, le reste étant détenu par des résidents algériens ;
- Pour les sociétés constituées après la promulgation de la loi de finance complémentaire pour 2009 en vue de l'exercice des activités de commerce extérieur, la participation algérienne minimum est fixée à 30%.
- Par ailleurs, il est introduit une nouvelle obligation pour les investissements étrangers, direct ou en partenariat, à savoir de dégager une balance devises excédentaire au profit de l'Algérie pendant toute la durée de vie du projet.

Malgré l'évolution du cadre réglementaire des investissements dès l'indépendance jusqu'à 2009, qui avait pour but de renforcer l'attractivité du pays au capital étranger et l'intégrer au développement économique et social, son effet tant sur la situation de l'investissement et la croissance n'ont été réellement ressentis que vers la décennie 2000 et spécialement en 2001 où l'Algérie a signé l'accord d'association avec l'Union Européenne.

2) Les organes en charge de la promotion des IDE en Algérie

Dans le but de faciliter des procédures d'implantation des investisseurs privés (locaux et étrangers) sur le territoire national, le gouvernement a mis en place des instruments et des organismes nécessaires à une politique de promotion des investissements.

⁵⁹ L'ordonnance n° 06-08 du 15 juillet 2006, JORA n° 47, p.15.

⁶⁰ L'ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009, JORA n°44, p.12.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Parmi ces organismes, nous citerons le ministère de l'industrie et de la promotion des investissements (MIPI), le conseil national de l'investissement (CNI), l'agence national de développement de l'investissement (ANDI), le guichet unique décentralisé (GUD), le fond d'appui à l'investissement (FAI), l'agence national d'intermédiation et de régulation foncière (ANIRF) tous chargés d'accompagner les investisseurs souhaitant s'implanter en Algérie.

2.1 Le Ministre de l'Industrie et de Promotion des Investissements (MIPI)

Au titre de la promotion et de la mobilisation de l'investissement, le MIPI est chargé, entre autres attributions, d'élaborer la politique nationale de l'investissement et de veiller à son application. Dans ce domaine, le MIPI exerce ses missions à travers la Direction Générale de l'Investissement, et qui se résument dans les points suivants :

- Participer à la politique de développement de l'investissement et du partenariat ;
- Mettre en place des mécanismes nécessaires à la promotion de l'investissement ;
- Participer au programme de conversion et d'optimisation de la dette publique ;
- Collaborer à la préparation et au suivi des accords économiques entre l'Algérie et ces partenaires et avec les organismes internationales ;
- Stimuler et rassembler les expériences comparatives en matière des outils favorables à l'investissement ;
- Contribuer à la concrétisation des projets d'investissement⁶¹ .

2.2 Le Conseil National de L'investissement (CNI)

Le conseil national de l'investissement (CNI)⁶² a été créé par les dispositions de l'ordonnance N° 01-281 du 24 septembre 2001. Il s'agit d'un organisme placé sous l'autorité du chef du gouvernement qui en assure la présidence. Il est placé auprès du ministre de la promotion de l'investissement, et a une fonction de proposition et d'étude et doté également d'un véritable pouvoir de décision, en remplissant les missions suivantes :

- Propose la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;
- Propose l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives pour l'investissement ;
- Propose au gouvernement toutes décisions et mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investisseur ;
- Étudier et approuve le programme national de promotion de l'investissement qui lui est soumis et fixe les objectifs en matière de développement de l'investissement ;

⁶¹ www.mdppi.dz

⁶² Décret exécutif n°01-281 du 24 septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du conseil national de l'investissement (CNI).

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

- Étudier et approuver les critères d'identification des projets présentant un intérêt pour l'économie nationale ;
- Susciter et encourage la création et le développement d'institutions et d'instrument financière adaptés au financement de l'investissement ;
- Accueillir, conseiller et accompagner les investisseurs au niveau de ses structures centrales et régionales ;
- Informer les investisseurs à travers notamment son site web, ses supports de promotion et ses divers points d'information à l'occasion d'évènements économiques organisés en Algérie et à l'étranger ;
- Veiller à l'exécution concertée avec les différentes institutions (Douanes, impôts ...etc.), des décisions d'encouragement à l'investissement ;
- Mettre à la disposition des investisseurs potentiels sa bourse de partenariat.

Par ailleurs, il joue le rôle de cadre décisionnel de ministre. Dans ce cadre, il procède à l'approbation de la liste des activités et des biens exclus des avantages, ainsi que leur modification et leur mise à jour, l'approbation des critères d'identification des projets présentant un intérêt pour l'économie nationale, l'établissement de la nomenclature des dépenses susceptibles d'être imputées au fonds dédié à l'appui et à la promotion de l'investissement, et la détermination des zones susceptibles de bénéficier du régime dérogatoire prévu par l'ordonnance du 15 juillet 2006 ⁶³.

Il est important d'ajouter que le CNI évalue les crédits nécessaires à la couverture du programme national de promotion de l'investissement, encourage la création d'institutions et d'instruments financiers adaptés et d'une façon générale, traite de toute question en rapport avec l'investissement. Le CNI n'est pas une autorité administrative indépendante et que ses décisions et/ou recommandations ne s'adressent pas directement à l'investisseur, mais sont destinées aux autorités en charge de la mise en œuvre des textes sur la promotion de l'investissement, en tout premier lieu l'ANDI.

2.3 L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)

En Algérie, l'organisme en charge des IDE est l'agence nationale de développement de l'investissement. Elle est un établissement public à caractère administratif (EPA) doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, l'ANDI succède à l'ancienne agence de promotion, de soutien et de suivi de l'investissement (APSI). Elle est placée sous la tutelle du ministre de la promotion des investissements. Cette agence a été créée par l'ordonnance N° 01-03 du 20 Aout 2001. Elle a, notamment pour missions dans le domaine des investissements et en relation avec les administrations et organismes concernés :

⁶³ Guide Investir en Algérie / 2011.KPMG.p.64.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

- 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 s'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

D'autre part, elle remplit certaines responsabilités spécifiques qui sont les suivantes :

- Promouvoir et administrer les divers mécanismes d'incitations automatiques et discrétionnaires s'appliquant aux investisseurs ;
- Fournir au Conseil national de l'investissement (CNI) une évaluation des projets qui sollicitent l'octroi d'une convention spéciale dans le cadre du système discrétionnaire ;
- Gérer et développer le réseau des guichets uniques régionaux chargés de faciliter aux entreprises l'accès aux programmes d'incitation en fournissant une gamme de services de soutien en un même lieu, par exemple pour les impôts, les douanes, les procédures de création et d'inscription d'entreprises (registre du commerce) ;
- Surveiller et actualiser le statut des 48 000 projets d'investissements hérités de l'Agence de promotion et de soutien de l'investissement (APSI), précurseur de l'ANDI ;
- Gérer le portefeuille des biens fonciers (environ 4 millions de m²) détenus par l'Etat et attribués aux nouveaux investissements ;
- Faire des recherches pour contribuer à définir les secteurs nécessitant des mesures spéciales de soutien au titre du programme d'incitations discrétionnaires ;
- Promouvoir l'Algérie comme une destination pour les IDE à travers : l'organisation de séminaires et de réunions, la maintenance de bases de données et la production de matériels de promotion.

L'Agence remplit par ailleurs, des missions supplémentaires dont

Une mission d'information : Fournir aux investisseurs les informations dans tous les domaines liés à l'investissement, en mettant en place des systèmes d'informations et des banques de données à l'opportunité d'affaire.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Une mission de facilitation : Identifier les obstacles et les contraintes contraignant la réalisation des investissements et soumettre des procédures et réglementations facile à la réalisation des projets d'investissement.

Une mission de promotion de l'investissement : dans le domaine de la promotion de l'investissement, elle assure la mise en relation d'affaires au titre des nouvelles instructions du premier ministre et des mesures en découlant. Tout projet d'investissement étranger devra être soumis au conseil national de l'investissement (CNI), pour examen et avis, de même, pour tout projet d'investissement algérien supérieur à 500 millions de dinars. Et vis-à-vis des investisseurs non-résidents avec des opérateurs algériens, elle entreprend des actions d'information pour promouvoir l'environnement général de l'investissement en Algérie.

Une mission d'assistance : sa mission d'assistance consiste à organiser un service d'accueil et de prise en charge des investisseurs, leur accompagnement, la mise en place d'un service de vis-à-vis unique pour les investisseurs non-résident et a les assister pour accomplir les formalités requises.

La participation à la gestion du foncier économique : informer les investisseurs au sujet de la disponibilité des assiettes fonciers.

La gestion des avantages : l'ANDI est tenue d'identifier les projets qui présentent un intérêt particulier pour l'économie nationale, de vérifier l'éligibilité aux avantages, de délivrer la décision relative aux avantages, d'établir les annulations de décisions et/ou les retraits d'avantages (totaux ou partiels).

Une mission générale de suivi : Enfin, à travers sa mission générale de suivi, l'ANDI, en charge du développement d'un service d'observation et d'écoute, doit assurer un service de statistiques, collecter les informations relatives à l'état d'avancement des projets en étroite collaboration avec les investisseurs, enfin s'assurer du respect des engagements contractés par les investisseurs au titre⁶⁴.

Ainsi, ce dispositif d'encouragement aux investisseurs de l'ANDI est basé essentiellement sur l'application d'un régime d'incitations mieux ciblé et l'octroi de bénéfices, la mise en place d'un fonds d'appui aux investissements à l'effet de prendre en charge le coût des avantages consentis. Aussi, il travaille pour l'organisation souple prévoyant un encadrement personnalisé pour les investissements ayant un intérêt particulier pour l'économie nationale notamment les projets qui s'inscrivent dans une politique de développement durable, porteurs de nouvelles technologies, d'économie d'énergie et plus particulièrement créateurs d'emplois, et enfin, un suivi des accords signés avec les promoteurs bénéficiant de son aide et de ses supports.

⁶⁴ Ibid. PP.68-69.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Les avantages accordés dans ce cadre, se répartissent en fonction des zones et de l'intérêt des projets engagés. Il distingue le régime général qui concerne les projets d'investissement courants localisés en dehors des zones à développer, le régime dérogatoire, pour ce qui concerne les projets d'investissement courants localisés dans les zones à développer, et le régime de convention pour les projets d'investissement présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale.

2.4 Le Guichet Unique Décentralisé(GUD)

C'est un environnement qui vise à accélérer et simplifier les flux d'informations entre commerçants et pouvoirs publics et à apporter des avantages significatifs à tous les acteurs intervenant dans les échanges transfrontières.

Sur le plan théorique, on peut définir le guichet unique comme *«un système qui permet aux opérateurs commerciaux de fournir l'information à un seul organisme pour satisfaire à toutes les prescriptions réglementaires liées à l'importation ou à l'exportation»*. Afin de simplifier les procédures et formalités de constitution des dossiers et de réduire les délais de réalisation des projets, l'ANDI a mis en place des guichets uniques dans chaque région du pays.

Le guichet unique est une institution décentralisée créée au niveau de la wilaya par l'ordonnance 01/03 du 20 aout 2001. Il regroupe les représentant locaux de l'ANDI, celui du centre national du registre de commerce (CNRC), des impôts, des douanes, de l'urbanisme, de l'aménagement du territoire et de l'environnement du travail ainsi que les représentants de l'assemblée populaire communal (APC) du lieu où le guichet unique est implanté.

Le rôle du guichet unique décentralisé est de faciliter et simplifier les procédures légales de constitution des sociétés et de mise en œuvre des projets d'investissement. À cet effet, les représentants des administrations et organismes qui les composent sont chargés de délivrer directement à leur niveau directement, les documents requis et à fournir les prestations administratives liées à la réalisation de l'investissement .ils sont , en outre , chargés d'intervenir auprès des services centraux et locaux de leurs administrations ou organismes d'origine pour lever les difficultés éventuelles rencontrées par les investisseurs.

Et afin de garantir l'efficacité de l'action du guichet unique et en faire un véritable instrument de simplification et de facilitation en direction des investisseurs, des réaménagements ont été introduits, afin de lui permettre de s'ériger en espace incontournable pour la réalisation et le développement des projets d'investissement. Ses missions principales se résument en :

- Le rapprochement des promoteurs des administrations et organismes en charge de l'investissement ;

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

- La collaboration avec les acteurs locaux impliqués dans le processus du développement locale, à travers notamment sa représentative au sein des instances et comités locaux, le comité de wilaya en charge de l'emploi, la commission locale des établissements classés ...etc.
- L'identification des opportunités d'investissement en fonction des spécificités locales et régionales ;
- L'information, l'animation et l'incitation à l'investissement au niveau local et régional ;
- La gestion des dossiers de demande d'octroi d'avantages et le suivi de réalisation des investissements déclarés au Guichet Unique, en concertation avec les administrations impliquées dans la mise en œuvre du dispositif d'octroi des avantages à l'investissement.

2.5 Le Fond d'Appui à l'Investissement (FAI)

Créé au sein de l'ANDI selon l'ordonnance 01/03 du 20 août 2001 suscitée, a été créé un fond d'appui à l'investissement sous forme d'un compte d'affectation spéciale du Trésor.

Il est destiné à financer la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investisseurs, notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructure nécessaire à la réalisation de l'investissement.

2.6 L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF)

Cette agence a été mise en place en avril 2007 pour régler le problème du foncier qui était qui vise à faciliter l'émergence d'un marché du foncier économique pour encourager l'investissement. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial placé sous la tutelle de MIPI. Ses fonctions sont relatives à la gestion de portefeuille foncier économique public, la promotion, l'intermédiation et la régulation foncières aux profits des investisseurs. Le portefeuille foncier de l'ANIREF est constitué par les actifs excédentaires des Entreprises Publiques Économiques (EPE).

L'ANIREF assure une mission d'intermédiation au profit de l'administration du domaine national avec laquelle elle a signé une convention de gestion cadre et plusieurs conventions dérivées avec les directions des domaines de Wilaya. Pour accomplir sa mission de régulation foncière, l'ANIREF dispose d'un Observatoire du marché du foncier qui a la charge de surveiller la dynamique du marché afin de fournir aux pouvoirs, à travers des études et des notes de conjoncture qu'elle élabore régulièrement, les moyens et outils de régulation de ce marché. Elle élabore également, dans le cadre de ses prérogatives, une mercuriale des prix qui reflète l'état des prix pratiqués sur le marché et qu'elle met à jour semestriellement. L'ANIREF a par ailleurs, la qualité de promoteur foncier qui lui permet d'acquérir des biens immobiliers et fonciers pour les valoriser (aménagement et lotissement) et pour les rétrocéder ensuite aux opérateurs économiques (projets de production de biens et de services).

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Elle contribue ainsi à augmenter l'offre disponible et à réguler le marché. L'agence est en charge de gérer, de promouvoir le marché foncier destiné à l'investissement et d'en informer les investisseurs potentiels.

