

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université A.MIRA-BEJAIA



Faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales
Département des sciences économiques
Laboratoire d'économie et développement

THÈSE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME DE DOCTORAT

Domaine : SEGC
Filière : Économie
Spécialité : Économie

Présentée par
HARITI Yasmine

Thème

**Partenariat étranger et performances économiques :
cas du secteur industriel en Algérie**

Soutenue le : 24/05/2021

Devant le Jury composé de :

Nom et Prénom

Grade

M. CHABI Tayeb	Professeur	Université de Bejaia	Président
Mme BOUKHEZER-HAMMICHE Nacira	MCA	Université de Bejaia	Rapporteur
M. BEKKOUR Rafik	Professeur	ENSSEA	Examineur
Mme BOUKHEDOUNI Ouahiba	Professeur	Université de Blida	Examineur
M. GANA Brahim	MCA	Université de Bejaia	Examineur

Année Universitaire : 2020/2021

Sommaire

Dédicaces

Remerciements

Liste des Tableaux

Liste des Figures

Liste des Graphes

Liste des Abréviations

Introduction Générale

Chapitre 01 : L'internationalisation des firmes et l'investissement direct étranger

Section 01 : La mondialisation et l'investissement direct étranger

Section 02 : Les fondements théoriques d'internationalisation des firmes

Chapitre 02 : Partenariat étranger comme forme de coopération internationale

Section 01 : Eléments fondamentaux du partenariat

Section 02 : Modes et formes d'accords de partenariat

Chapitre 03 : Partenariat industriel et performance économique des PED

Section 01 : Les stratégies industrielles dans les PED

Section 02 : Performance des économies en développement dans le cadre du partenariat industriel

Chapitre 04 : Analyse de la contribution du partenariat industriel à la performance économique de l'Algérie

Section 01 : L'évolution de la législation algérienne d'IDE et du partenariat dans le cadre de la politique industrielle

Section 02 : Etude de la contribution du partenariat industriel à la performance économique en Algérie : approche économétrique

Conclusion Générale

Bibliographie

Annexes

Dédicaces

A ma très chère maman 'Pilier de la famille'

A mon cher père

*Qui n'ont jamais cessé de formuler des prières à mon égard,
de me soutenir et de m'épauler pour que je puisse atteindre mes objectifs*

A Mon frère Mohamed et mes sœurs Cherraz, Besma & Sarah

Ma nièce adorée Sophia, mon cher petit neveu Amine et leur chère maman Samia

A toute ma famille

Aux mémoires de mes défunts Grand-pères et ma grand-mère

A la mémoire de mon cher ami et frère Abdelhamid Benrabah

Et à tous mes ami(e)s

Remerciements

Au terme de ce travail, nous remercions DIEU qui nous a donné la force de mener à bout, ce projet.

Nous remercions vivement notre directrice de thèse, Dr.BOUKHEZER-HAMMICHE Nacira, qui, en dépit de ses multiples occupations, a accepté de tout cœur, de nous encadrer et superviser cette thèse et surtout nous enseigner la rigueur du travail intellectuel. Qu'elle soit rassurée de notre profonde gratitude.

Nous tenons aussi à remercier les membres du jury d'avoir consacré de leurs précieux temps pour examiner ce travail.

Nos remerciements et reconnaissances vont également à :

Dr.CHAUCHE Saloua Nassima, enseignante chercheuse à l'Ecole nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée, qui n'a pas hésité à nous apporter son aide et son savoir-faire en modélisation, ainsi que ses conseils qui nous ont été d'un intérêt précieux. Nous lui exprimons notre sincère reconnaissance.

Pr.BEKKOUR Rafik, Professeur à l'Ecole nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée, pour son encouragement et soutien, ainsi que ses critiques constructives, discussions fructueuses et conseils judicieux.

Dr.KHELIFI Abdelkarim, enseignant de droit international au sein de l'université de Boumerdès, pour ses encouragements et conseils.

Toutes celles et tous ceux qui nous ont aidé à mener à bien ce travail.

Liste des Tableaux

N° Tableau	Titre du Tableau	Page
Tab.01	Classement 2005 et 2018 des FMN selon leurs actifs à l'étranger	22
Tab.02	Les Choix de localisation dans le Modèle OLI de Dunning	37
Tab.03	Synthèse des différents modèles d'internationalisation liés à l'innovation	41
Tab.04	Synthèse des différentes études et approches théoriques sur le partenariat	50
Tab.05	Distribution régionale des Alliances Stratégiques 1990-1999	56
Tab.06	Classification des Alliances stratégiques	66
Tab.07	Caractéristiques des stratégies d'industrialisation	95
Tab.08	Indicateurs de mesure de la performance macroéconomique	105
Tab.09	Performances des principaux pays développés	110
Tab.10	Performances de pays émergents et en développement	110
Tab.11	Contrats établis avec des firmes étrangères 1966-1977	117
Tab.12	Les textes réglementaires relatifs aux différentes réformes et politiques d'ouverture 1990-2005	120
Tab.13	Synthèse des textes réglementaires régissant l'investissement 2010-2019	127
Tab.14	Part attribuée à l'industrie dans le total des investissements 1967-1977	129
Tab.15	Evolution de la part du secteur industriel et de l'industrie manufacturière dans le PIB en Algérie 1963-2018	131
Tab.16	Répartition des projets impliquant des étrangers par secteur d'activité 2002-2017	136
Tab.17	Synthèse sur quelques outils et méthodes empiriques utilisés	140
Tab.18	Abréviations et sources des données des variables	145
Tab.19	Présentation des statistiques descriptives	148
Tab.20	Tests de stationnarité des séries selon Phillips-Perron (PP)	151
Tab.21	Détermination du nombre de retard	152
Tab.22	Le modèle VAR 02	153
Tab.23	Significativité des coefficients	154
Tab.24	Résultats du Test de causalité au sens de GRANGER	156
Tab.25	Résultats du Test de co-intégration de Johansen	158
Tab.26	Résultats du Test de co-intégration avec PART	159
Tab.27	Tableau de régressions	162
Tab.28	Tableau de corrélations	162

Liste des Figures

N°	Titre de la Figure	Page
Fig.01	Organisation de forme en U subordonnée	24
Fig.02	Organisation de forme en U coordonnée	25
Fig.03	Organisation de forme Multi-divisionnelle	25
Fig.04	Modalités d'exploitation d'un marché étranger	30
Fig.05	Modèle d'UPPSALA 1977	39
Fig.06	Principales motivations du développement d'accords de partenariat	53
Fig.07	Les différents Types de partenariats	59
Fig.08	Les choix simultanés d'alliances et de partenaires	65
Fig.09	Les stratégies de développement industriel	84
Fig.10	La croissance Endogène	98
Fig.11	Les facteurs de croissance économique	98
Fig.12	Les objectifs économiques majeurs de Nicolas Kaldor	102
Fig.13	Répartition des partenaires étrangers par origine 2002-2017	138
Fig.14	Répartition des projets impliquant des étrangers par secteur d'activité 2002-2017	138

Liste des Graphes

N°	Titre du Graphe	Page
Graph.01	Flux entrants des IDE dans monde 1980-2018	28
Graph.02	Courbe du Cycle de vie du produit	35
Graph.03	Classement des IDE reçus des États-Unis en 2019	111
Graph.04	Valeur des IDE de l'Union européenne aux États-Unis en 2018, par industrie	112
Graph.05	Evolution de la production industrielle en Algérie 1963-2018	131
Graph.06	Taux de croissance de l'industrie hors hydrocarbures 2000-2019	132
Graph.07	Contribution de l'industrie hors hydrocarbures dans le PIB et le PIBHH 1963-2018	133
Graph.08	Evolution des IDE en Algérie 1970-2018	134
Graph.09	Les flux d'IDE dans l'industrie en Algérie 2003-2018	135
Graph.10	Evolution du PIB 1987-2018	146
Graph.11	Evolution de l'IDH 1987-2018	146
Graph.12	Evolution du taux de chômage 1987-2018	147
Graph.13	Evolution du taux d'inflation 1987-2018	147

Liste des Abréviations

ALENA	Association de libre-échange nord-américaine
ANDI	Agence Nationale du Développement de l'Investissement
APSI	Agence de Promotion, de soutien et de Suivi des Investissements
BA	Banque d'Algérie
BM	Banque mondiale
BTP	Bâtiment et travaux publics
BTPH	Bâtiment et travaux publics et hydrauliques
CE	Communauté européenne
CEA	Conseil économique d'analyse
CNI	Conseil National de l'investissement
CNPE	Conseil national des participations de l'Etat
CNUCED	Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement
DGPP	Direction générale de la Prévision et des Politiques
EPE	Entreprises publiques économiques
FBCF	Formation brute du capital fixe
FMI	Fonds monétaire international
FMN	Firmes multinationales
GIE	Groupement d'intérêt économique
IBS	Impôt sur le bénéfice des sociétés
IDE	Investissement direct étranger
IDH	Indice du développement humain
ISI	Industrialisation par substitution aux importations
ISMME	Industries sidérurgiques, métalliques, mécaniques, électriques et électroniques
LFC	Loi de finances complémentaire
MCO	Moindres carrés ordinaires
NPIA	Nouveaux pays industrialisés asiatiques
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODM	Original Design manufacturer
OECE	Organisation européenne de coopération économique
OEM	Original equipment manufacturer
OI	Organisations internationales
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONG	Organisations non-gouvernementales
ONS	Office national des statistiques
ONU	Organisation des Nations-Unies
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PAS	Programme d'ajustement structurel
PED	Pays en développement

PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite et moyenne entreprise
PNB	Produit national brut
PNUD	Programme des Nations-Unies pour le développement
PPA	Parités de pouvoir d'achat
R&D	Recherche et développement
SEM	Sociétés d'économie mixte
SGP	Sociétés de gestion des participations
TAIC	Taxe sur l'Activité Industrielle et Commerciale
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union Européenne
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VAR	Vecteur autorégressif
VF	Versement forfaitaire

Introduction générale

La mondialisation de l'économie se traduit principalement par l'accroissement de la compétition entre les pays, après celle des entreprises. Elle ouvre de nouvelles opportunités et lance de grands concurrents internationaux dans une course à la conquête du marché international, en raison de transformations majeures opérées sur les marchés domestiques.

Le fait le plus marquant de la transformation des sociétés depuis la fin des années 1990, est la rapidité avec laquelle s'opèrent les changements technologiques, sociaux et économiques. La mondialisation des économies, le désengagement de l'Etat, l'extension de l'économie de marché à l'ensemble des zones géographiques et des sociétés sont les facteurs principaux de ces bouleversements auxquels sont confrontés aujourd'hui l'ensemble des entreprises, des gouvernements ainsi que la société civile. Cette extension se traduit essentiellement par l'activité des firmes multinationales et des investisseurs étrangers qui multiplient les modes d'intervention sur les marchés internationaux.

Par ailleurs, cette concurrence s'accroît entre les pays cherchant à attirer ces investisseurs et influe sur le mode d'intervention des entreprises étrangères dans une économie, qui peut prendre la forme d'investissement étranger, de partenariat ou d'alliance stratégique. Ces termes sont de plus en plus présents dans la littérature économique et se présentent comme les meilleures alternatives pour le développement de l'activité et du dynamisme économique favorisant davantage le partenariat et ses diverses formes. Ils désignent des ententes entre entreprises ou organisations pour réaliser des projets communs en conservant leur identité propre et leur autonomie.