3) Autres réformes et programmes

L'Algérie a entrepris un ensemble de programmes et de réformes, qui ont permis le rétablissement des équilibres macro-économiques et la libéralisation de l'économie dans la perspective d'améliorer les performances en termes de croissance du PIB, du développement du secteur privé, et l'accroissement des flux entrants des IDE. Ces réformes englobent celles introduites dans le cadre du programme d'ajustement structurel, puis les privatisations et les efforts d'intégration régionale et internationale.

3.1 Le Programme d'Ajustement Structurel (PAS) 1994-1998

Le programme d'ajustement structurel comprend l'ensemble des mesures visant à transformer les structures de l'économie algérienne qui a connu le début de sa mise en application en 1987. Ces mesures s'articulent dans une démarche qui a sa propre cohérence sur le plan global. Il a abouti à un large mouvement de réformes ayant pour enjeu la mutation raisonnée de la société algérienne.

Officiellement, le programme d'ajustement n'est rentré en vigueur qu'en 1994 et a été dicté par la contrainte du rééchelonnement et par les difficultés croissantes de mobilisation de nouveaux capitaux. La crise de l'endettement fait émerger alors le FMI comme une institution incontournable pour assainir la macro-économie. Dans le cadre du développement économique global, le programme d'ajustement structurel et de stabilisation macro-économique appliqué entre 1994 et 1998 sous l'égide des conditionnalités du FMI, tournait autour des réformes de la politique budgétaire, de la politique monétaire, de l'ajustement du taux de change, de la politique des prix, de la maîtrise de l'inflation et de la limitation de la récession. Il visait en outre, à rééquilibrer la balance des paiements et de la gestion du service de la dette, la privatisation et de l'élimination progressive des entreprises publiques, la libéralisation du commerce extérieur, l'attraction de l'investissement étranger, la révision du système de protection sociale et le désengagement de l'Etat de l'économie...

3.2 La privatisation

À partir des années 90, l'Algérie s'est lancée dans de grandes réformes où la privatisation tient un rôle fondamental dans ce processus d'ouverture de l'économie algérienne à l'économie de marché. C'est dans ce contexte de réformes qu'un programme de privatisation des entreprises publiques a été lancé en 1995 d'où l'ordonnance n° 95-22 relative à la privatisation des entreprises publiques a été promulguée. Elle vise à limiter l'intervention de l'état et élargir la place du secteur privé, et contribuer à la restructuration industrielle et redressement des Entreprises Publiques Économiques (EPE) par le partenariat à travers la prise de participation des capitaux privés nationaux et étrangers dans les EPE.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Un amendement en mars 1997 a suivi pour apporter des assouplissements et introduire des incitations. Cependant, le lancement effectif du processus de privatisation n'aura lieu effectivement qu'à partir de juin 1998, après la publication de la liste réglementaire des entreprises éligibles à la privatisation, en plus de création en 1999, d'un ministre de la participation et de la coordination des réformes doté de larges attributions.

Tableau N°04 : Situation de l'opération de privatisation entre 1998 et 2001

| Entreprise privatisées | Activités déployées | Portion du capital cédé | Technique de privatisation utilisée | Apport du partenaire |
|-------------------------|---------------------------------|-------------------------|---|--|
| Hôtel El Aurassi | Tourisme | 20% | Introduction en bourse | Revenus de la cession |
| SAIDAL | Chimie pharmacie | 20% | Introduction en bourse | Revenus de la cession |
| ERIAS Sétif | Agro-industrie | 20% | Introduction en bourse | Revenus de la cession |
| SIDER – Ehadjar | Sidérurgie | 70% | Ouverture du capital au profit de la firme indienne LNM-ISPAT | Modernisation de l'outil pour 50 Mrd DA, maintien de 22000 emplois |
| ENAD | Industrie chimique (détergents) | 60% | Ouverture du capital au profit de la firme allemande Henkel | Investissement de modernisation et marque commercial |

Source: Theses.univ-lyon2.fr

Ces faibles résultats dénotent que, quelle que soit la modalité utilisée, les opérations de privatisation demeurent difficiles à réaliser en Algérie. Avec la nouvelle ordonnance de 2001, tous les secteurs d'activités économiques publiques sont ouverts à la privatisation. Même la puissante Sonatrach est soumise à certaines restructurations, notamment via des coentreprises⁶⁵.

Tableau N° 05 : Les résultats de la privatisation entre 2003 et 2007

| Nombres d'opérations | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | TOTAL |
|--|------|------|------|------|------|-------|
| Privatisation totale | 5 | 7 | 50 | 62 | 68 | 192 |
| Privatisation partielle (>50%) | 1 | 2 | 11 | 12 | 7 | 33 |
| Privatisation partielle (<50%) | 0 | 3 | 1 | 1 | 6 | 11 |
| Reprise pat les salaires | 8 | 23 | 29 | 9 | 0 | 69 |
| Partenaires(joint-ventures) | 4 | 10 | 4 | 2 | 9 | 29 |
| Cession d'actifs à des repreneurs | 2 | 13 | 18 | 30 | 20 | 83 |

Source : Guide investir en Algérie-2014, p.47

⁶⁵ CNUCED, « Examen De La Politique De L'investissement-Algérie », Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement .New York Et Genève, 2004. P.47.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Ce tableau indique que la période 2003-2007 est l'une des périodes les plus importantes en termes de nombre d'opérations de privatisation (417 privatisation), ayant affirmé la meilleure maîtrise du processus de privatisation et la contributions des différents acteurs dans la réalisation de processus.

3.3 Les réformes de système bancaire

Jusqu'à la fin des années 90, le système bancaire algérien était pour sa totalité, public, mais après cette période de politique de crédit qui était au service des entreprises publiques, le système bancaire tente de s'ouvrir au secteur privé, et ceci par le biais de la privatisation.

Ainsi, le plan de réforme du système bancaire a visé l'amélioration de l'organisation interne des banques publiques, la promotion de nouveaux produits bancaires répondant aux exigences d'une économie de marché, l'amélioration du niveau de qualification des personnels, en modernisant le management, et la levée des barrières à l'entrée pour de nouvelles banques privées nationales et étrangères.

À la fin de 2014⁶⁶, la structure du système bancaire a évolué, et on compte 30 banques et établissements financiers agréés ayant tous leur siège social à Alger. Les banques et les établissements financiers agréés se répartissent en Dix-neuf (19) banques et une Caisse National d'Épargne et de prévoyance, et Dix (10) établissements financiers.

3.4 Le Projet d'Adhésion à l'OMC

La première demande formulée par l'Algérie, date du juin 1987 dans le cadre des négociations pour l'adhésion au GAAT, transformée en 1995, à l'OMC. Le premier aide-mémoire a été proposé au groupe du travail en juillet 1996 où l'Algérie s'est engagée essentiellement à la diversification des échanges, le relèvement du niveau général de compétitivité du secteur des fabrications industrielles, ainsi à la maîtrise et le contrôle des importations de produits agro-alimentaires. Cependant, malgré ses efforts introduits l'économie Algérienne restée toujours dépendante du secteur des hydrocarbures⁶⁷.

Depuis la, l'Algérie a fait beaucoup d'efforts et d'amendements pour répondre aux exigences de l'OMC et accélérer son adhésion. À cet effet, le 13^e *round* des négociations multilatérales pour son accession était prévu pour 2015, cette réunion avait pour but de fixer la date d'accession de l'Algérie à cette organisation.

⁶⁶ Guide investir en Algérie, édition 2015, p.129.

⁶⁷ www.hoggar.org, «*Quel intérêt à l'Algérie à adhérer à l'OMC* », mai 2014, p.1.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

L'accession de l'Algérie à l'OMC, la fera bénéficier des avantages que peut tirer un pays en développement en institutionnalisant son ouverture, à savoir : participer à la mise en œuvre du système international de régulation, mieux se défendre contre les sanctions unilatérales des pays riches, affirmer son engagement dans un processus irréversible de libéralisation commerciale et accroître la crédibilité des réformes. En contrepartie, elle lui fera subir les inconvénients d'une telle institutionnalisation, en particulier la restriction de la marge de manœuvre de l'Etat pour aider les opérateurs économiques nationaux à soutenir la concurrence internationale.

3.5 L'accord d'association Algérie-Union Européenne (UE)

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. En effet, les pays de l'Union absorbent plus de 60% des ventes d'hydrocarbures (90% des ventes de gaz) de l'Algérie et fournissent de leur côté 60% des importations algériennes, ce qui fait de l'Algérie le deuxième pays méditerranéen pour l'intensité de ses relations avec l'Union⁶⁸.

L'accord d'association Algérie-Union Européenne a été signé en décembre 2001 et entré en vigueur en septembre 2005, l'aspect commercial est dominant, l'objectif essentiel étant d'établir une zone de libre-échange, entre les deux rives. Dans le cadre de cette association, l'Union européenne finance un ensemble de programmes qui vise à renforcer les structures économiques de l'Algérie. Ces programmes tels que PME I et PME II (Appui au développement des PME 2000-2007 et 2009-2014), DIVECO I (Appui à la diversification de l'Économie 2010-2015) et DIVECO II (Appui au développement du secteur de la pêche 2013-2017) ont été réalisés ou sont en cours, dans le but de renforcer la performance de l'économie algérienne et sa diversification et même pour réduire sa dépendance vis-à-vis les hydrocarbures⁶⁹.

De plus, des projets régionaux tels que le TIFT (Mécanisme Euro-méditerranéen de Facilitation du Commerce et de l'Investissement), et trois nouveaux ont été lancés à partir de 2014, ils visent le développement du secteur privé par l'amélioration du climat des affaires dans le sud de la méditerranée, et l'EUROMED INVEST apportant un appui au développement des affaires et de l'investissement en partenariat dans le sud de la méditerranée⁷⁰.

3.6 Programme de Soutien à la Relance Économique (PSRE) 2001-2004

Totalisant 525 milliards de DA, soit l'équivalent de 7 milliards de dollars, ce programme avait pour objectif essentiel de réunir toutes les conditions à la mise en place d'un processus d'investissement et de création durable de richesse et d'emploi.

⁶⁸ Ardjoune, I. «*Libéralisation et ouverture de l'économie algérienne* », Master of Science, Montpellier, 2009, p. 45.

⁶⁹ Rapport sur la coopération UE-Algérie, Edition 20014, p.16.

⁷⁰ Ibid. P.17.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Il s'articulait autour d'actions destinées à l'appui aux entreprises et aux activités productives agricoles et autres, au renforcement du service public dans le domaine de l'hydraulique, des transports et des infrastructures et à l'amélioration du cadre de vie, au développement local et au développement des ressources humaines⁷¹.

Les objectifs opérationnels que s'est proposé de réaliser le programme d'appui à la relance économique étaient la réactivation de la demande, le soutien aux activités créatrices d'emploi qui se réalisaient à travers une promotion de l'exploitation agricole et de l'entreprise productive notamment locale, de petite et moyenne envergure, et enfin, la réhabilitation des infrastructures notamment celles qui pouvaient permettre un redémarrage des activités économiques et la couverture des besoins nécessaires des populations en matière de développement des ressources humaines.

Cette intervention a pris en compte trois objectifs qualitatifs majeurs liés à la lutte contre la pauvreté, la création d'emplois, et l'équilibre régional et la revitalisation de l'espace algérien. En termes de résultats, le bilan du programme est repris dans le tableau suivant.

Tableau N°06 : Programme de soutien à la relance économique (2001-2004)

| Désignation | Montant (10 ⁹) DA |
|---|-------------------------------|
| Amélioration des conditions de vie | 155 |
| Maillage infrastructurel | 124 |
| Activité productives | 74 |
| Protection du milieu | 20 |
| Ressources humaines et protection sociale | 76 |
| Infrastructures administratives | 29 |
| TOTAL | 978 |

Source : Boukhezer., N. Semahi., A. « *Politiques d'investissement publique et leur impact sur l'esprit entrepreneurial* », *Revue du MECAS, Tlemcen, N° 10, 2008.*

3.7 Le Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance (PCSC), ou plan Quinquennal 2004-2009

Il consolide le premier, qui s'inscrit dans une situation continue de l'intervention de l'Etat par les investissements publics. Il prolonge l'action du programme de soutien à la relance économique (PSRE). Le PCSC est doté d'une enveloppe budgétaire de 55 milliards de dollars, à laquelle il faut ajouter quelques 14 milliards destinés au développement des régions des Hauts plateaux et du grand Sud.

⁷¹ Selon le rapport du ministère des finances 2001-2004.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

Les objectifs opérationnels que se propose de réaliser le programme complémentaire de soutien à la croissance (PCSC) est l'appui aux infrastructures, d'où ce programme place le secteur des infrastructures de base comme première priorité dont l'Algérie accuse un grand retard, malgré son importance pour l'économie nationale et notamment les investissements, avec un montant de 1693 milliards dinars. Le soutien au développement économique, à travers en particulier les ressources affectées au développement rural et à l'agriculture, la modernisation du service public (dont le secteur de la justice et les collectivités locales), le développement des capacités en matière nouvelles technologies de l'information et de la communication constituent les autres volets du PCSC. En matière d'infrastructures, des projets d'envergure sont lancés, à l'image du secteur des transports (Modernisation de la rocade ferroviaire Nord 1220 km, Electrification des voies existantes 2000 Km, Équipement du métro d'Alger et étude de son extension, Réalisation de lignes de tramway dans les grandes villes) ou celui des travaux publics (Réalisation de l'autoroute Est-ouest 1213 Km, Réhabilitation du réseau routier 6000 Km, Réalisation de trois rocades, et renforcement des infrastructures portuaires)⁷² :

Section 02 : Évolution des flux d'IDE en Algérie

Alors qu'elle constituait dans les années 90, une région oubliée sur la carte des investisseurs étrangers, ces derniers commencent à apprécier la destination Algérie, témoignant, de ce fait, d'une amélioration du climat général des investissements.

Ainsi, l'objet de cette section est d'étudier l'évolution des flux des IDE en Algérie et les différents secteurs d'activités visés.