Les relations interentreprises sont alors modifiées avec une diversité croissante, prenant des formes plus poussées telles que les alliances stratégiques et les entreprises conjointes dans pratiquement tous les secteurs, en particulier l'industrie, principalement en raison de l'accélération des processus de production et des innovations plus complexes. Dans ce contexte, divers chercheurs ont tenté de fournir un cadre permettant de comprendre le processus de développement de ces relations interentreprises, à travers les enjeux stratégiques, les problématiques concurrentielles, la dépendance aux ressources et aux compétences, les coûts de transaction et d'agence, l'incertitude environnementale, le comportement du jeu coopératif, les pressions gouvernementales et institutionnelles, etc. Ceci reflète les principaux facteurs qui poussent deux, ou plusieurs, organisations à élaborer des accords de partenariat.

Ce mode d'implantation avec des firmes locales est utilisé fréquemment par les firmes multinationales comme un moyen pour se développer dans de nouveaux marchés, qui restent encore incertains mais qui représentent un grand potentiel, notamment dans les économies en développement. Il est vrai que l'environnement institutionnel de ces pays est fort complexe et ne manque pas d'influencer profondément les investissements étrangers qui s'y installent.

Cette complexité provient de l'existence des mélanges d'institutions traditionnelles et modernes et souvent une combinaison de politiques économiques bureaucratiques avec celles basées sur le marché, auxquels s'ajoutent les risques d'instabilité économique, politique ou sécuritaire. A cet effet, la maîtrise de l'environnement du marché dans ces pays reste le principal objectif du recours aux accords de partenariats industriels, étant donné que le partenaire local connaît la nature de la demande locale, les habitudes de consommation, mais aussi la nature et le niveau des investissements déjà mis en place.

De leur part, les pays en développement, dont l'industrie est marquée par une faible diversification des produits et des exportations et par l'inefficacité des stratégies adoptées et le manque de visions stratégiques entraînant un retard considérable et de faibles niveaux de performance, accordent un intérêt particulier aux relations de partenariats et de coopérations industriels. Leur objectif est d'aboutir à des perspectives plus étendues à travers le transfert de savoir-faire technique et technologique, l'intégration de facteurs de complémentarité, ainsi que l'amélioration de la productivité conduisant à un effet de volume et de qualité de production, mais aussi à la diversification et au renforcement de la position concurrentielle internationale, permettant l'amélioration du niveau de performance économique.

Au plan général, une politique industrielle compétitive et dynamique doit permettre d'éliminer les activités de recherche de rente, tout en promouvant une nouvelle division du travail et en tirant parti des nombreuses externalités potentielles, ainsi que des investissements considérables. Ceci est également la clé d'un traitement économique sérieux du chômage, d'un accroissement des revenus, de l'amélioration de leur répartition et de l'expansion du marché local, expansion cruciale notamment pour le succès des politiques d'exportation qui contribuent forcément au développement économique.

En effet, l'objectif de toute économie est d'atteindre et de maintenir une bonne performance économique à travers l'amélioration des principaux indicateurs macroéconomiques, la progression des revenus réels de la population et ses niveaux de vie. La réalisation de telles performances est liée à l'utilisation efficiente des ressources dans le processus de production nationale et aux stratégies de développement adoptées, accompagnés par des transformations structurelles visant la stabilité des prix, le plein emploi, l'équilibre extérieur et une croissance économique soutenue par des retombées sur l'ensemble du système productif.

Dans ce contexte, l'investissement étranger, sous forme de partenariat industriel est considéré comme un facteur de croissance, en raison notamment de son apport en épargne pour les pays en manque de celle-ci, auquel s'ajoutent d'autres apports en termes de technologie, de formes de management et d'amélioration des performances des entreprises locales, encore plus recherchés par les économies, notamment celles qui présentent des défaillances non liées aux ressources financières.

Mais dans certains cas, ces partenariats permettent de respecter la législation existante, qui impose aux entreprises étrangères de recourir à des partenaires nationaux, tel le cas de l'Algérie, qui, depuis 2009, a poussé les groupes à monter des partenariats sous diverses formes, notamment celles des entreprises conjointes, afin d'encourager le développement des entreprises locales.

L'Algérie aspire à se doter des moyens aptes à lui assurer son insertion dans le marché mondial, mais aussi des moyens essentiels susceptibles de lui permettre de préserver son intervention sur le marché local et ce, par une industrie développée et diversifiée, basée sur une technologie et un savoir-faire éprouvés, chose qui n'est pas facile à réaliser pour une économie dont le financement s'appuie sur les recettes des hydrocarbures. De ce fait, les réformes économiques engagées ont pour objet principal la reprise de la croissance dans le secteur industriel.

Le pays a appliqué, au cours de son processus de transition à l'économie de marché, une série de réformes visant, entre autres, la restructuration et le redressement des entreprises. La nécessité de procéder à des réformes profondes axées sur une nouvelle vision du rôle de l'Etat et le transfert du pouvoir de décision aux entreprises publiques, est apparue depuis la loi 88/01 du 12 Janvier 1988 conférant l'autonomie financière et de gestion des entreprises publiques, pour leur imposer les exigences de performances et de rentabilité.

A cette époque, il était impératif que l'entreprise algérienne parvienne à un niveau de performance et à un taux de productivité suffisants lui permettant de réussir le cap de l'ouverture. À cette fin, l'accélération des réformes économiques représente une condition primordiale, surtout avec l'arrivée du plan d'ajustement structurel en 1994, où les ajustements ont touché principalement le système bancaire et financier et le secteur industriel, à travers notamment la privatisation des entreprises industrielles publiques, appuyé par les codes des investissements adoptés en 1993.

L'industrialisation du pays était, depuis plus de cinquante ans, sous l'égide de l'Etat sans participation de partenaires privés ou étrangers. Ce qui a entraîné un retard d'industrialisation et de gouvernance considérables difficiles à rattraper, surtout par temps de crises. De ce fait, la stratégie de partenariat s'avère prometteuse pour y parvenir. Elle apporterait à l'économie nationale une autonomie nouvelle, l'incitant à progresser et à trouver la forme organisationnelle la plus appropriée pour la création de valeurs. L'adoption de la loi N°91-21 du 04 Décembre 1991 qui consacre l'ouverture du secteur des hydrocarbures à l'investissement étranger, a donné une nouvelle poussée au partenariat, qui ne se limite plus aujourd'hui à ce secteur, mais s'élargit désormais vers la création de sociétés conjointes dans d'autres domaines tels que l'industrie, les services, la maintenance et l'ingénierie¹.

¹ KPMG (2015). "Guide Investir en Algérie", Ellipse, Alger. P 38

L'ordonnance 03-01 portant sur la liberté d'investir devrait encourager la venue d'investisseurs étrangers, surtout avec les efforts consentis par les autorités pour améliorer les infrastructures, qui ont été engagés à partir des années 2000, en vue d'attirer les capitaux étrangers. Ceci a permis une relance des flux d'IDE durant cette période. Cependant, suite à la crise financière de 2008 et pour éviter un retrait des investisseurs étrangers, fréquent dans de telles situations, les autorités algériennes ont établi, par la loi de financement complémentaire pour 2009, les règles inscrivant le partenariat comme seul canal permettant la réalisation d'investissements étrangers, avec en plus, une majorité de 51% pour le partenaire national. La loi de finances 2016, élargit cette forme à l'ensemble des secteurs d'activités, en dépit des critiques formulées et exprimées par certains experts concernant cette limitation.

Ainsi, la relance des opérations de privatisation et de partenariat, le recours aux capitaux étrangers dans le financement de l'économie nationale et la recherche de nouvelles formes d'association avec des partenaires étrangers nous incitent à réfléchir sur le rôle joué par l'expérience dans le fonctionnement des relations de partenariats industriels, dans leur succès. Il s'agit aussi d'apprécier l'opportunité que représente cette forme d'investissement pour l'industrie nationale et l'économie dans son ensemble, en analysant si cette option peut déclencher et maintenir le développement industriel.

Dès lors, à travers cette étude, nous essayerons de répondre à la question centrale suivante :

« Quel serait l'apport du partenariat étranger dans le secteur industriel à la performance économique de l'Algérie ? »

Nous nous intéresserons aussi à apporter des réponses aux questions intermédiaires suivantes :

- Comment le concept du partenariat étranger est devenu comme une issue de sortie de crises, comparativement aux autres formes d'investissement étranger ?
- Quels sont les résultats constatés du partenariat sur le développement technologique et les compétences managériales en Algérie ?

Notre recherche s'appuie sur les hypothèses suivantes :

- Le partenariat étranger a pour objectif de fournir un cadre favorisant la coordination et la mobilisation des efforts et ressources nécessaires, en particulier sous forme de coentreprise internationale, susceptible de concrétiser l'évolution des relations entre les pays industrialisés et les pays en développement.
- Le partenariat étranger en Algérie présente une opportunité à long terme pour une économie solide, basée sur une stratégie globale de développement durable et contribue à l'amélioration des performances et au développement des compétences productives, notamment en termes de transfert de technologies et de savoir-faire.

L'étude des partenariats et de collaborations entre entreprises et/ou gouvernements, tend à s'établir actuellement, comme l'un des thèmes incontournables de l'économie. Elle est de plus en plus considérée comme un cadre approprié à la mise en œuvre de nouvelles formes de gouvernance, répondant ainsi à la tendance actuelle, à la décentralisation et à l'importance croissante des formes locales de gestion. Les formes de coopération connaissent une popularité croissante. En effet et selon une étude de la *Columbia University*, les *joint-ventures* et les alliances ont connu une croissance de 20% dans la seconde moitié des années 1980 comparativement à 5% durant la première partie de cette même décennie. Les entreprises américaines les plus performantes seraient engagées dans au moins trois ententes de coopération avec d'autres entreprises ou même des universités.

La profusion des alliances et les relations de collaboration entre les firmes représentent sans doute l'un des traits les plus distinctifs de la mondialisation et un des caractéristiques de la stratégie des entreprises dans plusieurs secteurs industriels. Comme la mondialisation va de pair avec la redécouverte du local et de la décentralisation, le partenariat peut être identifié comme l'un des traits du développement local et des initiatives misant sur la proximité.

Pourtant, malgré les nombreux avantages traditionnellement reconnus des pratiques coopératives, notamment en termes de réduction des coûts et des risques, de transfert de compétences et d'augmentation du potentiel de développement, les partenariats connaissent des degrés de réussite variés. Les niveaux de performance obtenus sont très différents et les taux de réussite liés à ces accords restent faibles (Spekman, Forbes, Isabella et MacAvoy 1998 ; Sagawa et Segal, 2000 ; Tuten et Urban, 2001).

Or, si les motivations incitant les entreprises à former des partenariats et les problématiques liées au choix des partenaires aient été largement abordées dans la littérature en marketing et en stratégie, il existe cependant, peu d'études traitant de l'impact de ces partenariats sur l'amélioration de la compétitivité des entreprises, ainsi que sur leurs performances et celles des pays d'accueil, notamment dans le secteur industriel (Gulati, 1998 ; Spekman et al., 1998). Il convient alors de réfléchir sur ce qui peut accroître la capacité du partenariat à atteindre les objectifs qu'il s'est fixé. Tout d'abord, même s'il existe quelques études empiriques visant à établir un lien entre l'expérience de la coopération et la performance de celle-ci, en revanche, ces études restent assez peu concluantes. Les études présentées vont des partenariats nord-sud aux partenariats Est-Ouest et touchent toutes les zones géographiques du monde.