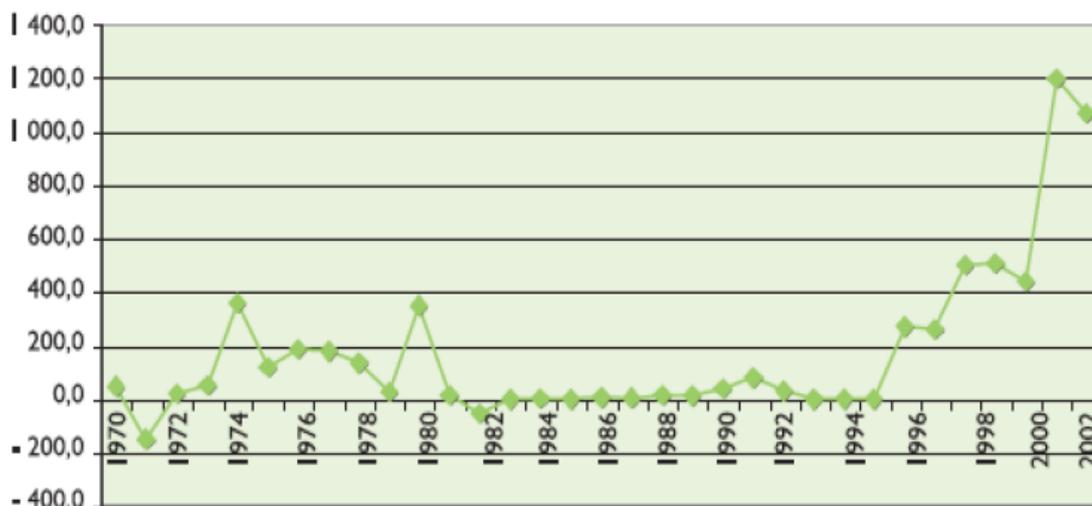
1) Flux et évolution des IDE en Algérie

Depuis l'indépendance, l'Algérie a montré sa volonté d'attirer les investissements et les capitaux étrangers, ceci s'est affirmé dans les différentes lois, relatives à l'investissement, et les différents programmes et réformes que nous avons déjà développées précédemment. D'après la Figure n°4 deux grandes périodes caractérisant l'évolution des IDE : de 1970 à 1994 d'une part, et depuis 1995 à nos jours, d'autre part⁷³.

⁷² www.ambassade-algerie-cameroune.org

⁷³ CNUCED, « Examen De La Politique De L'investissement-Algérie », Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement .New York Et Genève, 2004. P6.

Figure N°04 : Flux d'IDE entrant en Algérie (1970-2002) en millions de dollars



Source : CNUCED, base de données FDI/TNC 2004. p.6

1.1 La première période 1970 à 1994

La figure N°04 montre bien que la stagnation a duré plus d'une dizaine d'années. Cette situation coïncide avec la détérioration du cadre macroéconomique et sécuritaire du pays. Le gouvernement a renforcé le cadre législatif en promulguant un nouveau code d'investissement en 1993, mais qui n'a pas eu de succès tout de suite. Un léger regain d'intérêt des investisseurs pour l'Algérie a été affiché dès la stabilisation du cadre général du pays.

À partir de l'ouverture de l'industrie du pétrole et du gaz naturel en 1971, l'Algérie a attiré d'importants flux des IDE dans ces secteurs. Notons qu'à cette période, près de 100% des investissements sont concentrés dans le secteur des hydrocarbures sachant que l'attractivité de ce secteur s'est accrue suite aux chocs pétroliers des années 70 et 80. L'augmentation du prix du pétrole et l'interdiction faite aux grands groupes pétroliers de posséder des champs pétrolifères ont rendu d'autant plus intéressants les investissements dans les infrastructures pétrolières et gazières et permis de pallier le manque de ressources financières nécessaires pour l'entretien et la mise à niveau de celles-ci. De plus, avant 1992, l'Algérie n'autorisait pas les sociétés étrangères à produire directement pour leur propre compte ; elles pouvaient cependant bénéficier de contrats de partage de production ou autres contrats de prestation de service avec la Sonatrach⁷⁴.

Cependant, la décennie 80 est caractérisée par une quasi-absence d'IED. Les divers gouvernements de cette période, réticents à toute intervention étrangère, ont en outre remis en cause le plan VALYD (valorisation des hydrocarbures)⁷⁵ qui prévoyait un programme ambitieux d'investissements. Cette remise en cause a conduit à un quasi-arrêt des investissements, car les nouveaux IED dans le secteur des hydrocarbures, sans être formellement interdits, n'ont pas été suffisamment encouragés.

⁷⁴Ibid. P6.

⁷⁵ Ibid. P7.

1.2 La deuxième période de 1995 à nos jours

Cette période est caractérisée par une reprise des flux d'IDE. Avec la chute des prix de pétrole, l'Etat ne pouvant plus assumer seul, le financement de l'économie, le plan d'ajustement structurel décidé en accord avec le FMI a impulsé une modernisation et une ouverture de l'économie aux investisseurs étrangers. Ainsi, la mise en place de réformes macroéconomiques viables a favorisé le désengagement progressif de l'État dans certains secteurs clefs de l'économie nationale et a permis l'émergence d'un secteur privé dont le poids s'est rapidement accru dans l'économie. De plus, la conclusion de l'accord de libre-échange avec l'UE en 2001 et la négociation pour l'adhésion de l'Algérie à l'OMC, ont été aussi des précurseurs d'un climat plus favorable aux IDE. Et afin de sortir de sa dépendance vis-à-vis les hydrocarbures et de diversifier ses exportations, l'Algérie entreprend depuis 2001 d'ambitieux programmes de relance économique.

Après tous ces efforts, les investisseurs étrangers s'intéressent d'avantages au marché algérien, et les flux des IDE ont commencé à progresser. Cette tendance est soutenue aussi par l'importance du potentiel d'investissement en Algérie. Pour exemple, Schneider Electric est présent en Algérie depuis le début des années 90. En 2001, le potentiel du marché algérien a conduit le groupe à créer une filiale industrielle et commerciale, Schneider Electric Algérie, et à créer en octobre 2002, une école qui dispose des formations techniques dans différents domaines (contrôle industriel, distribution électrique...).

Nous avons aussi, Michelin, qui a décidé, après 9 ans de suspension, de redémarrer ses activités industrielles en Algérie avec la création d'une filiale Michelin Algérie depuis le 12 octobre 2002 et l'implantation d'une usine qui produit des pneus poids lourds. L'objectif de cette firme est d'écouler 40% de la production sur le marché local, le solde étant destiné à l'exportation. Et en mai 2000, Henkel-Enad Algérie est créée en coentreprise entre l'entreprise Nationale des Détergents et produits d'Entretien, société publique algérienne, et Henkel France, filiale du groupe allemand Henkel, actionnaire majoritaire à hauteur de 60%⁷⁶

Tableau N°07 : Évolution des Flux nets d'IDE entrants (En Mrd \$)

| Années | Montants | Années | Montants |
|--------|----------|--------|----------|
| 1996 | 0,270 | 2003 | 0,663 |
| 1997 | 0,260 | 2004 | 0.881 |
| 1998 | 0,606 | 2005 | 1.081 |
| 1999 | 0,291 | 2006 | 1.795 |
| 2000 | 0,483 | 2007 | 1.662 |
| 2001 | 1,2 | 2008 | 2.646 |
| 2002 | 1,065 | 2009 | 2.761 |
| 2003 | 0,663 | 2010 | 2.291 |

Source : [www. banquemondiale.org](http://www.banquemondiale.org)

⁷⁶ CNUCED, « Examen De La Politique De L'investissement-Algérie », Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce Et Le Développement .New York Et Genève, 2004, pp. 21-23.

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

En Algérie, l'investissement direct étranger est concentré particulièrement dans le secteur des hydrocarbures. Les flux annuels ont atteint 1,2 milliards de dollars en 2001 contre 438 millions dollars en 2000 et cette évolution est apparue suite à la promulgation de code des investissements en 2001, et le montant cumulé des IDE s'élevait à 4,6 milliards de 99 à 2001 selon la banque mondiale, et après avoir connu une stagnation durant la période 2001-2003 et même au niveau mondial, ces flux ont connu une hausse significative en 2004. Ils ont atteint 881 millions de dollars contre 663 millions en 2003. Cette évolution progresse de plus en plus, d'où le montant de l'année 2006 constitue presque le triple du montant enregistré (663 millions de dollars) au cours de l'année 2003, pour atteindre en 2008 plus de 2,646 milliards et 2,761 milliards en 2009, dus principalement aux efforts visant à promouvoir l'attractivité du pays.

À partir de 2010 les flux des IDE ont chuté à cause de l'adoption d'un nouveau code des investissements « la loi de la finances complémentaire » et la règle 51/49 qui décourage les investisseurs d'intervenir en Algérie, d'où l'enregistrement en 2010, de 2,291 milliards de dollars et 2,571 milliards dollars en 2011. Le FMI constate que le recul des IDE en Algérie est dû à l'introduction de la fameuse loi du 49-51%, «Il est vrai que cette baisse intervient dans un contexte mondial de crise, marqué par le recul des IDE à travers le monde en 2009, mais il faut reconnaître tout de même que ces nouvelles mesures introduites par le gouvernement algérien ont eu un impact négatif sur le comportement des investisseurs étrangers. Il y a toujours une inquiétude qui plane»⁷⁷.

Elle a été introduite en pleine crise financière mondiale pour protéger l'économie nationale. « C'est donc une mesure conjoncturelle. De toutes les manières elle est appelée disparaître en 2020, année de l'entrée en vigueur de la disparition des barrières tarifaires et l'établissement de la zone de libre-échange, conformément à l'accord d'Association avec l'Union européenne »⁷⁸ C'est ce qu'a indiqué le ministre de l'Industrie et du Développement de l'investissement le 15 juillet 2014, à propos de cette règle, dans un point de presse animé en marge de l'installation de la commission des recours compétente en matière d'investissements.

Aussi, selon la CNUCED, l'Algérie n'a pas échappé à la tendance mondiale à la baisse du volume des investissements directs étrangers en 2012. Ses investissements sont passés d'un peu plus de 2,5 milliards de dollars en 2011 à un peu moins de 1,5 milliard de dollars en 2012. Ainsi, elle été classée à la 17^{ème} place sur les 54 pays du continent africain quant au montant des IDE. Et dans le monde arabe, elle occupe la 13^{ème} position sur les 21 pays de la région. En 2013, et même si les IDE ont bien enregistré une légère hausse pour se chiffrer à 1,7 milliard de dollars, soit une augmentation de 13% par rapport à 2012, mais cela reste assez loin des 2,7 milliards de dollars enregistrés en 2009 ou même des 2,2 milliards de 2010. Le document de La CNUCED relève que "le gouvernement algérien a intensifié les efforts pour réformer le marché algérien et attirer davantage d'investissements étrangers". Dans ce sens, la CNUCED cite l'exemple de la Société de gestion des participations des industries manufacturières, qui a conclu un accord avec une société turque, Taypa Tekstil Giyim, dont l'objectif est de promouvoir le partenariat public-privé en Algérie, à travers la mise en place des joint-ventures.

⁷⁷ www.algeria-watch.org - El Watan, 6 November 2010

⁷⁸ www.leconews.com, consulté le 13 mars 2015

2) La répartition par secteur des IDE en Algérie

Il convient de noter que les projets des IDE en Algérie portent d'abord sur le secteur des hydrocarbures et de l'énergie, mais avec la politique menée par l'État algérien pour l'attraction des IDE dès l'indépendance, les autres secteurs hors hydrocarbures commencent à attirer davantage les investisseurs étrangers.

2.1 Le secteur des hydrocarbures et de l'énergie

Le secteur des hydrocarbures joue un rôle primordial en matière des IDE. En effet, la part des exportations de pétrole et de gaz s'élève à 95% des exportations totales de l'Algérie et entre 26% et 30% de son PIB. Ainsi, en raison de l'augmentation du prix de pétrole de 30% depuis la fin de 2001, il n'est pas surprenant de voir l'énergie et les activités d'extraction se positionner comme moteur principal de l'économie algérienne⁷⁹. L'Algérie est dotée d'importantes infrastructures et des grandes capacités de production. Ce secteur a connu des évolutions remarquables, depuis l'adoption de la loi n° 91-21 du 4 décembre 1991, amendant la loi n°86-14 sur les hydrocarbures et consacrant ainsi l'ouverture de ce secteur à l'investissement à l'étranger. Cette démarche novatrice a donné une véritable impulsion de partenariat. Dans le domaine d'énergies renouvelables, outre la construction de grandes centrales solaires, un objectif à l'horizon 2030 et la production de 22000MW d'électricité à partir des énergies renouvelables, a été prévu.

Plus de 60 contrats d'explorations ont été signés depuis 1992 entre la compagnie nationale Sonatrach et des compagnies pétrolières étrangères. Pour amener les investisseurs à s'intéresser à l'exploitation de ces ressources, l'Algérie a adopté le 03/07/2001 une nouvelle loi minière qui encourage l'investissement des nationaux et des étrangers⁸⁰. Parmi les investissements enregistrés dans cette période, on peut citer, le partenariat qui a été réalisé entre Sonatrach, Anadarko (États-Unis), Lasmo (États-Unis) et Maersk Oil (Danemark) pour l'exploitation d'un gisement de pétrole au sud de Hassi Bekine, Aussi, l'année 2002 a vu l'approbation et la promulgation de la loi sur l'électricité et la distribution de gaz qui instaure la loi y afférente (l'électricité et le gaz) pour permettre également l'implication de l'investissement privé dans la production de l'électricité et la vente de l'énergie.⁸¹ En 2004, il y a eu aussi le lancement d'un investissement entre Sonatrach et le groupe espagnol Repsol et Gaz naturel pour la réalisation du projet de gaz intégré de Gassi Touil pour un montant estimé à 3,6 milliards de dollars. Les investissements globaux du secteur pour la période 2000-2010 sont estimés à 12 milliards USD. Un gigantesque projet de 2000 mégawatts, dont 1200 destinés à l'exportation vers l'Europe, est en cours de réalisation.

⁷⁹ CNUCED, « Examen De La Politique De L'investissement-Algérie », Conférence Des Nations Unies Sur Le Commerce et Le Développement .New York Et Genève, 2004. P14.

⁸⁰ Guide investir en Algérie, 2009, p.35

⁸¹ Guide investir en Algérie, 2014, p.38

Chapitre III : Les investissements direct étranger en Algérie

2.2 Les différents secteurs d'activité Hors Hydrocarbure (HH)

Les secteurs, industriel, transport, Bâtiment et Travaux Publics et Hydrauliques (BTPH), services, agriculture, santé et tourisms, sont aussi les différents secteurs hors hydrocarbures qui ont bénéficié de l'intérêt des IDE.

Tableau N° 08 : Répartition des projets d'investissements HH réalisés entre 2002-2012

| Secteurs d'activité | Nombre de projets | Montant en millions DA | Emplois |
|---------------------|-------------------|------------------------|---------|
| Industries | 220 | 599200 | 23450 |
| Service | 97 | 167118 | 10363 |
| BTPH | 63 | 12082 | 6698 |
| Transport | 16 | 3991 | 505 |
| Agriculture | 6 | 887 | 82 |
| Santé | 5 | 6192 | 737 |
| Tourisme | 3 | 13587 | 1124 |
| Total | 410 | 803057 | 42959 |

Source : www.andi.dz

✓ **Le secteur industriel** : Depuis l'indépendance, le secteur d'industrie est considéré comme un moteur principal de l'économie algérienne et joue un rôle important dans l'attraction des IDE. Le tableau ci-dessus montre clairement une dominance de ce secteur sur le plan financier (599200 millions DA) avec 220 projets et la création de 23 450 poste d'emplois. Par filière, il s'agit notamment des industries Agro-alimentaires, de la chimie et plastique et des industries du bois et papier ainsi qu'une reprise des industries textiles et des cuirs et peaux et enfin matériaux de construction et verre.