Des ouvrages donnant des illustrations de partenariats des divers pays à travers le monde notamment ceux en développement (Van Chan et al., 1999), d'autres mettant l'accent sur les problématiques stratégiques et organisationnelles en analysant l'architecture et la performance des alliances (Doz et G. Hamel, 2000), alors que d'autres portent sur les alliances stratégiques (Garette et Dussauge, 1995) et sur les partenariats Euro-Méditerranéens (Berramdane, 2005)... Notre apport est le fait que nous nous intéressons à cette problématique du point de vue spécifique du partenariat industriel.

L'objectif de notre recherche est de présenter comment la forme de partenariat peut être un déclencheur du développement industriel, ainsi que les conditions et les facteurs qui ont poussé l'Etat à se tourner vers cette perspective. C'est ainsi que l'étude repose sur une présentation historique et analyse statistique, conjuguées à une étude empirique cherchant à examiner le rôle du partenariat dans l'amélioration de la performance du secteur industriel, mais aussi celle de l'économie nationale.

Il s'agit de partenariats entre entreprises algériennes et étrangères réalisés dans le secteur industriel. Nous utiliserons des données provenant de diverses organisations, notamment l'office national des statistiques (ONS), la Banque d'Algérie (BA), la Direction générale de la Prévision et des Politiques (DGPP), le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) et l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI).

Durant toute la période de ce travail, une revue de littérature assez exhaustive a été explorée, où nous avons noté que peu de recherches ont abordé ce sujet, notamment pour le cas de l'Algérie. Ceci nous a encouragées à traiter cette thématique dans le but d'améliorer les connaissances sur le phénomène du partenariat industriel dans ce pays.

Cependant, nous avons rencontré des contraintes liées à l'indisponibilité de données officielles sur les projets en partenariats avec des étrangers à des fréquences annuelles, ainsi que le nombre d'emplois créés dans le cadre de ces mêmes projets dans le secteur industriel, ce qui a limité l'échantillon de l'étude et nous a conduit à introduire un lissage d'une période de la variable partenariat dans notre modèle de long terme. Aussi, l'absence de données sur les emplois créés nous a empêchées d'intégrer cette variable dans le modèle et nous a contraintes à nous limiter aux données annuelles sur le chômage global.

Pour la conduite de ce travail, nous avons opté pour une structure en quatre chapitres :

Dans le premier chapitre, nous reverrons d'abord les concepts de base liés à la mondialisation, les firmes multinationales et les investissements directs étrangers. Puis, dans le deuxième point, nous restituerons les références conceptuelles relatives à l'internationalisation de la firme dont les principales se résument dans la théorie des avantages monopolistiques, la théorie du cycle de vie du produit, la théorie d'économie des coûts de transaction et même la théorie éclectique.

Nous présenterons dans le deuxième chapitre, à grands traits, les diverses modalités de coopération internationale, ce qui nous permettra de bien spécifier leurs définitions et leurs diversités, pour aboutir aux différents types ainsi que les formes organisationnelles du partenariat. Le troisième chapitre reviendra sur les modèles fondateurs des principales stratégies industrielles adoptées par les pays en développement, qui permettront de saisir la dimension et les limites de chacune d'elles.

Nous exposerons, par la suite, les principaux indicateurs de mesure de la performance économique dans le cadre du partenariat, après une vue d'ensemble sur les différentes sources de la croissance et du développement économiques.

Nous tenterons au quatrième chapitre de caractériser le diagnostic général du partenariat étranger en Algérie (historique, évolution, cadre juridique). A travers les réformes économiques, le gouvernement affiche sa volonté d'ouverture et de libéralisation en faveur des accords de partenariat industriel et de l'investissement direct étranger. En revue des principaux jalons économiques nationaux de l'Algérie et ses principales réalisations au cours de la période écoulée, nous proposons une démarche économétrique afin d'examiner la contribution apportée par le partenariat aux différentes variables reflétant la performance macroéconomique du pays, tout en analysant sa situation actuelle et en explorant ses perspectives futures. A cette fin, nous utilisons le modèle VAR accompagné par une estimation de long terme et, en dernier une approche économétrique.

Le choix de ce modèle se justifie par le fait que ce processus nous permet d'étudier les interdépendances entre plusieurs variables, en représentant la dynamique entre différentes variables à travers l'identification de certains chocs structurels et la détermination de leurs effets sur les mêmes variables. Il permet ainsi de faire facilement des prévisions à différents niveaux de variables macroéconomiques, en se basant sur la description d'un modèle VAR. Les fonctions de réponses des variables macroéconomiques aux chocs identifiés peuvent constituer une référence pour les modèles théoriques.

Chapitre 01

**L'internationalisation des firmes
et l'investissement direct étranger**

Chapitre 01 : L'internationalisation des firmes et l'investissement direct étranger

La multiplication des connexions entre agents économiques à travers les avancées extraordinaires en technologies de l'information et de la communication favorisent la diffusion des idées à l'échelle mondiale et permettent l'intensification de l'ouverture commerciale et financière de l'ensemble des économies renforçant ainsi le mouvement de mondialisation déjà impulsé par la révolution des transports, la croissance démographique, l'augmentation de la production mondiale de marchandises et l'élimination des obstacles aux mouvements de marchandises et des facteurs de production.

Principalement, la mondialisation est caractérisée par l'expansion des activités des firmes multinationales via des investissements directs étrangers et l'émergence de mouvements financiers transfrontières massifs. Elle fait apparaître de nouvelles interdépendances et de nouveaux acteurs au niveau mondial, offrant des opportunités indéniables aux pays. Or, ses risques semblent être surestimés dans les débats publics en soulignant la fragilisation des territoires, en raison notamment de l'effet de la concurrence, mais aussi l'atteinte à la souveraineté des Etats dans les années 1960, rendant la mondialisation et les firmes multinationales responsables de toutes les difficultés intérieures.

Pourtant, une plus grande division du travail avait, à cette époque, relancé la croissance économique et le bien-être dans toutes les économies ouvertes sur l'extérieur, en renforçant les possibilités d'exportation et en créant de nombreux emplois. Actuellement, la mondialisation offre de nombreuses opportunités bénéfiques dans tous les domaines (OCDE 1999).

Par ailleurs et afin de faire face aux risques engendrés par la globalisation dans un marché donné, les entreprises mettent en œuvre de nouvelles stratégies afin d'évoluer plus vite que leurs concurrents, entraînant l'internationalisation de leurs activités notamment les facteurs de production et de distribution.

Dans ce cadre, de nombreuses recherches relatives à l'étude du développement international des entreprises ont été effectuées dès les années 1960 et divers modèles sont élaborés afin de comprendre le processus par lequel les entreprises s'engagent dans des marchés étrangers (Penrose 1959, Hymer 1960, Williamson 1975, Vernon 1966, Dunning 1976, Johanson et Vahlne 1977, Hamel et Prahalad 1990).

Ce chapitre présentera une revue de littérature sur l'internationalisation des entreprises sous ses formes les plus courantes. Nous allons essayer de contribuer à une meilleure connaissance du phénomène de la mondialisation et de l'investissement direct étranger (IDE), ainsi que les principales théories de la multinationalisation des firmes.

Section 01 : La mondialisation et l'investissement direct étranger

La mondialisation renvoie à la multiplication et à l'accélération des échanges dans le monde. Son développement est lié principalement à l'internationalisation des activités des entreprises, encouragées par les institutions financières et commerciales internationales, plaidant en faveur de plus de libéralisation et d'ouverture. Ces firmes devenues transnationales développent, à leur avantage, des liens de complémentarité, d'échange et de concurrence entre les territoires et dominent les échanges internationaux, s'appuyant sur leurs filiales installées à l'étranger.

1. Mondialisation et les Firmes multinationales

La mondialisation est souvent observée d'un point de vue économique, favorisant l'apparition des FMN sur la scène internationale, dont le développement au cours des dernières décennies, se traduit souvent par l'affaiblissement des Etats Nations. Or, c'est un processus social global à la fois historique, géographique, sociologique, politique et économique.

1.1. Vue d'ensemble sur la mondialisation

L'usage répandu du mot 'mondialisation' est la traduction du terme anglais 'Globalization' qui prend naissance dans les écoles de management américaines, en l'utilisant pour la première fois en 1962, dans un article de 'Spectator magazine'. Le terme anglais *Globalism* est cité en 1968 dans la seconde édition d'*Oxford English Dictionary*², puis repris par l'économiste Théodore Levitt dans son article paru en 1983 à la *Harvard Business Review*, pour qualifier la convergence des marchés à travers le monde par une nouvelle forme d'entreprise : "la firme globale"³.

Généralement, les deux termes globalisation et mondialisation sont souvent utilisés sans distinctions pour désigner le même phénomène, alors que pour les spécialistes, le premier concerne les entreprises tandis que le deuxième s'applique aux économies⁴.

1.1.1. Concept de la Mondialisation

Les définitions de la mondialisation sont multiples dans la littérature scientifique, entraînant même une certaine confusion quant à l'utilisation de ce terme. Elle est analysée d'une manière développée selon plusieurs aspects qui évoquent l'idée de changement d'échelle, liée à l'accroissement de mobilités au niveau mondial. Mais l'interprétation de la nature exacte du phénomène et de ces limites est différente.

²Mucchielli J-L. (2008), "**La Mondialisation : Chocs et mesure**", Ed Hachette Livre, Paris. P 05

³Baudrand V. et Henry G-M. (2006), "**Comprendre la mondialisation**", Groupe Studyrama, France. P 14

⁴Mucchielli J-L. (1998), "**Multinationales et mondialisation**", Edition du Seuil, Paris, Mai. P 96

- **L'aspect politique** : La mondialisation est un domaine de pensée récent pour les sciences politiques. Elle est envisagée par les spécialistes des relations internationales comme "*la montée en puissance [...], d'un monde 'multicentré' constitué par l'ensemble des relations non-étatiques ou transnationales*"⁵.

Cette définition semble plus précise à travers l'interdépendance d'acteurs nombreux et variés, étatiques et non-étatiques, au niveau mondial.

- **L'aspect géographique** : La mondialisation est un processus de formation et d'émergence d'un espace issu des différents mouvements, échanges et communications, selon un rapprochement et une organisation spatiale au niveau mondial.

- **L'aspect économique** : La mondialisation économique traduit le développement et la libéralisation des échanges de biens et de services, ainsi que les flux de capitaux à travers le monde par la mise en œuvre d'accords internationaux, en développant les moyens de communication et de transport⁶. Avec la part croissante des FMN dans la production mondiale, la mondialisation traduit la convergence des marchés dans le monde entier, due aux stratégies menées par ces firmes, en vue d'élargir leurs ventes. Cette réorganisation se justifie par la faiblesse des politiques économiques classiques vis-à-vis des stratégies des grandes firmes.

En terme général et à travers le passage d'une économie internationalisée à une économie mondialisée, la mondialisation est "l'émergence d'une économie globalisée dans laquelle les économies nationales seraient décomposées puis réarticulées au sein d'un système de transactions et de processus opérant directement au niveau international"⁷.

Ainsi, la mondialisation correspond à de multiples étapes de passage d'économies indépendantes à une économie internationale intégrée, à travers trois canaux : le commerce international, les mouvements internationaux de facteurs (en particulier les flux de capitaux) et la diffusion internationale des technologies⁸. Les formes de mondialisation ont évolué à travers diverses étapes de l'histoire.

La première forme et la plus ancienne de l'internationalisation est celle ayant concerné le commerce international avec le développement des flux d'échanges de marchandises, au XVI^{ème} siècle, qui s'est accentuée au cours du XIX^{ème} siècle à travers le développement des flux d'exportation et d'IDE depuis 1945. Ce mouvement a été notamment encouragé par la réduction des distances sous les effets de la modernisation des techniques de transport et de communication.

⁵Baudrand V. et Henry G-M., op cit. P 23

⁶Mirmahboub F. (2015). "**Libéralisation commerciale, intégration économique et mondialisation**", thèse Doctorat en Sciences Economiques, Université Nice-Sophia Antipolis, France. P 20

⁷ Boyer R. (1997), "**Les mots et les réalités**" in La Mondialisation au-delà des mythes, La Découverte 'Les dossiers de l'État du Monde', Paris. PP 13-56.

⁸ OCDE (1999), "**L'Economie Mondiale de demain, vers un essor durable ?**", OCDE. P 130

Par ailleurs, sous l'influence des Etats-Unis, les principales puissances économiques signent en 1947, l'Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce qui sera remplacé par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), en 1994, œuvrant pour l'élimination des barrières aux échanges de marchandises et de services.

La globalisation traduit, depuis les années 80, la suppression progressive des barrières aux mouvements internationaux, notamment dans les zones économiques régionales, ainsi que le développement des mouvements de capitaux à l'échelle mondiale et la mise en place de réseaux mondiaux de production, de financement et d'information. Si les années 1970 étaient marquées par une intensification des relations économiques internationales à long terme, plusieurs auteurs s'entendent sur le fait que la mondialisation est un phénomène récent, en ce qui concerne son intensité mais pas son origine⁹, lié à l'apparition :

- de nouveaux marchés ;
- de nouvelles normes et règles ;
- de nouveaux instruments de communications plus rapides et moins coûteux ;
- de nouveaux acteurs, tels que les firmes multinationales et leurs réseaux, les Etats, les organisations non-gouvernementales (ONG), ainsi que l'augmentation des groupes régionaux de coordination : G-8, G-10, G-22, G-77, OCDE... (Mucchielli, 2008).

1.1.2. Les acteurs de la mondialisation

L'évolution des activités des FMN, accompagnée par le progrès technologique, le développement des moyens de transport ainsi que des techniques de fabrication, influencent fortement le processus de mondialisation. Toutefois et selon la nature et l'importance de leur rôle au niveau mondial, d'autres acteurs peuvent agir sur le cours de la mondialisation. Il s'agit principalement des acteurs étatiques et autres forces transnationales.

-Les acteurs étatiques : Sont constitués des Etats et des groupements d'Etats au sein d'organisations internationales (OI). L'Etat est une forme d'organisation politique qui "se caractérise par l'existence d'un pouvoir de contrainte qui permet d'assurer la pérennité de l'organisation politique et juridique d'une population et d'un territoire"¹⁰.

Les Etats sont des régulateurs de la dynamique d'intégration de l'espace mondial, leur stratégie est menée par des mesures de libéralisation commerciale et financière, par une politique de modernisation des infrastructures de communication ou par leur coopération croissante dans le cadre d'organisations internationales. Ils ont la possibilité d'attirer des capitaux et des emplois en aménageant leurs territoires (création ou amélioration d'infrastructures portuaires, création de zones-franches, aides diverses...) et assurent ainsi les besoins de leurs populations en matière d'emploi, de scolarisation, de santé..., ainsi que des entreprises, en finançant des programmes de R&D, en investissant...

⁹ Affile B., Gentil C. et Rimbert F. (2010), "Les Grandes Questions de l'Economie Contemporaine", Editions l'Etudiant, Paris. P 132

¹⁰ Delaunay B. (2004), "L'indispensable du droit constitutionnel", Studyrama 2^{ème} Ed, Paris. P 20

Néanmoins, les différents Etats n'ont pas la même force pour agir au niveau mondial. Les États-Unis, exceptionnellement, exercent une influence majeure aussi bien sur les plans économique que technologique, financier et culturel. Cette influence se manifeste notamment dans la libéralisation du commerce mondial, l'accentuation du trafic à partir des années 1980, ainsi que dans les activités de recherches, entraînant un développement dans tous les domaines.

Cherchant à peser plus largement sur le plan économique et politique, certains Etats s'inscrivent dans la mondialisation par une stratégie de régionalisation qui prend plusieurs formes, leur permettant de se regrouper et de proposer un territoire économique plus large que celui d'un seul pays, tel que l'union européenne (UE), le marché commun du cône sud de l'Amérique (Mercosur) et l'Accord de libre-échange nord-américain (Aléna). D'autres, comptent sur leurs propres forces en se transformant en pays atelier des FMN (Baudrand & Henry, 2006). Tout dépend des richesses dont disposent ces Etats et de leur force industrielle, financière, économique et militaire. L'Etat, longtemps acteur quasi exclusif de la scène internationale, voit son rôle de plus en plus relativisé par l'autonomisation croissante de nouveaux acteurs.

De leur côté, les organisations internationales (O.I) sont des lieux de collaboration entre États, sensées leur donner une capacité d'action collective au niveau mondial, telles que le FMI, l'OMC, l'ONU, l'OIT¹¹. Elles représentent un passage nécessaire pour les efforts fournis par les États et influencent la communauté des États de plusieurs manières. Elles ont un effet sur la communauté internationale notamment, en incitant les chefs des gouvernements à gérer leurs affaires de manière transnationale. Ce qui marque un premier pas vers une plus grande intégration et une nouvelle forme de gouvernance mondiale.

- **Les firmes multinationales (FMN) :** Sont des entreprises d'investissement direct ayant une envergure internationale avec une politique bien précise de localisation stratégique. Elles sont à l'origine d'une grande partie des échanges internationaux à tous les niveaux (biens, services, capitaux et personnes). Elles sont désormais sans doute les acteurs non-étatiques les plus puissants à tel point qu'elles sont souvent considérées comme les vecteurs majeurs de l'intégration économique mondiale, à travers la mise en place d'un système international intégré de commerce et de production, dans lequel les espaces nationaux et les États deviennent des variables secondaires¹².

- **Les forces transnationales :** Il s'agit d'organisations transnationales, d'organisations non-gouvernementales (ONG), individus et réseaux en tout genre. Les organisations transnationales sont des forces organisées en fonction d'une stratégie d'entreprise. On peut trouver à ce niveau les collectivités territoriales, les organisations non-gouvernementales (ONG) et les réseaux clandestins.

¹¹Chavagneux C. (2019), "**Les acteurs de la mondialisation**", in "Les enjeux de la mondialisation : les grandes questions économiques et sociales", Editions La Découverte, 3^{ème}Ed, Paris. PP 42-63

¹²Andreff W. (1997), "**Le règne des firmes multinationales globales ?**", in "**La mondialisation en débat**" Sciences Humaines Hors série N°17, Université de Paris I Juin/Juillet. PP 56-59 (Extraits)

Les organisations non-gouvernementales sont des groupements, associations ou mouvements sans buts lucratifs, soumises au droit interne de l'Etat dans lequel elles exercent leurs activités et souvent dépendantes des Etats sur le plan financier. Considérées comme les principaux animateurs des mobilisations de mouvements sociaux internationaux, elles expriment une solidarité transnationale et contribuent au renforcement de l'opinion publique mondiale.

Elles sont actives dans de nombreux domaines : action humanitaire, aide au développement, défense des droits de l'homme, protection de l'environnement... et certaines d'entre elles gèrent d'énormes budgets et toutes génèrent des flux de capitaux, de personnes, de matériels et d'informations (Baudrand & Henry, 2006).

La mondialisation est un phénomène complexe aux multiples retombés : son effet direct est la montée du niveau de concurrence dans quasiment tous les domaines. En outre, elle entraîne des chocs et une instabilité qui apparaissent de plusieurs manières :

- L'exposition aux bulles spéculatives. La libre circulation des capitaux peut être source d'instabilité lorsque l'investisseur, à la recherche de placements rentables, retire son capital investi au moindre choc économique. Cela a été une des principales raisons de la crise financière et économique que le monde a connue dans les années 1990, en particulier dans les pays d'Asie du Sud-Est et en Argentine ;
- L'ouverture aux échanges et aux investissements internationaux peut être risquée dans les pays qui ne disposent pas d'un tissu économique suffisamment développé et des variables macro-économiques stables (les entreprises locales sont fragiles face à la concurrence internationale) ;
- Le creusement des inégalités des revenus¹³ ;
- L'effacement des frontières dû à la mondialisation peut remettre en question la souveraineté des Etats et leur autonomie.

1.2. Les firmes multinationales : forme courante de mondialisation

Comme cela a été mentionné au long du point précédent, la mondialisation se caractérise par l'extension du mouvement de multinationalisation des entreprises de tous les pays (développés, nouveaux pays industrialisés, pays émergents et pays en développement) qui définissent des stratégies mondiales cherchant à tirer profit des marchés en exploitant les avantages dont elles disposent. Dans ce cadre, nous développerons les points essentiels sur leur naissance, leurs structures, leurs formes ainsi que leurs stratégies.

1.2.1. Naissance et développement des FMN

Il n'existe pas de définition unique de la FMN. Les multiples termes utilisés à ce type d'entreprises (Multinationales, internationales, transnationales...), compliquent le sens et laissent place à de nombreuses confusions.

¹³Huwart J-Y ; Verdier L. (2012), "La Mondialisation économique: Origines et Conséquences", OCDE. P 88-90

La difficulté se situe dans la diversité du vocabulaire utilisé, mais c'est autour de l'expression *firme* (ou entreprise) *multinationale* (ou transnationale) que le vocabulaire semble s'être fixé.

Selon Kindleberger (1971), les firmes qui sont soumises et respectent les législations des pays d'accueil sont des firmes multinationales, tandis que les firmes internationales sont indépendantes des politiques nationales. D'autres auteurs suggèrent de retenir l'appellation "*multi* ou *internationales* pour les firmes développant une stratégie de présence à l'étranger [...] et *globales* pour celles dont la stratégie consisterait à organiser leurs moyens et leurs ressources pour en obtenir la plus grande efficacité et renforcer leur compétitivité"¹⁴.

Mucchielli (1998) considère comme multinationale "*toute entreprise possédant au moins une unité de production à l'étranger, cette unité de production sera alors sa filiale. La logique de la production domine. Une entreprise peut avoir des représentations commerciales à l'étranger, mais elle ne sera vraiment multinationale que si elle produit tout ou partie de ses produits à l'extérieur de son territoire national*". Elle est, selon Bertin (1975) "*l'entreprise ou, mieux, le groupe d'entreprises dont les activités, s'étendant à de nombreux pays, sont conçues, organisées et conduites à l'échelle mondiale*".

Le qualificatif 'transnational' est de plus en plus utilisé pour souligner que les firmes traversent les frontières des pays sans avoir plusieurs nationalités, alors que le terme 'multinationales' signifie que ces firmes ont plusieurs nationalités, ce qui n'est le cas que rarement¹⁵. La mondialisation a influencé l'évolution récente d'organisation et des stratégies des FMN, mais les premières entreprises dont l'activité s'est mondialisée sont très anciennes. Leur véritable essor remonte au début du XIXe siècle, démarrant avec une stratégie d'approvisionnement à travers l'exploitation de richesses des colonies (ressources naturelles et matières premières), leurs investissements étaient réalisés pour approvisionner la société mère afin de contribuer au développement de ses activités de production.

La multinationalisation s'est accélérée et la firme 'multidomestique' apparaît à partir des années 1960 en adoptant la stratégie de marché par l'implantation de filiales relais dans les marchés étrangers. Vers le début des années 1970, les entreprises se sont intégrées dans une stratégie de rationalisation des coûts par la délocalisation de la production, en transformant les filiales relais, en filiales ateliers (Andreff 1997). La décennie 1980-1990 est marquée par la fluctuation des marchés et leur complexité suite à l'intensification de la concurrence. Plusieurs FMN étaient amenées à adopter une stratégie globale caractérisée par une orientation vers d'autres formes d'implantations, telles que la sous-traitance, les alliances et partenariats stratégiques, l'engagement dans l'activité de R&D ainsi que la recherche de gains sur les marchés financiers internationaux¹⁶.