✓ **Le secteur des services** : L'Algérie n'a pas échappé au phénomène de l'attractivité de ce secteur. Sur les 410 projets dénombrés par l'ANDI pour la période 2002-2012, 97 ont été dans les services, avec un montant de 167 118 millions DA et 10 363 emplois créés.

✓ **Le secteur BTPH** : Cette activité continue à réaliser d'excellence performances. Le secteur BTPH a été en 2008, le plus dynamique avec un pourcentage 8,8% du PIB total⁸². Cette performance résulte essentiellement de l'augmentation des dépenses d'équipement de l'Etat. Durant cette période et jusqu'à 2012, ce secteur a réalisé 63 projets avec un montant de 12082 million DA ce qui a permis la création de 6698 poste d'emplois. De nombreuses sociétés algériennes ont ainsi émergé dans le secteur de la construction comme les groupes ETRHB, TGCTP et COSIDER. Plusieurs géants mondiaux sont implantés en Algérie dont beaucoup de sociétés chinoises et turques principalement.

✓ Les secteurs de transport, agriculture, santé et tourisme n'avaient pas attiré beaucoup d'investisseurs étrangers durant cette période vraisemblablement en raison des restrictions à l'établissement des investissements.

⁸² www.bank-of-algeria.dz, consulté le 6 mars 2015

Conclusion

En conclusion, nous pouvons affirmer que depuis l'indépendance à nos jours, l'Etat algérien a mis beaucoup d'efforts pour promouvoir les investissements étrangers. De nombreuses réformes ont été engagées. Au-delà du cadre législatif de l'investissement qui été fortement assoupli depuis le code d'investissement de 1993, plusieurs organes, programmes et réformes ont été introduits dans l'objectif de permettre aux opérateurs privés, étrangers en particulier, d'émerger et de prospérer. Malgré une politique d'attraction assez forte et l'évolution des flux d'IDE, dès 1995, les investisseurs étrangers adoptent encore un comportement prudent : l'Algérie attire les investissements que dans le secteur des hydrocarbures et dans l'industrie

Chapitre

IV

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

Après une présentation théorique de notre sujet, dans ce dernier chapitre nous quittons les aspects théoriques pour s'approcher de la réalité.

L'implantation d'une firme multinationale sur un marché étranger se traduit généralement par l'amélioration de la performance de ses entreprises. L'objet de ce chapitre est d'analyser l'implication de la Firme Multinationale Danone dans la performance de l'entreprise locale Djurdjura, après l'accord de partenariat signé entre les deux entités. Pour cela, nous avons divisé ce chapitre en deux parties ; la première est réservée à la présentation générale de DDA, et la deuxième pour l'analyse de la contribution de Danone à la performance de Djurdjura.

Sections 01 : Méthodologie de la recherche

Pour les besoins de notre étude et pour arriver à répondre à notre problématique, nous avons entrepris notre recherche avec un questionnaire par entretien auprès des différents responsables de l'entreprise DDA et cela, pendant notre stage pratique. Le questionnaire est élaboré selon les objectifs de la problématique pour cerner toutes les informations liées à l'objet d'étude. Nous l'avons divisé en deux parties ; la première est réservée à l'identification de l'entreprise DDA qui fera l'objet de la première section, et la seconde pour l'évaluation de la contribution de Danone à la performance de Djurdjura analysée dans la deuxième section.

L'évaluation de la contribution de Danone à la performance de Djurdjura se fera par une comparaison entre la situation avant et après l'accord, mais par manque ou absence d'information sur la situation de Djurdjura avant l'accord, cela nous a mené à poser des questions sur les différents changements apportés par Danone et l'évolution des principaux indicateurs financiers.

Notre stage au sein de Danone Algérie nous a permis de nous familiariser avec notre terrain d'étude et d'observer et découvrir certains aspects tels que : la propreté et la sécurité qui est marquée par un passage piéton jaune que tous les travailleurs et stagiaires doivent emprunter. En revanche, durant ce stage, nous avons rencontré beaucoup de difficultés d'accès aux informations sur Djurdjura (manque de données). Aussi, certains responsables ont eu des difficultés pour répondre aux questions sur l'entreprise avant le partenariat, même les sites internet de l'entreprise sont hautement sécurisés.

Section 02 : Présentation générale de DDA

Cette section a pour objet de nous donner un aperçu général et une identification de deux entreprises à savoir, Danone et Djurdjura et cela avant et après leur accord de partenariat.

1) Historique des entités

Cette partie a pour objectif de montrer l'évolution du groupe Danone et de la laiterie Djurdjura avant le partenariat.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

1.1 Le groupe Danone

Danone est une entreprise française et l'un des leaders mondiaux de l'agroalimentaire. L'entreprise est née en 1919 en Espagne. Isaac Carasso, originaire de Turquie, où les yaourts sont populaires, décide de les introduire en Espagne. Dix ans plus tard, Daniel Carasso, le fils du fondateur, lance l'entreprise en France. En 1966, la fusion de deux sociétés verrières françaises et « Glace de Boussois » et « verrières Souchon Newesel » a donné naissance à la Société Boussois Souchon Newesel « BSN ». En 1967, le groupe BSN réalisait un chiffre d'affaire d'environ 150 millions d'euros dans le verre plat et le verre d'emballage.

C'est à partir de 1970 que le groupe BSN a engagé une stratégie de diversification dans l'alimentaire et a successivement racheté les Brasserie Kronenbourg, la société européenne de Brasserie et la société des eaux minérales d'Évian qui, à l'époque, étaient des clients importants de l'activité de verre de l'emballage du groupe BSN. À la suite de ces acquisitions, le groupe BSN est devenu le leader français de la Bière, des eaux minérales, et de l'alimentation infantile.

En 1973, BSN et Gervais Danone, un groupe alimentaire français de produits laitiers et de pâtes, ont fusionné devenant ainsi le premier groupe alimentaire français, réalisant un chiffre d'affaires important dans l'alimentaire. Ce groupe est devenu leader français dans le domaine de l'alimentation, notamment dans les produits laitiers et pâtes. En 1979 BSN- Gervais Danone se désengage de son activité verre plat et se recentre définitivement dans le domaine de l'alimentaire.

En 1989, le groupe BSN était alors le troisième groupe agroalimentaire diversifié européen, et d'Europe occidentale. En 1990, le groupe « BSN » était le troisième groupe agroalimentaire européen et le premier en France, en Italie et en Espagne. Le groupe a adopté une stratégie de consolidation des positions acquises, il a acquis Volvic en France afin de renforcer sa position les activités d'eau en bouteille. En 1994, BSN-Gervais Danone, décide de changer de nom et d'abandonner les trois lettres (BSN), et de s'appeler désormais GROUPE DANONE pour renforcer sa notoriété.

À partir de 1997, il a engagé un programme de recentrage sur trois mesures (produits laitiers frais, boissons et biscuits, snacks céréaliers) qui présentent un chiffre d'affaire de 77%. Le groupe Danone est le premier producteur mondial de produit frais et d'eau conditionnée et le deuxième en biscuit et snacks céréaliers⁸³.

1.2 La laiterie Djurdjura

La Laiterie Djurdjura est la première PME privée spécialisée dans la fabrication de yaourts et de produits laitiers. Elle est l'une des cinq filiales du groupe de la famille Batouche, spécialisé dans l'agroalimentaire et l'emballage.

⁸³<http://www.oeconomia.net/private/cours/economieentreprise/themes/danone/.p.2>.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

La PME est créée en Algérie par la famille Batouche en 1984, et était implantée dans un petit village de la vallée de la Soummam, et puis transférée dans la zone industrielle de Taharacht d'Akbou à 70 Km du chef-lieu de la wilaya de Bejaia.

La laiterie a démarré son activité en 1984 à Ighzer Amokrane (Bejaia), avec peu de moyens, se limitant à une remplisseuse de pots préformés d'une capacité de 1000 pots/heure. Avec des efforts et un travail acharné, l'unité a réussi en 1986, à acquérir une conditionneuse thermo formeuse d'une capacité de 4000 pots/heure.

Le succès qu'a connu l'entreprise sur le marché des produits laitiers a encouragé les dirigeants pour opter à une stratégie de diversification, c'est dans cet esprit qu'elle s'est dotée en 1988 d'un atelier de fabrication de fromage fondu et de camembert et d'une ligne de production de crème dessert en 1991. Pour augmenter sa capacité de production de yaourts et pour couvrir la demande locale et nationale en produits frais, l'entreprise a acquis entre 1993 et 1995, trois nouvelles conditionneuses, deux d'une capacité de production de 9000 pots/heurs et une de 12000 pots/heurs, et une remplisseuse de 7000 pots/heurs. La petite entreprise connaît une expansion spectaculaire et devient en quelques années leader sur le marché du yaourt en Algérie.

En 1996, suite à la création d'une zone d'activité industrielle à Akbou (Bejaia), le groupe a inauguré sa nouvelle unité de production dans cette zone avec l'acquisition de deux nouvelles conditionneuses d'une capacité de production de 20000 pots/heure et une remplisseuse de 120000 pots/heure. Suivi de la construction d'une deuxième unité de fabrication des produits laitiers (fromage fondu et camembert) en 1999⁸⁴. En octobre 2001, et avec la signature de la laiterie DJURDJURA l'accord de partenariat avec le Groupe DANONE, donne naissance au groupe Danone Djurdjura Algérie (DDA).

2) Identification de l'entreprise (DDA)

Danone Djurdjura Algérie (DDA) est une société à caractère industriel qui a évolué dans le domaine de l'agroalimentaire.

2.1 Dénomination de l'entreprise

Avant le partenariat, les deux parties se dénommaient respectivement, Groupe Danone, et La laiterie Djurdjura, mais après le partenariat, elles fusionnent sous l'appellation DANONE DJURDJURA ALGERIE (DDA).

⁸⁴ Document propre à l'entreprise DDA.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

2.2 Le siège social :

Le groupe Danone était domicilié au 17 boulevard Haussmann 75009 Paris, et la laiterie Djurdjura à la zone industrielle « Taharacht » à Akbou, wilaya de Bejaia, Algérie, avant le partenariat, après, la société DDA se situe à la zone d'activité industrielle de Taharacht dans la Daïra d'Akbou (Wilaya de Bejaia). Celle-ci se trouve à 250 Km à l'Est d'Alger.

La carte géographique de la Wilaya de Bejaia qui suit, indique l'endroit exact où se situe l'entreprise DDA.

Figure n° 05 : La zone industrielle Taharacht lieu d'implantation de Danone



Source : Berraki, H. « Étude de la chaîne logistique de l'entreprise Danone Djurdjura, Algérie », Série « Master of Science » n° 138, Montpellier, 2014, p. 8.

Ce lieu d'implantation offre à l'entreprise DDA beaucoup d'avantages du fait qu'elle se situe dans une zone industrielle «TAHARACHT », véritable carrefour économique de Bejaïa, de quelques 50 unités de productions agroalimentaires et en cours d'expansion. Elle offre aussi l'avantage d'être :

- À deux (02) Km d'une grande agglomération (AKBOU).
- À quelques dizaines de mètres de la voie ferrée.
- À 60 Km de Bejaïa, chef-lieu de wilaya et pôle économique importante en Algérie dotée d'un port à fort trafic et un aéroport international reliant divers destinations (Paris, Marseille, Lyon, Saint-Etienne et Charleroi).
- À 170 Km à l'ouest de la capitale Alger.

Par ailleurs on trouve des acteurs économiques importants tel que : Candia, Soummam, IFRI...etc.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

2.3 La forme juridique

Avant le partenariat, le groupe Danone était une société de forme anonyme à conseil d'administration soumise aux dispositions du livre 02 du code du commerce et au décret n° 67236 du 23 Mars 1967 sur les sociétés commerciales Françaises.

Le groupe Danone a été constitué le 02 février 1899, l'assemblée générale extraordinaire du 13 décembre 1941 à propagé la durée de société au 13 décembre 2040. La laiterie Djurdjura, pour sa part, était une société à responsabilité limitée de nature juridique mixte, constituée selon l'article 564 du code de commerce algérien entre les associés de la famille de Batouche (société familiale).

Après le partenariat, la Société a pris la forme de Société par actions (SPA) à capital de deux milliards sept cents millions de dinars (2.700 000. 000 DA). Depuis le mois de juillet 2006, Danone détenait 95% du capital social et les 5% restantes pour la famille Batouche. La direction générale est assurée par Jean-Yves Broussy.

3) Présentation de l'organigramme de DDA

Comme toute entreprise, Danone Djurdjura Algérie est hiérarchisée suivant différentes structures comme le montre l'organigramme dans l'annexe n°02. Elle est dirigée par un directeur général qui veille à son bon fonctionnement et la gestion optimale de ses ressources, aidé par des directions réparties en fonctions des tâches et missions.

3.1 La direction générale

La direction générale se trouve à Alger, où elle exerce le pouvoir hiérarchique. Elle est chargée de gérer le patrimoine de la société, satisfaire les besoins des différents départements, assurer la gestion financière et administrative des personnel, définir la stratégie de la société et de veiller à sa mise en œuvre, veiller à l'amélioration de rentabilité et la productivité de la société. La direction générale coordonne les différentes directions de la société Danone Djurdjura Algérie.

3.2 La direction des ressources humaines

La direction des ressources humaines a plusieurs missions. Elle permet de rendre les organisations plus efficaces, conduit les changements et assure la communication interne entre les directions et les accompagne par les ressources, veille, assure et améliore la santé des travailleurs, s'occupe de la politique de rémunération, assure le paiement des salaires, recrute le personnel permanent et temporaire, traite les mouvements des agents (mutation, promotion...), élabore le plan de formation et suit son exécution et elle gère les salaires.

Dans le but de réaliser ces objectifs, la direction est appelée à accomplir et optimiser les missions suivantes : penser, coordonner, orienter, développer, planifier, contrôler les activités inhérentes aux ressources humaines.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

3.3 La direction commerciale

La direction commerciale est chargée de négocier les contrats avec les clients, suivre les stocks des produits finis, établir les factures de livraison, préciser les plans provisionnels, prospection du marché, livraison et commercialisation des produits.

3.4 La direction recherche et développement

Ce département est chargé de développer les compétences des travailleurs à partir des formations, d'augmenter la part du marché en cherchant à satisfaire les exigences des clients par la production de nouvelles recettes afin de valoriser le produit de celui de la concurrence.

3.5 La direction finance

La comptabilité cherche à donner l'image de la situation économique des entreprises par l'agrégation des informations fournies par la comptabilité générale et autres informations institutionnelles. Elle est chargée d'assurer une bonne gestion financière de l'entreprise, réalisation et suivi du traitement des investissements, dresser un bilan à chaque fin d'année, recevoir les divers documents de chaque service (demande de paiement...) et gérer les comptes et fournir les états concernant les activités de l'entreprise.