¹⁴Meral P. & Petit O. (2002), "**Mondialisation et technologies propres : l'importance des partenariats publics-privés dans le secteur automobile**" in "**Développement durable : enjeux, regards et perspectives**", Cahier du GEMDEV N°28, Paris Avril. PP 137-162.

¹⁵Joubert M., Lorrain L. (2015), "**Economie de la mondialisation**", Armand Colin, DUNOD, Paris. P 54.

¹⁶Graiche L. (2012), "**Les formes d'implantation des firmes multinationales en Algérie : objectifs et stratégies**", Mémoire Magistère, Université Mouloud MAMMERRI Tizi-Ouzou, juin. P 11.

En 1997, l'ONU a recensé 44 508 entreprises multinationales possédant 276 660 filiales à travers le monde, alors que dans les années 1970, elles étaient à 7 000 maisons mères (Mucchielli, 1998). En 2006, leur nombre a atteint 78 000 entreprises multinationales avec 780 000 filiales étrangères, dont environ 58 000 ont pour pays d'origine, un pays développé et 20 000 proviennent de PED¹⁷.

Le nombre de sociétés mères est d'environ 60 000 en 2016, avec environ 500 000 succursales réparties dans le monde entier. De nombreuses sociétés transnationales connaissent aujourd'hui une croissance importante, avec un chiffre d'affaires annuel qui dépasse le produit national brut d'un grand nombre de pays. Le tableau ci-après montre le classement des plus grandes multinationales selon le critère de la valeur de leurs actifs possédés à l'étranger.

Tableau 01 : Classement 2005 et 2018 des FMN selon leurs actifs à l'étranger (Mds \$)

N°	Classement 2005			Classement 2018		
	Firme / Pays	Secteur	Actifs à l'étranger	Firme / Pays	Secteur	Actifs à l'étranger
01	General Electric (Etats-Unis)	électrique et électronique	413	Royal Dutch Shell (Royaume-Uni/Pays-	Pétrolier	344
02	Vodafone Group (Royaume-Uni)	Télécom.	196	Toyota Motor Corp (Japon)	Automobile	300
03	General Motors (Etats-Unis)	Automobile	175	BP Plc (Royaume-Uni)	Pétrolier	255
04	British Petroleum Comp (Royaume-Uni)	Pétrolier	161	Softbank Group Corp (Japan)	Télécom.	240
05	Royal Dutch Shell (Royaume-Uni/Pays-	Pétrolier	151	Total SA (France)	Pétrolier	234
06	ExxonMobil (Etats-Unis)	Pétrolier	144	Volkswagen Group (Allemagne)	Automobile	224
07	Toyota Motor Corp (Japon)	Automobile	132	British American Tobacco (Royaume-Uni)	Tabac	186
08	Ford Motor Corp (Etats-Unis)	Automobile	119	Chevron Corp (Etats-Unis)	Pétrolier	181
09	Total SA (France)	Pétrolier	108	Daimler AG (Allemagne)	Automobile	169
10	Electricité de France	Energie	91	ExxonMobil (Etats-Unis)	Pétrolier	168

Source : Etabli par nous-mêmes à partir de données de la CNUCED 2007 et 2019

En comparant le classement entre 2005 et 2018, nous notons que certaines firmes ont pu maintenir leur position parmi les meilleures compagnies. Par ailleurs, avec une valeur totale d'environ 2.300 milliards de dollars d'actifs étrangers en 2018 de l'ensemble des dix premières firmes, les secteurs pétrolier et automobile demeurent prédominants sur la scène internationale.

¹⁷CNUCED (2006), "World investment report", Genève.

1.2.2. Structures organisationnelles et degré d'Internationalisation des FMN

Le statut de 'multinationale' est une question de degré. Perlmutter (1969) fut l'un des premiers à distinguer plusieurs degrés de multinationalisation. Il a développé un modèle qui distingue les différents stades de développement poursuivis par l'entreprise dans son processus d'expansion internationale en distinguant quatre stades ; Ethnocentrisme, Polycentrisme, Régiocentrisme et Géocentrisme (EPRG).

- Durant l'orientation ethnocentrique, la firme, ne fait que prolonger certaines activités nationales : elle reste centrée sur le marché domestique et les ventes à l'étranger constituent un moyen pour se débarrasser des excédents de production : elle reste une entreprise nationale. Les PME poursuivent souvent cette orientation ;

- Dans le second stade, appelé polycentrique, l'entreprise s'implante dans de nombreux pays par la mise en place de filiales qui opèrent de manière autonome et s'adaptent aux spécificités du marché étranger. Ce mode de management est adopté fréquemment par les entreprises de taille moyenne qui opèrent sur un nombre limité de marchés étrangers et deviennent ainsi des entreprises internationales ;

- Au troisième degré, régiocentrique, l'entreprise développe une stratégie régionale intégrée. Elle s'oriente vers une ou plusieurs zones géographiques considérées comme un seul marché (entreprises multinationales) ;

- La firme dans le stade géocentrique devient globale, en considérant le marché mondial comme un seul marché et le processus de prise de décisions stratégiques est intégré dans un système global de prise de décision¹⁸.

L'entreprise se globalise à travers sa présence dans plusieurs pays et sous différentes formes : filiales spécialisées de production, de commercialisation et de R&D, réseaux de sous-traitance et d'alliances, entraînant une croissance rapide des flux internationaux d'échanges et d'opérations transfrontalières, regroupées en quatre catégories :

- Le commerce international ;
- Les investissements directs à l'étranger ;
- Les coopérations internationales entre firmes et ;
- Le transfert international de technologie.

La stratégie de globalisation d'entreprise impose la mise en place d'organisations capables de répondre aux enjeux de l'internationalisation des entreprises. En effet, la transformation fondamentale des firmes réside dans leur changement de structures au niveau de l'organisation interne.

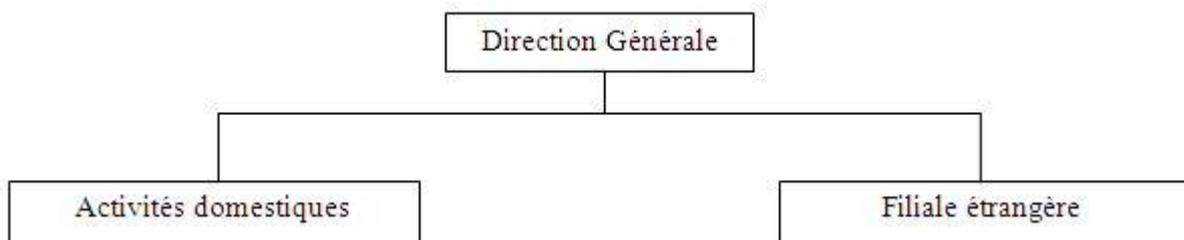
¹⁸Mayrhofer U. (2004), "**Marketing international**", Ed.Economica, Paris. P 15-17

Selon Meier & Schier (2005), la gestion d'une grande entreprise nécessite une structure adaptée aux fluctuations des marchés, qui passe progressivement d'une forme unitaire centralisée (U) à une forme décentralisée (M), comportant une direction générale et un certain nombre de divisions spécialisées, chacune dans un produit ou sur une zone géographique¹⁹.

- **La forme Unitaire** possède un système fonctionnel centralisé géré par une structure de coordination qui dépend directement de la direction générale de l'entreprise. "*Les décisions sont liées aux différents stades [...] de la chaîne de valeur de l'entreprise (production, vente, finance, recherche) et à ses différents marchés de produits intermédiaires et finis*" (Mucchielli, 1998). La filiale étant avoir une faible autonomie de décision, elle joue souvent le rôle de relais entre la maison-mère et les marchés étrangers.

Cette organisation est adaptée aux exigences de fabrication statique et fortement standardisée. Elle peut être soumise à un contrôle budgétaire direct et rigoureux avec des opérations d'audit fréquentes, ou coordonnée, à travers le rassemblement des activités étrangères sous la responsabilité d'une division internationale d'assistance et de coordination, située au même niveau que les directions fonctionnelles.

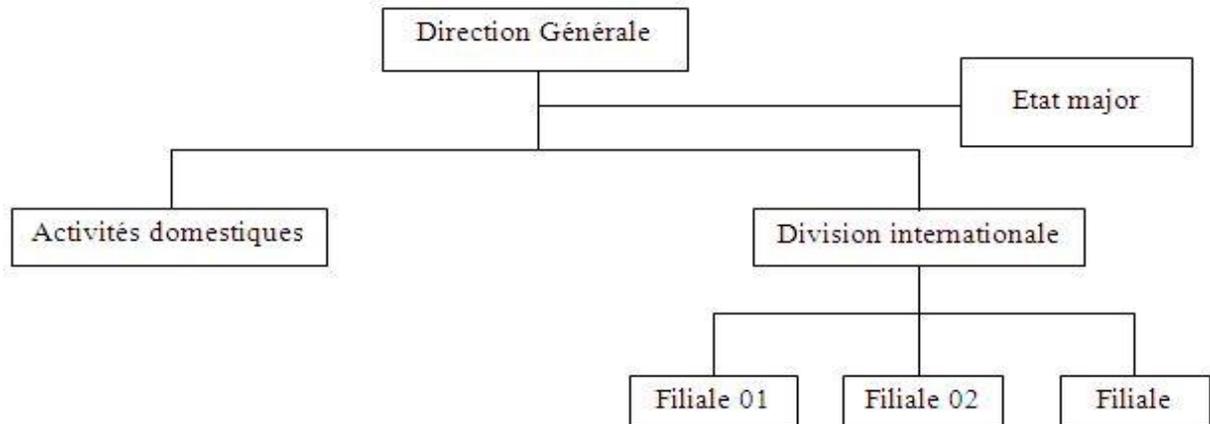
Figure 01 : Organisation de forme en U- subordonnée -



Source : Gervais M. (2003), "Stratégie de l'entreprise", Ed.Economica, Paris.P 218

¹⁹ Meier O. & Schier G. (2005), "Entreprises multinationales : Stratégie, restructuration, gouvernance", ed .DUNOD, Paris. P 60

Figure 02 : Organisation de forme en U –coordonnée–

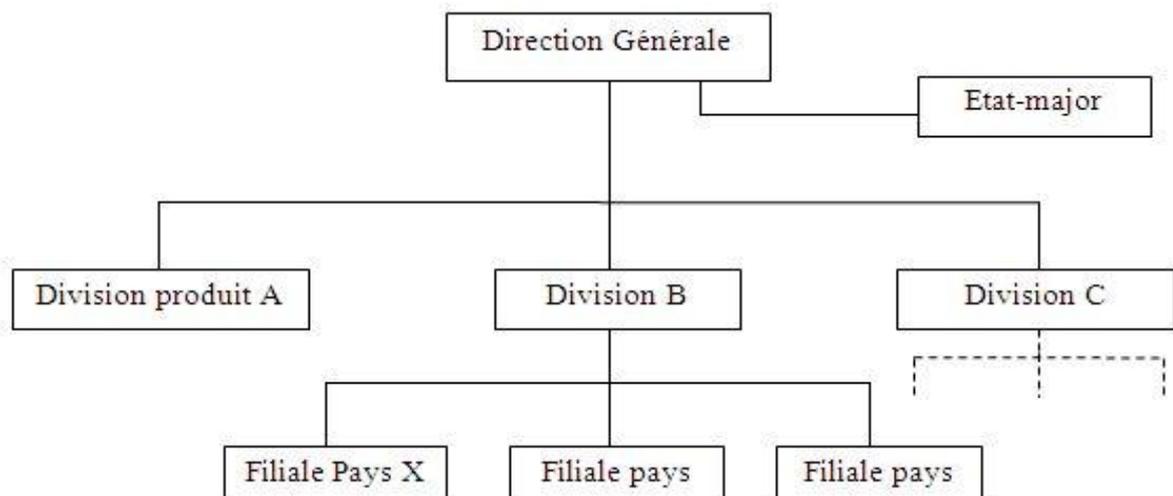


Source : Gervais M. (2003), op cit. P 218

Cependant et face à l'expansion des activités de la firme et à l'augmentation du nombre de ses filiales étrangères, cette forme d'organisation se révèle rapidement limitée, suite aux diverses pressions entre la direction générale et la division internationale, chargée de gérer le réseau de filiales étrangères, qui représente souvent plus de la moitié du chiffre d'affaires consolidé du groupe. Cela risque d'entraîner une perte de contrôle des filiales et il devient nécessaire pour l'entreprise d'adopter la structure multi-divisionnelle (M) afin de combler ces insuffisances.

- **La forme Multi-divisionnelle** possède un système fonctionnel décentralisé : les décisions à court terme sont prises par les directions opérationnelles, appliquant quotidiennement et de façon décentralisée les directives émanant de la direction générale qui, de son côté, se concentre sur les tâches de stratégie de long terme et de contrôle des ressources (Meier & Schier, 2005).

Figure 03 : Organisation de forme Multi-divisionnelle



Source : Gervais M. (2003), op cit. P 220

Cette organisation constitue la structure la plus adaptée dans la mesure où les firmes diversifient leurs activités, dans un contexte d'avancée rapide des innovations technologiques et à la croissance de la demande des consommateurs.

1.2.3. Stratégies de délocalisation des FMN

Lors de sa réflexion d'une implantation ou d'un transfert d'activités dans d'autres pays et avant de déterminer la forme d'implantation, l'entreprise peut opter, en termes d'adaptation locale et selon les avantages comparatifs du pays d'accueil, les opportunités du marché local et la structure de la concurrence, pour une stratégie soit verticale ou horizontale.

- **La stratégie verticale** : appelée aussi stratégie par les coûts, qui consiste à la mise en place d'une filiale atelier, dans une stratégie de nature productive, spécialisée dans la fabrication d'un bien ou d'une composante du produit final pour lequel la demande locale ne joue pas de rôle important, de sorte que la quasi-totalité de la production de ce type de filiale est destinée à être réexportée vers d'autres filiales de la FMN ou vers d'autres marchés²⁰.

Dans ce cas, l'objectif principal de la firme est de tirer avantage de l'inégalité des coûts (optimisation et réduction des coûts relatifs à la production). Elle cherche à exploiter les avantages comparatifs de chaque économie nationale. Ce choix de stratégies ne prend pas en considération la taille du marché d'implantation, il s'explique par "*le besoin de baisser les coûts des facteurs de production afin d'améliorer la compétitivité des firmes par la baisse des prix sur les marchés et augmenter ainsi les ventes*"²¹ ;

-**La stratégie horizontale** : ou stratégie de marché, implique l'implantation de la 'filiale-relais' qui vient soutenir un flux antérieur d'exportation. Elle facilite l'entrée vers les pays difficiles d'accès et ce, afin de répondre à la demande locale à travers les réseaux de distribution. Dans ce choix, la firme cherche à élargir les débouchés de distribution de ses produits, biens et services et augmenter le volume de ses ventes, dans une optique de conquête des marchés, d'économie d'échelles et de substitution aux exportations, surtout si le marché d'origine est saturé. Cette stratégie est actuellement la plus répandue, mais elle dépend de la volonté des firmes à exploiter les avantages spécifiques, monopolistiques et/ou ceux relatifs aux avances technologiques dont elles disposent sur un marché étranger.

2. L'investissement direct étranger

L'internationalisation des entreprises est l'image de l'élargissement de leur champ d'activité au-delà du territoire national. Elles définissent des stratégies mondiales cherchant à maximiser leurs profits, en répartissant leurs activités au niveau international sous différentes formes telles que l'achat de sociétés à l'étranger, la création de filiales, les contrats de partenariat et d'alliances dans différents pays. Elles sont donc des firmes d'investissements étrangers et contribuent largement à la mondialisation grâce aux échanges internationaux qu'elles effectuent.

²⁰Michalet C-A. (1999), "**La séduction des nations : ou comment attirer les investissements directs étrangers**", Ed Economica, Paris. P 49.

²¹Graiche L. (2012), op cit. P 59

2.1. Concept de l'investissement direct étranger

Aujourd'hui, le financement d'une croissance durable se concrétise à travers l'IDE en tant qu'alternative à l'endettement extérieur, compte tenu de ses effets pervers. En effet, suite aux crises des années 80, l'évolution des économies en développement et spécialement celles d'Amérique latine, a entraîné l'impossibilité d'obtenir des ressources additionnelles pour faire face aux paiements d'intérêts et du principal de leur dette en devises (contraction des crédits bancaires accordés).

Les recommandations du fonds monétaire international (FMI) et de la banque mondiale (BM) venaient donc inciter les PED à s'ouvrir davantage aux flux d'IDE afin de réduire le stock de dette via l'échange de créances à travers la capitalisation de leur passifs par les mécanismes de substitution de leur dette externe ou de la dette publique par un investissement étranger. Ce nouvel attrait pour l'IDE paraît doublement intéressant et montre un rapport d'exclusion entre IDE et dette extérieure²².

2.1.1. Définition des IDE

Dans les investissements internationaux, la catégorie des investissements directs désigne l'action d'un investisseur, basé dans un pays donné (pays d'origine), d'acquérir un intérêt d'au moins 10 % dans une entreprise résidant dans un autre pays²³.

L'OCDE a accordé en 1983 une première définition des IDE : *"un investissement direct étranger est une personne physique, une entreprise publique ou privée ayant ou non la personnalité morale, un gouvernement, un groupe de personnes physiques [...] ou d'entreprises [...] liées entre elles qui possède une entreprise d'investissement direct – c'est-à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale – opérant dans un pays autre que le ou les pays de résidence de l'investissement ou des investisseurs direct(s) étranger(s)"*²⁴.

Cependant, les firmes internationales connaissent une évolution sans précédent des flux de capitaux due à la libéralisation et au développement des marchés financiers et de capitaux. L'OCDE a constaté que les statistiques traditionnelles ne tiennent pas compte de cette croissance de la firme multinationale et de la complexité de son financement.

Ainsi, elle a adopté en 2008 une nouvelle définition des IDE en déclarant que : *"l'investissement direct est un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise qui est résident d'une autre économie que celle de l'investisseur direct, dans l'objectif d'exercer une influence significative sur sa gestion"*²⁵.

²²Zouari S. et Sboui F. (2004), **Investissements directs étrangers et processus de désendettement dans le contexte de mondialisation : Le cas de la Tunisie**, G.E.D N°98, Bordeaux. P 06.

²³ FMI (1993), **Manuel de la balance des paiements du FMI**, 5^{ème} Edition paragraphes 359 -362

²⁴OCDE (1995), **Définition de référence de l'OCDE pour les investissements internationaux**, révision de la 3^{ème}éd. P 8

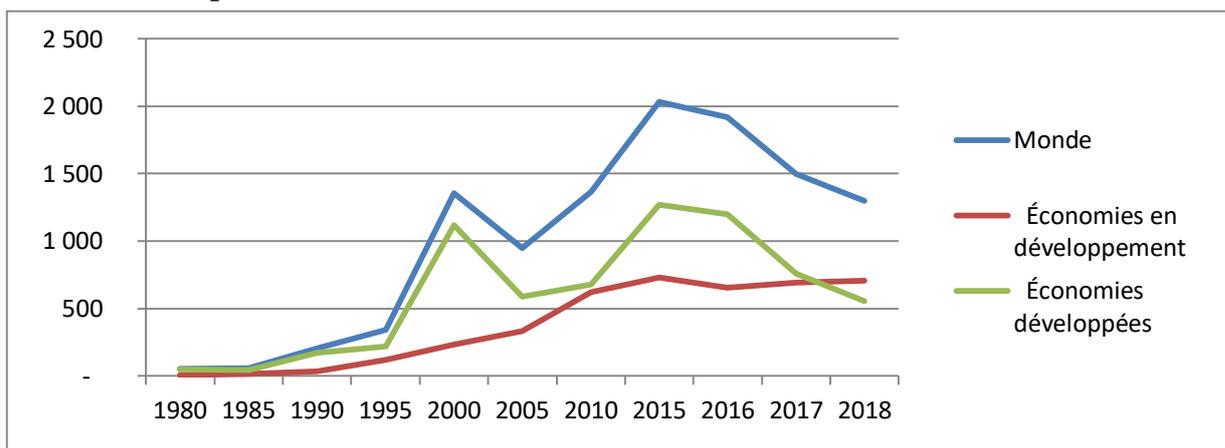
²⁵OCDE (2008), **Définition de référence de l'OCDE des Investissements directs internationaux quatrième édition 2008**, P 25

Le pourcentage de 10%, retenu par la plupart des organisations internationales (ONU, OMC, FMI, OCDE), donne à l'investisseur des droits de vote et un pouvoir de décision significatif sur la gestion de l'entreprise d'investissement direct et permet de distinguer l'investissement direct de l'investissement de portefeuille, qui est constitué de revenus de placements financiers, généralement à court terme ou à caractère spéculatif (acquisition et vente d'actions et autres instruments financiers ou valeurs mobilières).

2.1.2. Evolution des IDE

Les IDE constituent l'une des formes les plus importantes de flux transfrontaliers de capitaux, notamment en direction des pays en développement. La tendance économique mondiale des dernières décennies est marquée par la montée à l'internationalisation des firmes transnationales, l'augmentation des investissements internationaux et le renforcement de la concurrence mondiale. La progression du niveau de l'activité économique mondiale s'est traduite alors par une hausse considérable des flux mondiaux d'IDE comme indiqué sur le graphe 01 ci-après.

Graphe 01 : Flux entrants des IDE dans monde 1980-2018 (Mds \$)



Source : Établi par nous-mêmes sur la base de données de l'UNCTAD,
<https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (le 05/06/2020)

Le véritable essor des IDE a été observé à partir de la fin des années 90, où ils se sont présentés bien favorables pour les économies en développement. Les différentes organisations internationales (OMC, BM etc) ont incités ces pays à adopter des politiques d'attractivité des IDE, afin de rétablir l'investissement local à travers :

- La progression de la gouvernance et l'amélioration des conditions de travail ;
- La diffusion de nouvelles technologies d'une façon plus rapide et efficace ;

Les politiques d'attractivité appliquées par ces pays n'ont pas donné les résultats attendus au début des années 1990. Deux principaux arguments expliquent ces limites :

- L'adoption de politiques d'attractivité similaires entre les PED en même moment ;

- La nature des déterminants de la localisation des IDE, principalement vers l'accès aux ressources naturelles²⁶.

La croissance des flux d'IDE s'est poursuivie atteignant un pic mondial de 1.400 milliards dollars en 2000, mais le début des années 2000 a connu une forte contraction des IDE, enregistrant leur plus bas niveau en 2005 de 949 Mds \$, expliquée essentiellement par la chute du nombre des fusions et acquisitions transfrontalières. Les flux d'IDE se sont redressés après et ont continué de croître, en dépit des conséquences persistantes de la crise financière mondiale de 2008-2009, qui ont engendré une chute de 30% de ces flux.