3.6 La direction marketing

Cette direction est chargée d'étude de marché, analyse et élaboration des prévisions de vente, décision de lancement d'un nouveau projet, analyse et connaissance des exigences du consommateur, promotion (jeux, cadeaux...), communication et publicité. Elle établit un plan d'approvisionnement et prend en compte le besoin des ateliers en matière première et entre les autres investissements comme les machines et outils de production.

3.7 La direction *Sourcing Supplier Développement*

Elle établit un plan d'approvisionnement et prend en compte le besoin des ateliers en matière première et les autres investissements comme les machines et outils de production. Il se compose de trois services (Service de collecte de lait cru, Service achats ingrédients, Service investissement (capex)).

3.8 La direction opérations

Le chef de département opérations a pour mission d'assurer l'élaboration de programme de production et de consommation de matières premières et matières consommables, le suivi de l'exécution des programmes de production, d'élaborer les normes qualitatives et quantitatives de l'unité et le respect de procédure de livraison des produits au département commercial.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

4) Le groupe DDA face à ses concurrents

Depuis son installation en Algérie en 2001, Danone a participé à l'augmentation de la demande globale de PLF en Algérie, et cela à travers les différents efforts en matière de marketing (l'emballage, utilisation de médias de masse, les tombolas, les jeux...), d'accès aux produits, par un vaste réseau de distributeurs agréés répartis à travers presque la totalité du pays.

Cette augmentation de la demande globale fait apparaître de nombreux concurrents pour Danone Djurdjura, à savoir :

- Soummam, Trèfle et Yoplait : concurrents en termes de marque, d'innovation, et la diversification des produits lancés ;
- Hodna et Palma Nova : concurrent en termes de prix ;
- Candia : concurrent direct de Danao de Danone avec son Yaourt aux fruits à boire.

Seulement, malgré le nombre important des concurrents, Danone et Soummam restent les deux leaders nationaux des produits laitiers, et Danone fait un travail acharné pour occuper la première place, et cela par exemple à travers sa stratégie de diversification des produits qu'elle se prépare à lancer pour les mois à venir.

Section 03 : Analyse de la contribution de Danone à la performance de Djurdjura

Cette section sera relative à l'analyse de l'implication de la firme multinationale Danone dans la performance du groupe local Batouche depuis son implantation (2001) dans la région d'Akbou (Bejaia) où se situe le siège sociale de cette dernière.

Cette étude se fera d'abord, par l'analyse de la stratégie et le mode d'implantation de la firme Danone, en suite, par l'étude des raisons d'implantation et d'accord au partenariat pour les deux entreprises, et enfin, par l'évaluation des effets sur la PME Djurdjura.

1) La stratégie d'implantation à l'étranger de Danone

Selon les entretiens tenus avec les différents responsables de DDA pour ce qui concerne la stratégie d'implantation à l'étranger de la firme Danone (Q1), Danone développe une stratégie multinationale, elle localise ses opérations de production et de commercialisation dans plus de 120 pays pour profiter du meilleur dans chaque pays (les ressources naturelles, niveau des salaires bas...). Elle utilise l'investissement direct pour s'implanter dans différents pays du monde (les États-Unis, Royaume-Uni, Japon, la Chine, le Brésil, Mexique, Russie, Syrie, Algérie...).

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

En 2014, le groupe Danone est présent dans l'ensemble des régions du monde. L'objectif visé par le groupe est d'être numéro un local dans chaque pays où il est implanté. Les décisions stratégiques restent centralisées à Paris où se situe sa maison mère, alors que la gestion des activités locales est confiée aux unités locales. Il cherche à fabriquer ses produits à proximité des marchés locaux, et pour cela il a mis en place des centres de recherche et développement (R&D) dans les différents pays d'implantation afin de pouvoir adapter ces produits à leurs exigences. Pour Danone, apporter la santé par l'alimentation, c'est s'adapter aux pratiques et besoins spécifiques de chaque population de chaque pays d'implantation.

2) Le Mode d'implantation de Danone en Algérie

L'entretien tenu avec le responsable des travaux d'investissement nous a beaucoup aidé pour comprendre l'accord entre Danone et Djurdjura, puisque c'est un ancien responsable, et il était déjà en fonction au moment de l'accord. Danone a signé le 21 octobre 2001 un accord de partenariat avec Djurdjura (Q2), entreprise privée locale, leader pour les produits laitiers frais en Algérie, après deux années de négociation entre ces deux partenaires l'actif de Danone Djurdjura se fixe à 2,7 Milliards, et la marque Danone a été lancée en août 2002. Cet accord concerne que la production et la commercialisation sur le territoire algérien des Yaourts et produits laitiers frais.

Il s'agit d'une prise de participation majoritaire du groupe Danone dans le capital de Djurdjura, dont Danone contrôle 51 % du capital de la nouvelle entité dénommée Danone Djurdjura Algérie (DDA), contre 49% pour le groupe local Batouche (Q4) propriétaire de Djurdjura.

Cependant, même si Danone contrôlait les 51%, les autres actionnaires de Djurdjura sont relativement associés à la prise de décision. Le conseil d'administration est composé de 13 membres dont 7 de Danone et 6 de Djurdjura. La direction de l'usine revient au patron de Djurdjura secondé par un cadre de Danone.

Afin de renforcer ses positions sur les marchés Afrique du Nord et Moyen Orient, Danone a signé un protocole d'accord en 2006, exactement en mois de juillet, en vue de porter sa participation dans Danone Djurdjura, leader des produits laitiers frais en Algérie, de 51% à 95%. (malgré que Danone possède 95% du capital, on peut pas dire que c'est une acquisition puisque Djurdjura détient toujours les 5%). Cela s'explique par le nouveau changement organisationnel qui a commencé par le retrait des frères Batouche de la direction de l'entreprise, et le fait que les frères n'ont pas accepté l'idée de partenariat, de partage de décisions et des bénéfices...(Q17). Donc, ils préfèrent de se diriger vers d'autres activités dans d'autres domaines tel que le transport, et cela a été conçu positivement par Djurdjura (Q18).

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

Remarque : Le protocole signé par Danone été conçu positivement par Djurdjura, contre toutes nos attentes, puisque on croyait que c'est un inconvénient de partenariat pour Djurdjura d'avoir perdu une de ses filiales. Mais au contraire, pour Djurdjura, c'est un avantage puisque après la vente de ses actions pour Danone à un prix considérable, elle a pu construire de nouvelles PME/PMI dans différentes activités.

Après que Danone ait porté sa participation à 95%, quelques changements organisationnels ont été effectués.

La nouvelle Direction générale est confiée à M^f Jean-Yves Broussy, la quasi-totalité des directions existantes ont été renouvelées (direction commerciale, direction ressource humain, et la direction finance et comptabilité devient direction finance), et des nouvelles directions ont été créés (direction recherche & développement, direction marketing, direction sourcing supplier développement et direction opération). Aussi, les 4 postes de ces directions nouvelles et le poste de direction commerciale sont occupés par des salariés étrangers (Q19).

Malgré cette nouvelle organisation les employés algériens n'ont pas des difficultés d'adaptations culturelles (Q 20). Selon eux, c'est les salaires étrangers qui ont fait des efforts pour s'adapter à leur culture.

3) Les motivations d'implantations et les raisons d'accord

Selon les responsables, le choix d'implantation de Danone était pour l'Algérie et pour Djurdjura (Q5). Son choix pour l'Algérie s'explique par sa volonté de renforcer ses positions sur les différents marchés du monde. Par contre, la recherche des coûts salariaux les plus bas, la fiscalité la plus attrayante et le détournement de barrières tarifaires représentent des motivations de second rang (Q3). Son choix pour Djurdjura est motivé par sa recherche à accroître sa part de marché (Q3), et cela par la production et la vente localement.

Aussi, aux motifs de la connaissance de Djurdjura pour le marché algérien, les habitudes de consommation et son environnement local et l'exploitation de son vaste réseaux de distribution (Q3), qui sont des enjeux clé pour sa réussite, s'ajoute la position de leader de Djurdjura sur son marché national (entreprise prête déjà à l'exploitation facilitant la pénétration du marché (Q7)), et le fait que ce soit une entreprise qui avait déjà des bonnes relations avec elle avant le partenariat.

Pour ses responsables, éviter les coûts d'exportation (Q3), n'était pas une raison parmi les raisons d'implantation de Danone, puisque avec les 28 jours seulement de période de consommation, les produits laitiers frais ne peuvent être commercialisés que sur des distances relativement courtes.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

Puisque Danone a ses raisons d'implantation, Djurdjura a aussi ses raisons d'accord au partenariat. Selon l'ensemble des responsables, l'accord de Djurdjura avec Danone apparaît comme une opportunité pour accroître sa part de marché et de garder sa position de leader sur le marché nationale même si elle faisait pas partie d'une liste d'autres entreprises potentielles au partenariat(Q6) et avoir une chance d'intégrer une économie mondiale. Aussi, comme Danone est une marque très connue au niveau mondiale, Djurdjura a signé l'accord pour bénéficier de la notoriété, de l'image de marque et d'apport technologique et de savoir-faire managérial (Q8).

Par ailleurs, d'après l'entretien tenu auprès de responsable des travaux d'investissements « *Ni la situation financière de l'entreprise au moment de l'accord ni les difficultés d'accès aux ressources financières n'ont été des raisons d'accord au partenariat* »

4) Les apports de l'accord et leurs effets sur DDA

Cette partie a pour objectif d'évaluer les réalisations et les apports de Danone après l'accord et leurs effets sur la PME Djurdjura.

4.1 Les nouveaux investissements réalisés et les améliorations introduites

Selon le responsable des travaux d'investissement, Djurdjura a réalisé de nouveaux investissements après son accord de partenariat avec le groupe Danone dans différents éléments (Q 10), à savoir :

- ✓ Le renforcement de deux chambres froides, et l'installation de trois nouvelles et le renouvellement partiel des machines plus performantes (Q9) ce qui a permis l'augmentation des capacités de stockage.
- ✓ Acquisition d'une ligne de production Dan 'up et un atelier Danao, qui a été accompagné par l'installation d'une station de réception de lait cru et l'acquisition de camions de collecte, ayant permis l'augmentation de la capacité de production.
- ✓ Pour améliorer le confort des travailleurs, Danone a réalisé une cafétéria et un club pour les travailleurs, et construit une villa pour l'hébergement de ses cadres.
- ✓ En plus, Danone a mené un projet d'amélioration de la performance, et cela par la réduction des coûts contrôlables, augmentation du volume de lait cru collecté, et la mise en place d'un vaste programme d'audit par un bureau de consulting en vue d'une certification aux normes ISO.

Selon les autres responsables, d'autres investissements ont été réalisés : Construction d'un magasin de matières premières et d'une chambre de préchauffage en 2001, installation de la chambre chaude en 2002, et son renforcement en 2003, réalisation des cuves et station de réception de lait cru. Et récemment, en 2013 elle a réalisé une station d'opération (station de traitement des déchets) et en 2014, une autre station d'énergie (transports et groupe électrogène).

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

Aujourd'hui, et après beaucoup d'efforts réalisés, les capacités de production et d'investissements de DDA ont considérablement augmenté.

4.2 Les apports de Danone à Djurdjura

Selon les réponses collectées durant nos entretiens concernant le bénéfice de l'entreprise d'un transfert d'actifs immatériels (Q11), le lancement de nouveaux produits (Q13), les changements effectués en matière de techniques et procédés de production (Q14, Q15),

les responsables ont affirmé qu'après l'accord, l'entreprise avait bénéficié d'un transfert d'actif immatériels tels que, l'apport en logiciels pour les différentes activités (comptabilité : le passage de SAGE à SAP ; finances et reporting : Magnitude (Intranet), RH : HIRIS et après Share; formation en ligne : campus, dansearch et dafnet..).

Aussi, pour le transfert de savoir-faire, la plupart des directions étant occupées par des cadres de Danone, ce qui a permis l'adaptation des personnels de Djurdjura aux différentes procédures, et la création d'un service de recherche & développement (Q16) pour la diversification de la recherche avec toutes les unités Danone groupe (santé, sécurité et qualité), et le lancement de programmes de formation notamment pour le personnel technique) et l'exploitation de l'image de marque et notoriété de Danone et son expertise en gestion et en marketing. Plus, Danone avait effectué des changements en matière de techniques et procédés de production par l'adaptation aux normes Danone, et cela par la vérification des produits en amont et en aval, la maîtrise des coûts et l'adaptation aux recettes et standards de qualité des produits. Après l'apport d'actifs immatériels et les changements en matière de techniques et procédés de productions DDA a pu lancer une gamme variée de produits. Le tableau suivant nous montre l'évolution de la gamme de produits depuis la signature de l'accord entre les deux entités.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

Tableau n° 09 : Liste des divers produits lancés par DDA

| Produits lancés | Année de lancement |
|--------------------|--------------------|
| Dan up | 2002 |
| Yaoumi | 2002 |
| Activia ferme | 2003 |
| Danette | 2003 |
| Danino | 2004 |
| Danao GF | 2004 |
| Danao PF | 2004 |
| Crémix | 2005 |
| Mini Prix à ferme | 2012 |
| Activia Nature | 2013 |
| Activia Drink | 2013 |
| Ben 10 | 2013 |
| Mini Prix à boire | 2014 |
| Mixy lait fraise | 2014 |
| Activia aux fruits | 2015 |
| Danino bottle | 2015 |
| Danone Yo-Jelly | 2015 |
| Danone aux fruits | 2015 |

Source : Données collectées au niveau de l'entreprise DDA

4.3 Les effets d'apports sur DDA

Après tous ces apports et changements, DDA a bénéficié d'une amélioration considérable dans divers fonctions à savoir :

La recherche & développement : c'est une fonction qui a été créé par Danone après l'accord, qui a servi d'avantage pour l'entreprise. Elle a permis l'amélioration de la qualité des produits, la création de nouvelles recettes et diversification des gammes de produits et la valorisation de ses produits par rapport aux concurrents et l'accroissement de sa part de marché. Pour cela, Danone Djurdjura a toujours consacré un budget important pour la recherche & développement (en 2014 : 69.485.120 DA et en 2015 : 73.322.540)⁸⁵.

Marketing : c'est aussi l'une des fonctions qui ont été créés par Danone. Elle a réalisé des efforts considérables par l'utilisation de tous les supports publicitaires et particulièrement les médias de masse et l'utilisation des jeux et des tombolas pour le lancement de nouveaux produits. DDA a consacré un budget de 153000.000 DA⁸⁶ pour des actions marketing.

⁸⁵ Données de la direction finance /DDA

⁸⁶ Ibid.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

Le management : l'arrivée de Danone s'est accompagnée par une nouvelle organisation plus adaptée pour les salariés, l'introduction de nouvelles manières de travailler axées sur l'engagement de tout le personnel de l'entreprise à réaliser les objectifs tracés.

Et pour s'adapter à cette nouvelle organisation, Danone a mis en place un programme de formation varié pour ses salariés algériens.