Les entrées mondiales d'IDE ont bondi pour atteindre 2 034 Mds \$ en 2015, suite à la croissance des fusions-acquisitions ciblant des entreprises de pays développés, particulièrement aux États-Unis et en Europe, où plusieurs FMN ont conclu des méga transactions pour transférer leur domicile fiscal dans des pays où l'impôt sur les sociétés est plus faible et où les bénéfices mondiaux ne sont pas imposés (CNUCED 2016).

Un recul des flux d'IDE vers les économies développées d'environ 23% de l'ensemble des flux dans le monde a été enregistré depuis 2017, poursuivi en 2018 dans les pays développés et en transition par une chute de 13% pour atteindre 1 297 Mds \$. Cette baisse consécutive s'explique surtout par les rapatriements massifs de recettes extérieures accumulées par les FMN américaines au cours des deux premiers trimestres de 2018, suite à la suppression de l'impôt sur les gains en devises accumulés par ces firmes (UNCTAD 2019). Durant la même période, les entrées d'IDE vers les PED demeurent stables au tour de 700 Mds \$.

Selon le rapport de la CNUCED (2016), l'origine d'une grande partie des flux mondiaux d'IDE sont principalement le G20, le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, la Coopération économique Asie-Pacifique, le Partenariat économique global régional et le groupe BRIC's, qui représentent entre 30% et 63% des entrées d'IDE.

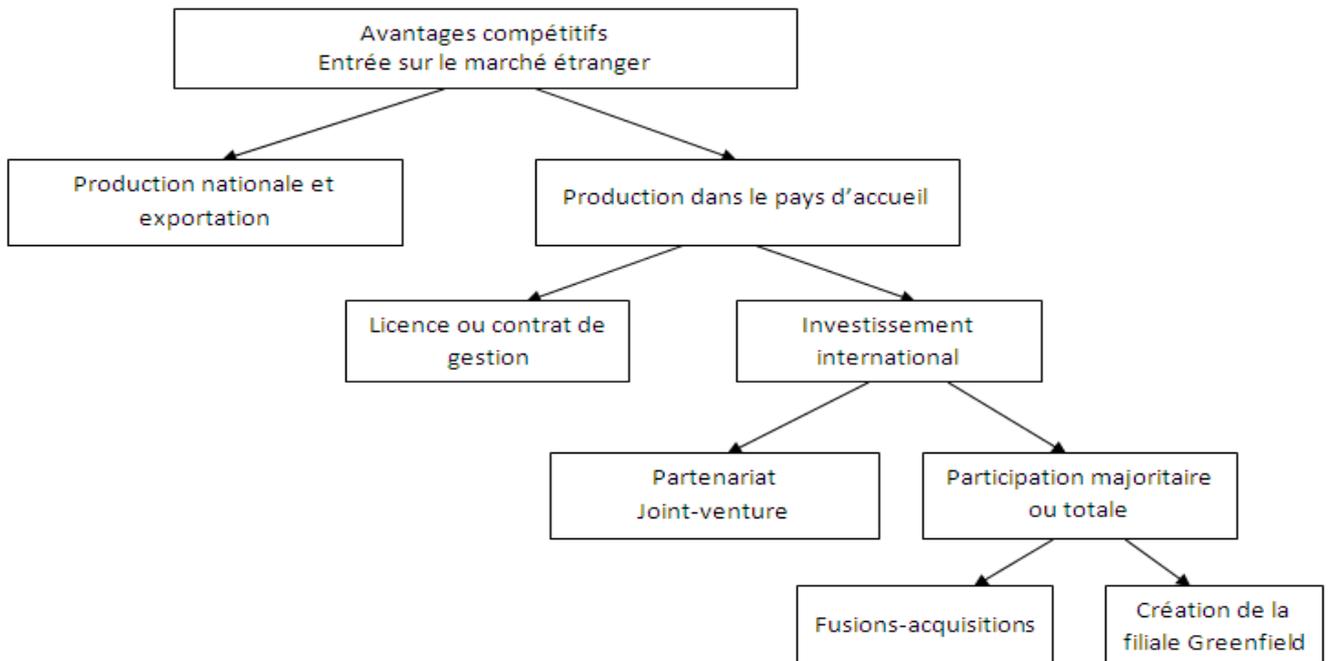
2.2. Formes d'implantation des IDE

Les IDE constituent un élément moteur de la multinationalisation des entreprises et recouvrent aussi bien les créations de filiales à l'étranger que les fusions-acquisitions ou autres formes. En effet, l'implantation d'une firme dans un pays étranger s'effectue par le biais de nombreuses voies alternatives ou complémentaires comme : l'investissement direct à l'étranger, les Filiales, le partenariat et la délégation des activités à d'autres entreprises. La firme choisit la forme qui maximise ses chances de réussite, en fonction des objectifs, des moyens financiers, des techniques disponibles et des opportunités qu'offre le pays d'accueil. Ces différents modes d'implantation se développent aussi par étapes selon un arbitrage entre les ressources et la capacité de la firme à s'accroître.

²⁶Geronimi V. et Schembri P. (2002), "I.D.E et Technologies propres : la durabilité du développement s'applique-t-elle aux pays du sud?" dans "Développement Durable : enjeux, regards et Perspectives", Cahier N°28 du GIS GEMDEV, Paris Avril. PP 119-126.

En général, la présence de la firme dans un marché étranger débute par une représentation commerciale à travers un intermédiaire (importateur ou distributeur) ou par sa propre succursale commerciale. Sa pénétration peut s'intensifier et se diversifier par une vente de licence, par création de filiales, par des fusions-acquisitions ou même par le partenariat international (Mucchielli, 1998).

Figure 04 : Modalités d'exploitation d'un marché étranger



Source : Mucchielli J-L. (1998), Op cit. P 86.

Cette approche en termes d'étapes dans le processus d'internationalisation de l'entreprise ne peut être généralisée. Les différentes modalités de présence internationale des firmes dépendent de nombreux facteurs liés, entre autres, aux caractéristiques des marchés et des pays. Les firmes peuvent avoir des méthodes de pénétration très différentes selon leurs positions antérieures.

2.2.1. La Fusion-Acquisition (Brownfield)

Considérée comme la forme d'implantation la plus utilisée et visant à accroître la présence dans le marché, la fusion-acquisition est un outil de développement des FMN dans leur processus de croissance externe. La fusion se présente comme le rapprochement de deux entités indépendantes dans l'objectif de créer une nouvelle entité, ou peut consister à l'absorption d'une entité par une autre. Les deux termes (fusion et acquisition) sont utilisés indifféremment, mais sur le plan Juridique, ce sont deux opérations différentes : on parle de **fusion** lorsque l'association de deux entreprises (ou plus) donne une nouvelle entreprise et **d'acquisition** lorsqu'une société dite 'acquéreur', achète une participation dans une société appelée 'cible ou entreprise acquise', lui donnant le contrôle dans celle-ci et devient ainsi sa filiale.

L'acquisition peut donner place à une fusion²⁷ qui offre à l'investisseur plusieurs atouts :

- Des opportunités financières telles que des prix de rachat attractifs (des entreprises en difficulté) qui ne reflètent pas leur valeur réelle,
- Achat, sans délai, d'actifs représentant une activité entièrement constituée : des équipements avec une capacité de production et un réseau de distribution clé en main ;
- L'accès à des actifs intangibles (brevets, personnel qualifié, portefeuille clients etc);
- La réduction du nombre de concurrents.

2.2.2. Le *Greenfield* (Ex Nihilo)

Le *greenfield investment* est un terme anglais qui veut dire une implantation sur terre vierge. C'est une création, ex nihilo, de filiale (commerciale, de production ou des unités de recherche-développement) possédée à 100% par la firme afin de réaliser la commercialisation, la production, la recherche ou la décision concernant ses propres produits. Cette forme d'investissement permet à la firme le contrôle des opérations effectuées en matière de normes de fabrication et de recrutements de compétences, ainsi que le libre choix de la localisation qui correspond le mieux à ses besoins en matière de coûts d'achat des terrains et d'incitations offertes par le pays d'accueil²⁸.

Les IDE *greenfield* ont été largement utilisés lors des premières implantations des filiales américaines et japonaises en Europe. Pour le cas des Etats-Unis, par exemple, ils représentaient 62% des modes d'implantation des investissements à l'étranger durant la période 1951-1960, contre 55% en 1990-1994 (Mucchielli, 1998). Cela traduit une diminution quant à l'utilisation et l'importance de cette forme au profit d'autres modes plus efficaces.

2.2.3. Le partenariat interentreprises

L'accord de partenariat s'inscrit dans une logique offensive de développement. Il représente une nouvelle forme d'investissement et désigne des relations interentreprises afin de réaliser un projet commun, tout en conservant leur autonomie et leurs caractéristiques propres.

Ces partenariats touchent, principalement, la production, la commercialisation de produits et/ou services ou la recherche-développement sous diverses formes, telles que des prises de participation, des filiales communes, des alliances stratégiques, des licences ou d'autres formes. Ils peuvent également adopter une stratégie verticale, entre firmes complémentaires (vers l'amont ou vers l'aval) ou horizontale, entre concurrents.

²⁷Aslanoff A. (2013), "**La perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire**", thèse doctorat en sciences de gestion, Université Nice Sophia-Antipolis, Mars. PP 45-49.

²⁸Delapierre M. et Milelli C. (1995), "**Les Firmes Multinationales : des entreprises au cœur d'industries mondialisées**", Vuibert, Paris, Juin. P 68-69

Les accords de coopération et de partenariat ont connu une prolifération considérable durant les années 80. Les contrats d'alliances et de joint-ventures par exemple, se sont accrus de 20% dans la seconde moitié des années 1980 contre 5% dans la première moitié²⁹.

Ainsi, la collaboration entre firmes représente sans doute un des caractéristiques de la stratégie des entreprises dans plusieurs secteurs industriels.

Section 02 : Les fondements théoriques d'internationalisation des firmes

Face à l'importance du développement et de l'évolution des firmes, la question de leur internationalisation a fait l'objet de nombreuses recherches et approches, tant théoriques qu'empiriques. Leurs stratégies, étudiées dès les années 1960-1970 et basées sur la concurrence imparfaite des marchés, sont issues notamment du rapprochement entre les économies au niveau industriel et international. La plupart des modèles expliquent le processus d'internationalisation et justifient l'existence de FMN par des facteurs internes à l'entreprise.

Les contributions de Hymer, Vernon, Williamson et Dunning par exemple, se concentrent sur les mécanismes internes de l'entreprise et ignorent largement les échanges et interrelations entre firmes. Bien que d'autres approches aient été développées afin de justifier l'internationalisation des entreprises par les relations établies et les externalités qui en découlent.

1. Théories du développement international des firmes

Ces théories sont les plus nombreuses et ont été développées rapidement à partir des années 1960, dès que le processus d'internationalisation s'est réellement propagé. Il s'agit notamment, des théories des avantages spécifiques, du cycle de vie du produit, d'économie des coûts de transaction, ainsi que la théorie éclectique.