Ce management participatif délégué par Danone constitue un moyen d'améliorer la performance de la filiale algérienne

La production et la commercialisation : les nouveaux investissements réalisés, les améliorations introduites et l'apport de Danone dans différents domaines ont contribué à l'augmentation de la capacité de stockages, de production et l'exploitation d'un vaste réseau de distribution ont aussi permis l'augmentation du volume des ventes et du chiffre d'affaires de DDA.

Tableau n° 10 : Évolution du volume des ventes, d'effectif et du chiffre d'affaires avant et après l'accord

| | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 |
|---------------------------|-----------|-----------|------------|------------|
| Volume des ventes | 46000T | 96801T | 102442T | 116599T |
| Nombre d'effectif | 525 | 890 | 915 | 935 |
| Chiffre d'affaires | 4.508.000 | 8.025.797 | 10.048.786 | 14.777.380 |

Source : Données collectées auprès de la direction finance

T : Tonnes

Le tableau ci-dessus montre une forte augmentation du volume des ventes, d'effectifs et de chiffre d'affaires après l'accord. Le volume des ventes après 5ans de l'accord a doublé et il a continué à augmenter pour atteindre les 116599 Tonnes en 2015. Cela s'explique par l'adaptation de Danone aux exigences des consommateurs locaux, la satisfaction des différents goûts des consommateurs par la diversification de sa gamme de produits, et l'accroissement de sa part de marché (n°2 sur le marché algérien des PLF) et l'amélioration de sa compétitivité pour faire face à son concurrent Soummam (n°1 sur le marché).

Pour ce qui concerne l'effectif, nous constatons une augmentation remarquable suivant l'augmentation de la demande pour les produits qui ont nécessité un plus en main d'œuvre et la création de nouveaux postes d'emplois.

De même, pour le chiffre d'affaires qui a aussi presque doublé après 5ans de l'accord, passant à les 14.777.380 DA en 2015, il s'explique par l'augmentation du volume des ventes et par la valorisation des produits Danone Djurdjura par l'augmentation des prix et lancement de quelque produits plus coûteux.

Chapitre IV : Analyse du cas pratique : la contribution de Danone à la performance du groupe local Djurdjura

Selon les responsables de DDA, malgré les apports considérables de Danone, il reste à introduire quelques améliorations sur le côté commercial, puisque Danone n'arrive pas à couvrir le territoire national (l'absence des produits Danone dans le Sud, et dans la région Ouest du pays), faire plus d'investissements productifs et accroître la part de marché par l'augmentation de la capacité de production pour être le N°1 sur le marché des PLF.

NB : Durant notre dernier jour du stage au sein de l'entreprise DDA (04/06/2015), nous avons assisté au lancement par le directeur industriel, du rachat à 100% de Danone pour les unités de production de yaourt de Trèfle, située à Blida. Cette nouvelle acquisition a pour but d'augmenter la capacité de production pour atteindre les 250.000 tonnes, ce qui permettra à l'entreprise de réaliser son objectif d'être le leader n°1 sur le marché des PLF en Algérie.

Conclusion

Ainsi, dans ce chapitre, nous avons essayé de découvrir les apports de la firme multinationale Danone, pour l'entreprise locale Djurdjura et les divers effets de cet accord sur la performance de cette dernière. D'après nos entretiens avec les différents responsables, nous avons constaté que Danone a apporté ses actifs immatériels et ses techniques et procédés de production contribuant ainsi, à l'amélioration du chiffre d'affaires, de la part de marché ainsi que la compétitivité de l'entreprise.

Conclusion générale

L'investissement direct étranger représente un phénomène très important. Il permet l'internationalisation des firmes multinationales par la création d'une filiale à l'étranger, rachat d'une entreprise déjà existante ou par prise de participation dans le capital d'une entreprise. Aussi, les firmes multinationales sont devenues l'un des principaux moteurs de l'économie mondiale et leur importance ne cesse de croître sur tous les continents. Le choix des firmes pour leurs implantations se fait en fonction de leurs stratégies et des avantages offerts par les pays d'accueil.

Depuis la fin des années 1980, les investissements directs étrangers ont commencé à prendre une accélération continue au niveau mondial, devenant, de nos jours, l'un des grands enjeux de concurrence entre les pays. De même, pour les flux d'IDE, qui ont changé d'orientation pour se diriger vers les pays en développement et en transition vu qu'ils étaient concentrés dans les pays développés. Cependant, malgré cette importance donnée aux IDE du fait qu'ils présentent des effets positifs pour le pays d'accueil et le pays d'origine en matière de transfert de savoir-faire, de technologie et de développement, mais il reste que les IDE peuvent aussi avoir des effets négatifs comme la création de chômage et la pauvreté. À l'instar des autres pays et avec des potentiels inestimables, l'Algérie s'est engagée depuis son indépendance dans la concurrence pour l'attraction des IDE. À cet effet, elle a consacré beaucoup d'efforts, pour attirer les capitaux étrangers, mais le constat est que le pays n'attire qu'un faible nombre d'investissements étrangers concentrés dans le secteur des hydrocarbures et l'industrie.

Le but assigné à cette étude étant de connaître l'implication des IDE sur la performance des entreprises algériennes, nous avons jugé utile d'effectuer une étude empirique par un entretien au sein de la firme multinationale Danone Djurdjura Algérie (DDA). Cette étude effectuée auprès de l'ensemble des responsables de l'entreprise DDA et à travers l'analyse des résultats de l'entretien, nous avons pu confirmer nos hypothèses. La firme multinationale Danone apporte ses actifs immatériels et ses techniques et procédés de production, ce qui a contribué à l'amélioration du chiffre d'affaires, de la part de marché et la compétitivité de l'entreprise. Concernant l'apport de Danone à la performance de l'entreprise locale Djurdjura, sujet d'étude, notre recherche a montré qu'en plus de la contribution à l'amélioration du chiffre d'affaires grâce à son apport en actifs immatériels, les apports en logiciels, savoir-faire, organisation de travail, image de marque et notoriété, et aussi, adaptation aux normes, recettes et standards de qualité des produits et la maîtrise des coûts de production, ont été très positifs sur l'entreprise. Danone contribue aussi à l'augmentation de la part de marché grâce aux efforts en matière de recherche et développement et en marketing.

Aussi, la contribution de Danone à l'amélioration du chiffre d'affaires, de la part de marché ont permis à l'entreprise de faire face à ses concurrents sur le marché des PLF et améliorer sa compétitivité, mais aussi, à recruter une main d'œuvre supplémentaire, participant à la résorption du problème du chômage. Enfin, nous concluons d'après notre étude, que la firme multinationale Danone est impliquée dans l'amélioration de la performance de l'entreprise locale Djurdjura à travers les éléments cités ci-dessus, mais elle reste encore à la recherche de l'objectif d'être leader sur le marché des PLF, et pour cela Danone Djurdjura est obligée d'augmenter plus ses capacités de production, travailler encore leurs gammes de produits, et les prix pour y parvenir.

Références Bibliographiques

❖ Ouvrages

1. Amelon, J.L., Cardebat, J.L. « *Les nouveaux défis de l'internationalisation* », Éditions, Boeck université, Bruxelles, 2010.
2. Antoine, P. R., Denis, R. « *Le commerce international* » Edition, Chenelière Éducation, Québec, 2005.
3. Bello, B., Gouia, R. « *Investissement direct étranger et développement industriel méditerranéen* », 1998.
4. Hamet., F. « *Les multinationales en l'an 2000* », Edition Economica, Paris ,1995.
5. Jacquemot., P. « *La Firme Multinationale : Une Introduction Économique* », Edition, Economica, Paris, 1990.
6. Milelli, C., Delapierre., M. « *Les firmes multinationales* », Veuibert, Paris, 1995.
7. Vincent, B., Gérard, M. H. « *Comprendre la mondialisation* », Studyrama perspectives, 2006.

❖ Mémoires

1. Ardjoune, I. « *Libéralisation et ouverture de l'économie algérienne* », Master of Science, Montpellier, 2009.
2. Touati, M. « *L'attractivité des investissements direct étranger : cas Algérie* », mémoire de fin d'étude, Ecole supérieur de banque, 2005.
3. Bekihal., M. « *Les investissements direct étranger en Algérie* », mémoire de magistère, université d'Oran, 2013
4. Berraki, H. « *Étude de la chaîne logistique de l'entreprise Danone Djurdjura, Algérie* », Série « Master of Science » n° 138, Montpellier, 2014.
5. Cheriet., F. « *Instabilité des alliances stratégique asymétrique* », Thèse de doctorat, Université de Montpellier, 2009.
6. Graiche, L. « *Les formes d'implantations des firmes multinationales en Algérie : Objectifs et stratégies* », mémoire de magistère, Université de Tizi-Ouzou, 2012
7. Guerid, O. « *L'investissement direct étranger en Algérie : Impacts, opportunités et entraves* » Université de Biskra, 2008.
8. Khalfallah., S. « *L'impact des IDE sur la croissance économique dans les pays : Maroc-Algérie-Tunisie entre la période 1990-2009* », mémoire de magister en analyse économique, université Tlemcen, 2010.

❖ Article et communications

1. Boukhezer., N. Semahi., A. « *Politiques d'investissement publique et leur impact sur l'esprit entrepreneurial* ». *Revue du MECAS, Tlemcen, N°08, 2010.*
2. Duning., J.H. « *The eclectic paradigm in an age of alliance capitalisme* », *journal of business studies* 1995, pp. 461-489.
3. Khemci, C., Keddi, A- M. « *IDE et croissance économique* » Université Alger III, 2013.
4. Williamson, 1975: « *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implication* ». NY. Free Press.

❖ Dictionnaires

1. Beitone. A. Cazorla., A. Dollo., C. Draï., A-M. « Dictionnaire des sciences économiques », Edition Armand Colin, Paris, 2007.
2. Morelle, F. « *Lexique du commerce international* », Édition, Ellipses, Paris, 2013.

❖ Rapports, manuels et guides

1. CNUCED, « *Examen De La Politique De L'investissement-Algérie* », Conférence des Nations Unies Sur le Commerce et le Développement .New York Et Genève, 2004.
2. CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde, divers numéros
3. Finance et développement, FMI, mars, 1999.
4. FMI, « *Manuel de la balance de paiement* », 1997.
5. Guide investir en Algérie, 2011, 2014, 2015,
6. OCDE « *Investissement direct étranger au service de développement : un maximum d'avantage pour minimum de coût* ». 2002
7. OCDE : *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux*, Paris, 4^{ème} Edition 2008.

❖ Sites internet

1. www.algeria-watch.org
2. <http://www.ambassade-algerie-cameroune.org>
3. <http://www.andi.dz>
4. http://www.bank-of_algeria.dz
5. <http://www.mdppi.dz>
6. <http://www.senat.fr>
7. <http://www.uncta.org>
8. <http://www.leconeys.com>

❖ Textes réglementaires

1. Décret exécutif n°01-281 du 24 septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du conseil national de l'investissement (CNI).
2. Loi 90-10 du 14 avril 1990, portant sur la monnaie et le crédit, JORA n°16
3. Loi 93-12 du 05 octobre 1993, JORA N°64
4. Loi n° 82-13 du 28-08-1982, Journal officiel de la république Algérienne
5. Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009, JORA n°44
6. Ordonnance n° 47 du 20-8-2001, relative au développement de l'investissement, JORA
7. Ordonnance n° 63-277, du 26-07-1963, portant code des investissements, journal officiel n°53

Annexes

Annexe n°01:

Listes des projets d'investissement direct étrangers en Algérie en 2008

| Destination | Entreprise | Origine | Projet | Secteur | IDE (M€) | Emplois |
|-------------|---|---------------------------|--|---------------------|----------|---------|
| Algérie | Heineken | Pays-Bas | Le brasseur hollandais reprend les bières Tango du groupe Mehri et lancera en 2008 la production locale de sa propre marque | Agroalimentaire | - | - |
| Algérie | Nestlé/ Nestlé Waters Algérie | Suisse | Société source de taberkahent, JV51/49 entre Nestlé et le groupe Zahaf, inaugure la Léré usine de production d'eau embouteillé au Maghreb | Agroalimentaire | - | 30 |
| Algérie | Émirats Int 'al Invest. Co (EIIC)/ Mahassil | Émirats Arabes Unis | La société d'investissement crée Mahassil, la plus grande ferme laitière d'Afrique à Hamadia, adossée à un projet de production fourragère | Agroalimentaire | 132 | 500 |
| Algérie | Zonda /Yancheng Zhongwi Passenger coach Co | Chine | Grace à un partenariat avec le fabricant d'autobus Yancheng du groupe Zonda, l'algérien Fandi Motors ouvre un site d'assemblage à Mohammédia | Automobile | - | - |
| Algérie | Shaanxi Automobile Group | Chine | Le constructeur automobile signe un contrat de partenariat avec l'algérien GM Trade, en vue de créer une usine d'assemblage à Sétif d'ici 2010 | Automobile | 68 | 400 |
| Algérie | Pigier | France | Le groupe crée 12 centres de formation professionnelle en 2008, en partenariat avec la chambre algérienne de commerce et d'industrie | Autre | - | - |
| Algérie | Unknow | Cuba | Ouverture du 1 ^{er} hôpital ophtalmologique privé par des investisseurs cubains, à Djelfa en attendant d'autres ouvertures à Béchar, Ouargla et EL-oued | Autre | 13 | 10 |
| Algérie | PNB Paribas | France | La banque française inaugure deux nouvelles agences à Oran | Banque Assurance | - | - |
| Algérie | Hiram Finance | France | La société de conseil financier s'associe avec son homologue algérien Humilis Corporate Finance afin de conseiller les firmes françaises en Algérie | Banque Assurance | - | - |
| Algérie | Compagnie Gestion et Finances (CGF) | Tunisie | La société de services financiers crée la compagnie financière d'Algérie (CFA), filiale dotée d'un agrément d'intermédiaire en bourse | Banque Assurance | - | - |

| | | | | | | |
|----------------|---|---------------------|--|-----------------------------|------|----|
| Algérie | Fiatc Seguros | Espagne | La compagnie catalane d'assurances forme une JV avec l'algérienne CAAT dans l'assurance-vie et l'assurance santé | Banque Assurance | 2 | - |
| Algérie | Société algéro_saoudienne d'investissement | Arabie Saoudite | Holding d'investissement détenue à parts égales par les États algériens et saoudiens, dotée d'un capital appelable total de 8 milliards DZD | Banque Assurance | 21 | - |
| Algérie | BNP Paribas | France | La banque française inaugure sa première agence dans la ville de Mostaganem et prévoit de faire de même à Tlemcen et Sidi Bel-Abbés | Banque Assurance | - | 5 |
| Algérie | La Caixa + Suez / AGBAR | Espagne | La filiale du groupe Suez et de la Caixa remporte un contrat pour la gestion déléguée de l'eau à Oran | BTP immobilier logistique | - | - |
| Algérie | Kuehne & Nagel | Suisse | Le groupe logistique suisse prend en charge la distribution des produits le grand en Algérie grâce à un entrepôt de 2000m2 dans la banlieu d'Alger | BTP, immobilier, logistique | - | - |
| Algérie | Al Qurda Holding | Émirats Arabes Unis | Le groupe met sur pied une filiale locale en prélude à la création d'un complexe immobilier mixte étalant | BTP, immobilier, logistique | - | - |
| Algérie | Bouygues / Colas Rail | France | La branche construction maintenance de réseaux ferrés du groupe de BTP français crée une filiale chargée de suivre les nouveaux appels d'offres | BTP, immobilier, logistique | - | - |
| Algérie | Biwater | Royaume - Uni | Un consortium mené par le spécialiste du traitement de l'eau aura 51% de la JV formée pour construire et gérer une station de | BTP, immobilier, logistique | 39 | - |
| Algérie | Abengoa / Befesa Agua | Espagne | Befesa, filiale Abengoa, réalisera en BOT la station de dessalement de l'eau de mer de Ténès au travers d'une JV 51-49 avec Algerian énergie Company | BTP, immobilier, logistique | 98 | - |
| Algérie | Hy flux | Singapour | L'entreprise singapourienne va créer une usine de dessalement à Magtaa près d'Oran en partenariat 51/49 avec Algerian Energy Company | BTP, immobilier, logistique | 158 | - |
| Algérie | Emirates Int'al Invest. Co (EIIC)/ Bloom Properties | Émirats Arabes Unis | La société d'investissement émiratie investira 5 milliards d'USD sur 5 ans pour développer 'Parc Dounya', projet immobilier aux Grands Vents d'Alger | BTP, immobilier logistique | 3289 | - |
| Algérie | Gulf Agency Company (GAC) | Émirats Arabes Unis | L'armateur dubaïote s'implante à Alger et crée GAC Alegria, une agence maritime fournissant des services logistiques | BTP, immobilier, logistique | - | 10 |
| Algérie | Heneiné | Liban | Le groupe crée une JV 50/50 avec | BTP, | 42 | 50 |

| | | | | | | |
|----------------|---|---------------------|---|-----------------------------|-----|-----|
| | entreprises générales (HEG) | | l'entreprise Portuaire de DjenDjen pour gérer et agrandir ses infrastructures sous une concession de 30 ans | immobilier, logistique | | |
| Algérie | Dubaï World / DP World | Émirats Arabes Unis | Le promoteur immobilier lance avec l'algérien EPLF un projet résidentiel sur le front de mer d'Oran | BTP, immobilier, logistique | 72 | 70 |
| Algérie | Swicorp / Altea Packaging | Arabie Saoudite | Altea Packaging créé CogitelA, filiale algérienne en charge d'une nouvelle usine d'emballages souples à Constantine | Chimie | 400 | 150 |
| Algérie | Air Liquide | France | Le fabricant français de gaz industriels et médicaux rachète l'entreprise publique Sidal et prévoit d'investir 200 millions d'USD d'ici à 2012 | Chimie | 10 | - |
| Algérie | BP | Royaume - Uni | Le groupe s'associe à l'algérien Petroser pour la production et la commercialisation de lubrifiants grâce à une usine créée à Oran | Chimie | 200 | - |
| Algérie | Villa Mir / Fertiberia / El Bahia Fertilizers | Espagne | L'entreprise forme El Bahia Fertilizers, JV 51/49 avec l'algérien Sonatrach pour la construction d'une usine d'ammoniaque à Arzew | Chimie | 5 | 50 |
| Algérie | Suhail Bahwan Group Holding (SBGH) | Oman | Le groupe omanais réalisera en JV 51/49 avec la Sonatrach un complexe d'ammoniac et durée à Mers El Hadjad, près d'Arzew | Chimie | 335 | 130 |
| Algérie | Pharaon / SCIBS | Arabie Saoudite | Le groupe saoudien, qui détient une partie du capital de la SCIBS depuis 2005, va financer la construction d'une seconde cimenterie à Béni Saf | Ciment, verre, minéraux | 805 | 200 |
| Algérie | Cancor | Canada | Le canadien remporte un nouveau permis d'exploration aurifère à Tan Chaffao Est | Ciment, verre, minéraux | - | - |
| Algérie | Cancor | Canada | La compagnie minière remporte une 2ème concession aurifère dans la région de Tamanrasset, pour le site de Tirek-Amessemassa | Ciment, verre, minéraux | 1 | - |
| Algérie | Poulina / Carthage Ceramic | Tunisie | Carthago Ceramic, filiale de Poulina, construit une nouvelle usine de carreaux céramiques de sol à Sétif- Hammam Skhouna | Ciment, verre, minéraux | 15 | - |
| Algérie | Lafarge | France | Le géant français des matériaux de construction entre à hauteur de 35% au capital de la holding publique ERCC qui détient la cimenterie de Meftah | Ciment, verre, minéraux | 44 | - |

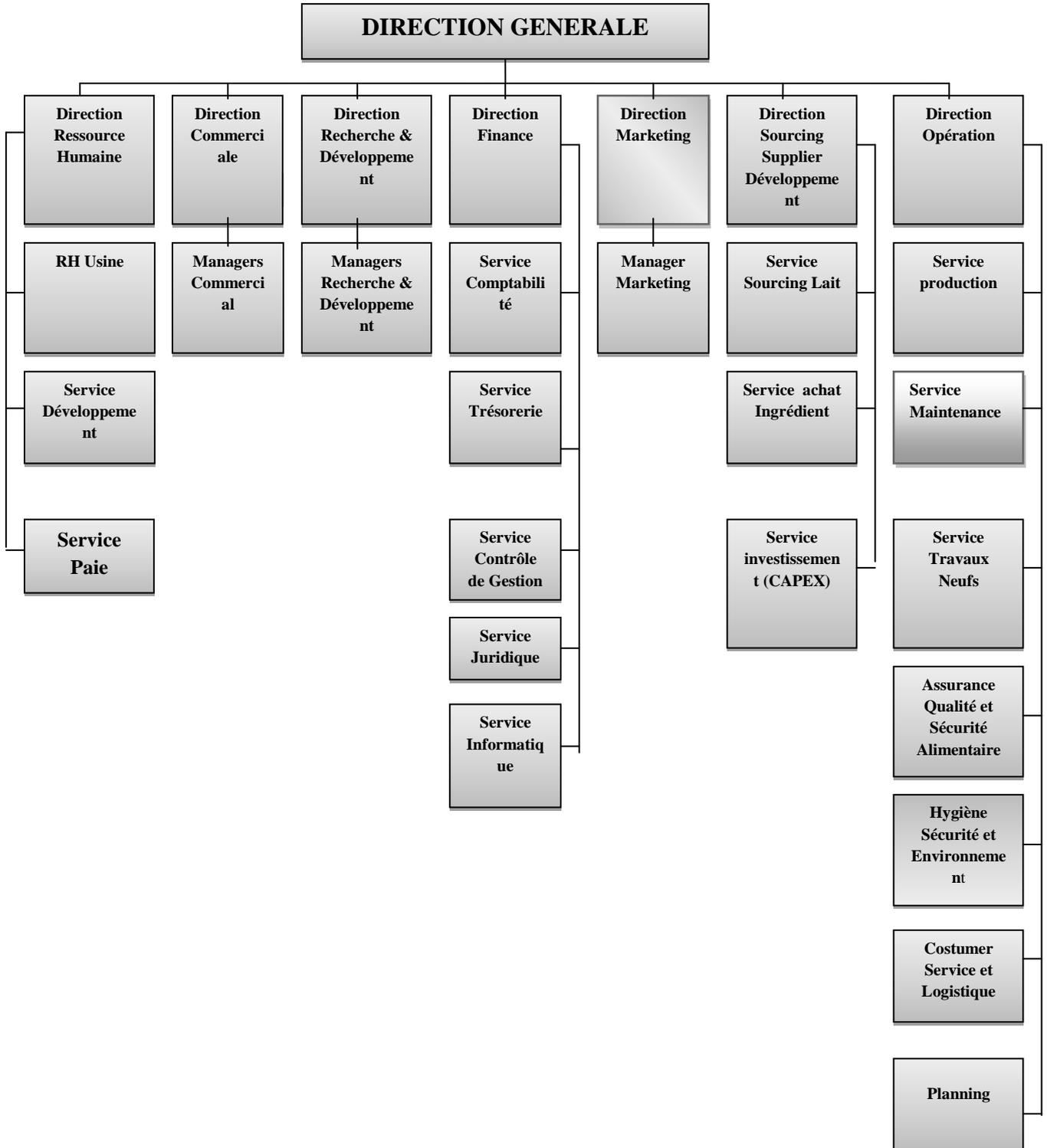
| | | | | | | |
|----------------|---------------------------------|---------------------|---|-------------------------|-----|----|
| Algérie | Lafarge | France | Le français va créer une cimenterie à Oum El Bouaghi d'une capacité de 2,5 millions de tonnes par an, à côté de la ville d'Ain Beida | Ciment, verre, Minéraux | 152 | 45 |
| Algérie | Swicorp / Intaj Capital | Arabie Saoudite | L'investisseur saoudien prend une participation dans le capital de Petroser, fabricant et distributeur de carburant et produits dérivés | Énergie | - | - |
| Algérie | Mubadala Développement | Émirats Arabes Unis | Le fonds d'investissement du gouvernement d'Abu Dhabi prend 15% des concessions de Reggan Djebel Hirane et Zerafa exploités par Shell et la Sonatrach | Énergie | - | - |
| Algérie | Petroceltic | Irlande | Le groupe irlandais obtient un nouveau permis d'exploration pour le site Isarene dans le nord du pays | Énergie | - | - |
| Algérie | E.ON Ruhrgas | Allemagne | L'entreprise allemande ouvre un bureau de représentation à Alger et prévoit de faire de même en Libye | Énergie | - | - |
| Algérie | ENI | Italie | Le groupe pétrolier remporte une licence d'exploration pour la concession de Kerzak, dans le bassin Timimoune, dans le sud-ouest algérien | Énergie | | |
| Algérie | ENI | Italie | Le groupe acquiert les actifs de First Calgary Petroleum, dont son programme de développement du champ Menzel Ledjet Est, dans le bassin de Berkine | Énergie | - | - |
| Algérie | Talisman Energy | Canada | Le groupe pétrolier annonce des investissements de plusieurs millions de dollars dans ses champs algériens | Énergie | 7 | - |
| Algérie | Gulf Keystone Petroleum | Royaume - Uni | Le groupe investit 50 millions d'USD dans des projets d'exploration et d'équipements dans 5 blocs gaziers et pétroliers algériens, à Béchar | Énergie | 33 | - |
| Algérie | Schlumberger | États-Unis | Le texan s'allie avec Enafor, filiale de la Sonatrach, pour créer Sahara Well Construction Services, société de forage de puits de pétrole | Énergie | - | 20 |
| Algérie | General Cable Corporation (GCC) | États-Unis | Le fabricant de câbles prend une participation de 70% dans le capital de l'entreprise publique Enrica Biskra, spécialiste des câbles électriques | Équipements électriques | - | - |

| | | | | | | |
|----------------|--------------------------|---------------------|--|------------------------|-----|-----|
| Algérie | Phone Cont-Rôle | France | L'éditeur français de logiciel de télémarketing crée une filiale à Alger | Logiciels | | |
| Algérie | Cisco System | États-Unis | La firme californienne se développe et recrute 20 salariés supplémentaires en 2008 | Logiciels | - | - |
| Algérie | Pfizer | États-Unis | Le géant de l'industrie pharmaceutique rachète à l'entreprise publique Sidal sa participation de 30% dans leur JV Pfizer Sidal Manufacturing | Médicaments | 3 | - |
| Algérie | Actavis | Islande | Le leader du médicament générique s'implante en Afrique du nord via une JV sur l'emballage et la distribution avec Laboratoire Pharmaceutique Algérien | Médicaments | - | 15 |
| Algérie | Recyclex / Eco Recyclage | France | L'entreprise s'associe à un partenaire local pour former Eco Recyclage, société de traitement des batteries automobiles usagées à Ain Ouassara | Métallurgie | - | 15 |
| Algérie | El Sewedy Cables | Égypte | Le fabricant égyptien d'équipements électriques construit une usine de câbles haute tension dans la wilaya d'Ain Defla pour 50 millions USD | Métallurgie | 33 | 250 |
| Algérie | TIBCO | France | Le fournisseur de solutions télécoms et réseaux crée une 2ème filiale algérienne, Tibco solutions réseaux | Services entreprises | - | 2 |
| Algérie | G Environnement | France | Le bureau d'études et de conseils, spécialisé entre autres dans les études d'impact environnemental, crée une filiale algéroise | Services entreprises | - | 12 |
| Algérie | WPP / Memac-Ogilvy | Irlande | Memac-Ogilvy, une filiale du géant mondial de la publicité et la communication WPP, ouvre une agence de 12 personnes à Alger | Services entreprises | - | 25 |
| Algérie | Ernst & Young | Royaume - Uni | Le cabinet d'audit et de conseil britannique inaugure son premier bureau à Alger et crée 25 emplois sur place | Services entreprises | 1 | 50 |
| Algérie | EIIC | Émirats Arabes Unis | La société d'investissement investit 200 millions d'USD dans un complexe touristique à Moretti-Club des Pins, qui ouvriront dans 3 ans | Tourisme, restauration | 132 | 478 |

Source: Abdelkrim, S., Henry, R. «ANIMA Investment Network », 2009, pp., 79-84

Annexe n°02 :

Organigramme Danone Djurdjura Algérie



Source : Document interne de l'entreprise DDA

Annexe n°03 :

QUESTIONS D'ENTRETIEN

Votre entreprise a été sélectionnée pour participer servir de base à une enquête sur « *L'apport des politiques de partenariat des firmes multinationales aux performances des entreprises locales* », qui rentre dans le cadre de la préparation d'un mémoire de Master II, en sciences commerciales, Option : Finance et Commerce International. Cette enquête est de nature à nous permettre d'avoir une idée précise sur les éléments positifs et négatifs que peuvent engendrer des projets de partenariat entre entreprises étrangères et locales.

Dans le souci de l'économie de votre temps, nous avons fait tous les efforts pour rédiger un ensemble de questions, précises et simples à compléter. Nous souhaiterions votre pleine collaboration en répondant aux questions se rapportant à l'entreprise, avec les précisions sollicitées tout au long du questionnaire. Dans le cas où il n'y aurait pas de réponse complète à une question donnée, vous êtes priés de fournir une réponse même approximative.

Nous nous engageons à assurer la stricte confidentialité des informations fournies qui ne seront utilisées qu'à des fins académiques.

PREMIERE PARTIE :
IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE

* **Dénomination de l'entreprise ?**

.....

* **Lieu d'implantation ?**

.....

* **Quelle est l'origine de votre organisme ?**

.....

* **Nombre d'effectif ?**

- 1 à 9
- 10 à 49
- 50 à 250
- Plus de 250

* **Forme juridique ?**

- SNC
- SARL
- SPA
- Autre.....

* **Le secteur d'activité ?**

- Bâtiment et travaux publique
- Agriculture et pêche
- Industries agro-alimentaire
- Industrie de textile
- Matériaux de construction
- Autre.....

* **Capital Social de votre entreprise ?**

.....

DEUXIEME PARTIE :

ÉVALUATION DE LA CONTRIBUTION DES FMN A LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES LOCALES

1) Quelle est la stratégie d'implantation à l'étranger de la firme Danone ?

- ✓ Internationale
- ✓ Multinationale
- ✓ Globale
- ✓ Transnationale

2) Quel est le mode d'implantation adopté par votre firme ?

- ✓ Partenariat
- ✓ Acquisition

3) Quelles sont les raisons d'implantation de la Firme, selon l'ordre de priorité ?

- ✓ Éviter les coûts d'exportation
- ✓ Accroître la part de marché
- ✓ La recherche des coûts salariaux les plus bas
- ✓ La recherche de la fiscalité la plus attrayante
- ✓ Exploitation des réseaux de distribution
- ✓ Connaissances de partenaires locaux
- ✓ Détournement de barrières tarifaires

4) Quelle était la partie initiatrice du projet de partenariat ?

- Danone
- Djurdjura

5) Le choix était-il d'abord pour l'Algérie, Bejaia, ou pour Djurdjura ?

- ✓ Algérie
- ✓ Bejaia
- ✓ Djurdjura
- ✓ L'ensemble des éléments au même temps

6) **Djurdjura faisait-elle partie d'une liste d'autres entreprises potentielles au partenariat ?**

Oui

Non

Si oui lesquelles ?

7) **Pourquoi le choix de Djurdjura ?**

.....

8) **Quelles sont les raisons d'accord au partenariat par Djurdjura**

✓ Bénéficiaire d'un apport en technologie

✓ Bénéficiaire de nouveau savoir-faire managérial

✓ La situation financière de l'entreprise au moment de l'accord

✓ L'accès aux ressources financières plus importantes

✓ Image de marque et notoriété

9) **Quelle a été l'évolution en termes de matériels utilisés après l'accord ?**

.....

10) **Quels sont les éléments qui ont bénéficié de nouveaux investissements dans l'entreprise ?**

.....

11) **Après l'accord, l'entreprise a-t-elle bénéficié d'un transfert d'actifs immatériels ?**

Oui

Non

Si oui les quels ?

.....

12) **Pouvez-vous nous donner le nombre des ventes, d'effectifs, l'évolution du chiffre d'affaires, avant l'accord (2000) et après (2005), (2010), (2015) ?**

| | 2000 | 2005 | 2010 | 2015 |
|--------------------|------|------|------|------|
| Nombre des ventes | | | | |
| Nombre d'effectif | | | | |
| Chiffre d'affaires | | | | |

13) Avez-vous lancé de nouveaux produits après l'accord ?

Oui non

Si oui : lesquels

14) Y a-t-il eu des changements en matière de techniques et procédés de production après l'accord?

.....

15) Quelles sont les fonctions qui ont le plus profité de ce partenariat au niveau de l'entreprise ?

- Production
- Commercialisation
- Management
- Marketing
- Recherche et Développement
- Financement

16) Est ce que vous disposez d'un service de recherche et développement ?

.....

17) Comment expliquez-vous votre passage d'une part de 51% à 95% de Djurdjura?

.....

18) Comment cela a été conçu par Djurdjura ?

- Positivement
- Négativement

19) Quel sont les nouveaux changements organisationnels introduits après l'accord ?

.....

20) Pensez-vous que la nouvelle organisation pose des difficultés aux employeurs en termes d'adaptations culturelles ?

Oui

Non

Si oui, Comment pensez-vous y remédier ?

.....

21) Selon vous, quelles sont les améliorations que vous souhaitez encore apporter à Danone-Djurdjura ?

.....

Merci de votre collaboration.

Liste des tableaux

| | |
|--|----|
| Tableau n° 01 : Le stock des investissements internationaux en 1914..... | 28 |
| Tableau n° 02 : Stock d'IDE dans le monde, en (1914 et 1938)..... | 29 |
| Tableau n° 03 : Stock des IDE américains en 1960 par zone et par secteur d'activité..... | 30 |
| Tableau n° 04 : Les résultats de la privatisation entre 1998 et 2001..... | 60 |
| Tableau n° 05 : Les résultats de la privatisation entre 2003 et 2007..... | 60 |
| Tableau n° 06 : Programme de soutien à la relance économique (2001-2004)..... | 63 |
| Tableau n° 07 : Évolution des Flux nets d'IDE entrants..... | 66 |
| Tableau n° 08 : la répartition des projets d'investissements réalisés | 69 |
| Tableau n° 09 : Les produits lancés par DDA | 82 |
| Tableau n° 10 : Évolution du volume des ventes, d'effectif et du chiffre d'affaire avant et après l'accord..... | 83 |

Liste des figures

| | |
|---|----|
| Figure n° 01 : cycle de vie des produits..... | 19 |
| Figure n° 02 : évolution des IDE dans le monde de 1970 à 2003 (en million de dollars)..... | 32 |
| Figure n° 03 : Flux mondiaux d'IDE pour 2002-2011, et projection pour 2012-2014 (En milliards de dollars)..... | 33 |
| Figure n° 04 : Flux d'IDE entrant en Algérie (1970-2002) en millions de dollars..... | 65 |
| Figure n° 05 : La zone industrielle Taharacht lieu d'implantation de Danone..... | 74 |

Tables des matières

| | |
|--|-----|
| Remerciements | i |
| Dédicaces | ii |
| Liste des abréviations | iii |
| Sommaire | v |
| Introduction générale | 06 |
| | |
| Chapitre I : Généralités sur IDE et FMN | 09 |
| | |
| Section 01 : Concepts clés d'IDE | 09 |
| 1) Définition des IDE | 09 |
| 1.1 Définition donné par le FMI | 09 |
| 1.2 Définition donnée par la CNUCED | 09 |
| 1.3 Définition donné par l'OCDE | 10 |
| 1.4 Définition synthétique | 10 |
| 2) Les formes des IDE | 10 |
| 2.1 La succursale | 11 |
| 2.2 Le partenariat | 11 |
| 2.1 La filiale | 11 |
| 2.2 La joint-venture | 12 |
| 2.3 La concession de marque/cession de licence | 12 |
| 2.4 La franchise | 13 |
| 2.5 La sous-traitance | 13 |
| 2.6 Autres formes | 14 |
| 3) Les structures des IDE | 15 |
| 3.1 La structure horizontale | 15 |
| 3.2 La structure verticale | 16 |

| | |
|---|-----------|
| 4) Les déterminants des IDE..... | 16 |
| 4.1 La conquête d'un nouveau marché..... | 16 |
| 4.2 L'augmentation de la performance..... | 16 |
| 4.3 L'accès aux ressources naturelles..... | 16 |
| 4.4 L'acquisition des biens immatériels..... | 17 |
| 5) Les fondements théoriques des IDE..... | 17 |
| 5.1 La théorie des avantages monopolistiques d'Hymer (1960)..... | 17 |
| 5.2 La Théorie du cycle de vie de Vernon ou l'internationalisation par étapes (1966)... | 18 |
| 5.3 La théorie de Dunning « paradigme OLI »..... | 19 |
| Section 02 : Les firmes multinationales..... | 20 |
| 1) Généralités sur les firmes multinationales..... | 20 |
| 1.1 Définitions..... | 20 |
| 1.2 Les caractéristiques..... | 21 |
| 1.3 Typologie des firmes..... | 21 |
| 2) Les formes de présence des FMN sur le marché étranger..... | 22 |
| 2.1 L'exportation..... | 23 |
| 2.2 L'investissement direct étranger..... | 23 |
| 2.3 Les pénétrations techniques..... | 24 |
| 3) Les causes de la multinationalisation des firmes..... | 24 |
| 3.1 Rechercher de meilleures conditions d'offre..... | 24 |
| 3.2 La recherche d'effets d'agglomération..... | 24 |
| 3.3 Le rapprochement des consommateurs..... | 25 |
| 3.4 Contourner les barrières protectionnistes..... | 25 |
| 4) Stratégies des firmes multinationales..... | 25 |
| 4.1 Une firme réactive..... | 25 |
| 4.2 Une firme proactive..... | 25 |

| | |
|--|----|
| 5) Les avantages de la firme multinationale et ses risques à l'international | 25 |
| 5.1 Les avantages des firmes multinationales..... | 26 |
| 5.2 Les Limites à l'internationalisation | 26 |

Chapitres II : Évolution des IDE et leurs impacts sur la croissance et le développement économique.....27

Section 01 : Évolution des IDE et leurs répartitions géographiques dans le monde.....27

| | |
|--|----|
| 1) Évolution des IDE dans le monde | 27 |
| 1.1 L'âge d'or des IDE (1800-1914)..... | 27 |
| 1.2 La période entre les deux guerres (1914-1938)..... | 29 |
| 1.3 La période des « Trente glorieuses », de la fin de la 2 ^{ème} guerre mondiale à 1973...30 | |
| 1.4 La période entre 1980-2000..... | 30 |
| 1.5 La période allant de 2000 à nos jours..... | 31 |
| 2) La répartition géographique des IDE dans le monde..... | 34 |
| 2.1 L'Europe | 34 |
| 2.2 L'Afrique | 35 |
| 2.3 L'ASIE | 35 |
| 2.4 L'Amérique latine et Caraïbes..... | 36 |

Section 02 : L'impact des IDE sur la croissance et le développement économique.....37

| | |
|---|----|
| 1) L'impact des IDE sur l'économie d'accueil..... | 37 |
| 1.1 L'impact positif sur l'économie d'accueil..... | 38 |
| 1.2 L'impact négatif sur l'économie d'accueil | 43 |
| 2) L'impact des IDE sur l'économie d'origine..... | 44 |
| 2.1 L'impact positif sur l'économie d'origine | 44 |
| 2.2 L'impact négatif sur le pays d'origine..... | 45 |

Chapitre III : Les investissements directs étrangers en Algérie.....47

Section 01 : La réglementation et la promotion des IDE en Algérie.....47

| | |
|---|----|
| 1) L'évolution du cadre réglementaire des investissements en Algérie..... | 47 |
| 1.1 Les anciens codes..... | 47 |

| | |
|--|-----------|
| 1.2 Les nouveaux codes..... | 49 |
| 1.3 Les nouvelles mesures | 52 |
| 2) Les organes en charge de la promotion des IDE en Algérie..... | 52 |
| 2.1 Le Ministre de l'Industrie et de Promotion des Investissements (MIPI) | 53 |
| 2.2 Le Conseil National de L'investissement (CNI)..... | 53 |
| 2.3 L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)..... | 54 |
| 2.4 Le Guichet Unique Décentralisé(GUD) | 57 |
| 2.5 Le Fond d'Appui à l'Investissement (FAI)..... | 58 |
| 2.6 L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF) | 58 |
| 3) Autres réformes et programmes..... | 59 |
| 3.1 Le Programme d'Ajustement Structurel (PAS) 1994-1998 | 59 |
| 3.2 La privatisation..... | 59 |
| 3.3 Les réformes de système bancaire | 61 |
| 3.4 Le Projet d'Adhésion à l'OMC..... | 61 |
| 3.5 L'accord d'association Algérie-Union Européenne (UE) | 62 |
| 3.6 Programme de Soutien à la Relance Économique (PSRE) 2001-2004 | 62 |
| 3.7 Le Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance (PCSC), ou plan Quinquennal 2004-2009..... | 63 |
| Section 02 : Évolution des flux d'IDE..... | 64 |
| 1) Flux et évolution des IDE en Algérie..... | 64 |
| 1.1 La première période 1970 à 1994..... | 65 |
| 1.2 La deuxième période : à partir de 1995 à nos jours | 66 |
| 2) La répartition par secteur des IDE en Algérie | 68 |
| 2.1 Le secteur des hydrocarbures et de l'énergie..... | 68 |
| 2.2 Les différents secteurs d'activité Hors Hydrocarbure (HH) | 69 |
| Chapitre IV : analyse du cas pratique : la contribution de Danone a la performance du groupe local Djurdjura..... | 71 |
| Section 01 : Méthodologie de recherche | 71 |
| Section 02 : Présentation générale de DDA..... | 71 |
| 1) Historiques des entités..... | 71 |
| 1.1 Le groupe Danone | 72 |
| 1.2 La laiterie Djurdjura..... | 72 |
| 2) Identifications de l'entreprise (DDA)..... | 73 |

| | |
|---|------------|
| 2.1 Dénomination de l'entreprise | 73 |
| 2.2 Le siège social..... | 74 |
| 2.3 La forme juridique | 75 |
| 3) Présentation de l'organigramme de DDA..... | 75 |
| 3.1 La direction générale..... | 75 |
| 3.2 La direction des ressources humaines..... | 75 |
| 3.3 La direction commerciale..... | 76 |
| 3.4 La direction recherche et développement..... | 76 |
| 3.5 La direction finance..... | 76 |
| 3.6 La direction marketing..... | 76 |
| 3.7 La direction <i>Sourcing fournisseur développement</i> | 76 |
| 3.8 La direction opérations..... | 76 |
| 4) Le groupe DDA face à ses concurrents..... | 77 |
| Section 03 : Analyse de la contribution de Danone à la performance de Djurdjura..... | 77 |
| 1) La stratégie d'implantation à l'étranger de Danone | 77 |
| 2) Le mode d'implantation de Danone en Algérie..... | 78 |
| 3) Les motivations d'implantation et les raisons d'accord | 79 |
| 4) Les apports de l'accord et leurs effets sur DDA..... | 80 |
| 4.1 Les nouveaux investissements réalisés et les améliorations introduites | 80 |
| 4.2 Les apports de Danone à Djurdjura | 81 |
| 4.3 Les effets d'apports sur DDA..... | 82 |
| Conclusion générale..... | 85 |
| Bibliographie..... | 86 |
| Annexe..... | 88 |
| Liste des tableaux et des figures..... | 100 |
| Table des matières..... | 101 |

Résumé:

Compte tenu de l'expérience de nombreux pays, l'IDE (l'investissement direct étranger) est considéré aujourd'hui comme un facteur de développement et cela grâce aux effets bénéfiques qu'ils engendrent sur les pays d'accueils.

En effet, dès l'indépendance, l'Algérie a mis beaucoup d'efforts pour attirer le capital étranger et l'intégrer dans sa politique de développement économique et social.

L'objet de ce travail est de traiter l'impact que peut avoir l'investissement direct étranger sur la performance des entreprises algériennes. Il a été illustré par l'étude du cas de l'accord entre une firme multinationale (Danone) et une PME (Djurdjura) en Algérie .

Nos résultats montrent que la présence de la firme multinationale Danone et son accord de partenariat avec Djurdjura a permis l'amélioration de la performance de cette dernière et cela par l'augmentation du chiffre d'affaire, de la part de marché et la compétitivité de l'entreprise.

Mots Clés : Investissement Direct Etranger (IDE) ; Firme Multinationale (FMN) ; performance des entreprises.