1.1. La théorie des avantages monopolistiques

Hymer est parmi les premiers chercheurs à proposer une théorie relative à l'IDE et à la production internationale en 1960, en mettant l'accent sur les imperfections structurelles des marchés, sources de l'existence d'avantages oligopolistiques, comme vecteur de l'internalisation et condition nécessaire à l'IDE. Il explique, selon l'optique des avantages spécifiques, comment une entreprise étrangère préserve sa capacité concurrentielle face à des entreprises locales qui ont une meilleure connaissance de l'environnement, le soutien de leur gouvernement et produisent sur leur propre marché, tout en supportant des coûts d'implantation de sa production à l'étranger³⁰. Selon Hymer, cette firme :

²⁹Levesque B. (2001), "Le partenariat : une tendance lourde de la nouvelle gouvernance à l'ère de la mondialisation. Enjeux et défis pour les entreprises publiques et d'économie sociale" Cahiers du Crises N°ET0104, 23^{ème} Congrès international du CIRIEC Avril. P 02

³⁰Amelon J-L., Cardebat J-M., Idrac A-M. (2010), "Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour les entreprises après la crise ?", Ed. DeBoeck, Bruxelles. P 137.

- Possède et exploite des caractéristiques qui lui sont propres et ne sont pas à la portée de ses concurrents, constituant des avantages 'spécifiques' de plusieurs ordres (technologie, brevet, capitaux, économies d'échelle, différenciation des produits, ressources managériales...), ou ;
- Elle est en bonne position pour tirer parti des imperfections du marché, afin de compenser les coûts d'implantation et les risques de production à l'étranger. Cela lui permet de concurrencer les entreprises locales sur leur territoire national et de s'imposer sur leurs marchés.

Plus tard, Kindleberger et Caves élargissent la réflexion de Hymer. Kindleberger (1969) a distingué entre la condition nécessaire d'un IDE (l'intérêt et la motivation) et sa condition suffisante (avantage spécifique). C'est-à-dire, que les firmes, afin de compenser les coûts générés par une implantation à l'étranger, développent des avantages spécifiques tels que la différenciation des produits, des techniques de marketing, détention d'un accès exclusif à certains facteurs, bénéficier d'aides gouvernementales et développer des économies d'échelle internes et externes, qui peuvent être à la base de l'expansion internationale d'une firme.

De son côté, Caves (1971) a expliqué que la différenciation des produits permet une adaptation du produit des grandes entreprises aux préférences et aux conditions de marchés de divers pays. Elle est donc considérée comme un comportement oligopolistique.

L'approche 'HKC' inspirée par les trois auteurs donne plus d'importance aux avantages monopolistiques (pouvoir de marché) qu'à la recherche de profits et d'une meilleure position sur le marché. Cette vision explique certaines réalités de l'intégration verticale et souligne que l'avantage spécifique est une condition nécessaire mais insuffisante pour l'internationalisation, car la firme peut également l'exploiter en produisant dans son pays avant d'exporter. Porter a repris le concept d'avantage dans sa théorie de l'avantage concurrentiel, tandis que Williamson a traité l'imperfection des marchés en termes de coûts de transaction.

1.2. La théorie du cycle de vie du produit

Pour développer sa théorie du cycle de vie des produits en 1966, Vernon s'est inspiré des recherches effectuées par Williams, Kindleberger, MacDougall, Hoffmeyer, et Burenstam-Linder, visant à expliquer les raisons d'implantation des FMN américaines à l'étranger. Il souligne que dans les principaux courants du commerce international, une théorie qui négligerait les rôles de l'innovation, de l'ignorance et de l'incertitude serait incomplète.

Vernon montre que l'internationalisation s'explique par la dynamique du monopole d'innovation, qui s'articule autour du concept de cycle de vie du produit et de l'écart technologique entre les pays. Sur cette base, l'accès aux connaissances existantes dans différents domaines (scientifiques, chimiques, physiques, biologiques...) est à la portée de tous, mais cette égalité d'accès ne signifie pas une égalité dans la maîtrise de ces principes dans la réalisation de nouveaux produits.

Il existe un écart entre la connaissance d'un principe scientifique et sa transformation en produit commercialisable, ce qui fait que ces différences, notamment technologiques, expliquent les spécialisations internationales des firmes³¹.

La vie d'un produit est constituée par un cycle de trois stades successifs : émergence, maturité et déclin. Les firmes appliquent des stratégies différentes d'internationalisation passant de la production locale du produit à son exportation, puis à sa fabrication à l'étranger et enfin à son réexportation vers le marché d'origine.

- **Phase d'émergence** correspondant au lancement du nouveau produit par la firme innovatrice, qui se fait de manière progressive pour tester son produit. Dans cette phase, le prix du produit étant élevé, sa fabrication est limitée et la vente se fait sur le marché local suite à l'exploitation du monopole ;

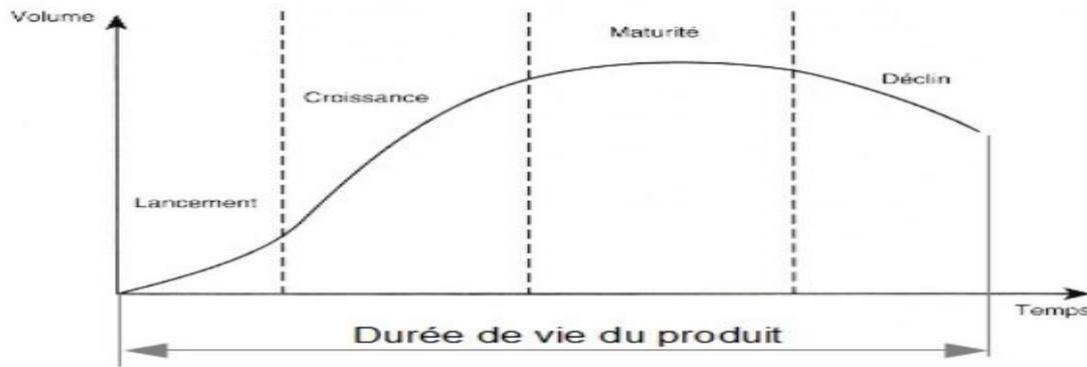
- **Phase de croissance et maturité** vient suite à une forte demande de l'intérieur et de l'extérieur du pays provoquant la fabrication du produit en masse et son prix commence à baisser avec la standardisation et les économies d'échelle. Arrivant à maturité, le produit voit sa demande se saturer et fait l'objet de cessions de licence et d'imitations par les entreprises concurrentes, l'entreprise perd alors son avantage technologique. Afin de faire face à cette concurrence et récupérer des parts de marché, elle délocalise la production vers les pays où les coûts des facteurs de production sont plus faibles. L'investissement direct se substitue ainsi, à l'exportation et apparaît comme une stratégie défensive destinée à préserver les marges sur les différents marchés.

- **Phase de déclin** correspond à la période de vieillissement du produit qui se banalise totalement, où sa production s'arrête dans son pays d'origine en raison de la quasi-inexistence de la demande. La firme satisfait la demande existante par les importations en provenance de ses filiales à l'étranger (Mucchielli, 1998).

Ainsi, le modèle du cycle de vie international du produit explique le processus du développement des échanges et des investissements internationaux. Chaque étape est associée à une phase d'échange. La firme aura un 'portefeuille' de produits à des stades différents de leur cycle de vie et, grâce aux investissements en recherche-développement, elle fait émerger en permanence de nouveaux produits et sa position est liée aux performances économiques en termes de productivité et de taux de croissance, comme le synthétise le schéma ci-dessous.

³¹Vernon R. (1966), "**International Investment and international trade in the Product cycle**", the quarterly Journal of Economics N°319, vol.80, Issue 02. Havard University, Cambridge May. PP 190-207

Graphe 02 : Courbe du Cycle de vie du produit



Source : Delapierre, M. et Milelli C. (1995), op cit. P58

Élaborée à l'origine pour expliquer le développement international des FMN américaines pour les produits à cycle long dans les années 1960, la théorie de Vernon a été critiquée en raison du fait qu'elle s'applique moins à la réalité actuelle des FMN : les firmes américaines ne sont plus les seules firmes innovatrices.

Aussi, la transformation de l'environnement économique mondial et l'accélération du progrès technologique ont entraîné un raccourcissement du cycle de vie des produits, ce qui a rendu la théorie de Vernon moins pertinente³².

1.3. La théorie d'économie des coûts de transaction

Parmi les principales contributions théoriques sur le développement des modèles d'internationalisation des firmes fondées sur l'existence de coûts de transaction, nous pouvons citer les travaux de Coase (1937), relatifs à la réduction des coûts par opération, ainsi que ceux de Williamson (1975), sur le marché et les hiérarchies. Un coût de transaction est un coût lié à un échange économique résultant des imperfections et défaillances des marchés et ne devrait pas exister dans un marché de concurrence pure et parfaite.

Le marché peut générer des coûts de transaction tels que les coûts de recherche et d'information liées à l'exportation (prospection et études de marché, renseignements sur les prestations proposées, sur la réglementation, les prix, les barrières tarifaires et non tarifaires, taxes locales etc), coûts de négociation et de décision (juridiques, de conclusion et rédaction de contrats), coûts de fonctionnement (contrôle et exécution de la prestation et/ou livraison...)³³. L'existence de ces coûts conduit les firmes à chercher une meilleure organisation afin de les minimiser. Williamson propose deux modes de coordination, le marché et l'entreprise, où l'arbitrage se fait entre les coûts de transactions relatifs à l'exportation et ceux relevant de la hiérarchie. La firme est incitée à internaliser ses activités sur d'autres marchés plutôt que d'exporter ses produits tant que cette forme d'organisation minimise les coûts de transactions de ses activités.

³²Guillochon B. (2001), "Economie internationale", DUNOD, 3^{ème} Edition, Paris. P 115.

³³Chesnais F (1997), "La mondialisation du capital", Ed SYROS, Paris. PP 103-106.

Le choix de l'internalisation peut aussi s'effectuer en fonction de la spécificité de ses actifs, lui permettant d'assurer ses approvisionnements et de renforcer sa technologie et ses avantages spécifiques. Toutefois, Williamson souligne l'existence de rapports qui vont au-delà de l'exportation sans pour autant aller à l'intégration totale. Il s'agit de la coopération inter-firmes comme troisième modalité d'allocation des ressources (joint-venture, sous-traitance, concession, réseau, etc).

1.4. La théorie éclectique ou paradigme OLI

La théorie éclectique de Dunning (1976) constitue une approche globale des théories expliquant les facteurs d'internationalisation et des coûts de transactions. Elle offre un cadre général des facteurs qui influencent l'engagement de l'implantation étrangère par les firmes et la croissance de leur activité, d'où le choix du mot éclectique. L'approche s'appuie sur plusieurs courants de la théorie économique et les IDE ne sont que l'un des nombreux canaux possibles de la participation internationale des firmes, chacun étant déterminé par un certain nombre de facteurs communs³⁴.

Selon le modèle, la pénétration du marché étranger est organisée autour de trois choix : IDE, licence et exportation. Le choix de s'engager dans la production internationale (IDE) est fonction de l'existence de trois conditions nécessaires, appelées avantages OLI : avantages spécifiques d'une firme, avantages spécifiques des pays et avantages de l'internalisation³⁵.

- **Avantages spécifiques (Ownership advantage)** Représentent des avantages exclusifs que peut avoir la firme vis-à-vis de ses concurrents et prennent la forme d'actifs, lui permettant de réduire ses coûts et de disposer d'un certain pouvoir de marché. Il peut s'agir de savoir-faire spécifiques (innovations et technologie ou connaissances spécialisées), des économies d'échelle ou d'autres avantages de nature monopolistique (Amelon et al ; 2010).

- **Avantages de localisation (Localisation advantage)** sont liés aux caractéristiques du pays d'implantation, tels que la stabilité, l'environnement des affaires et surtout les différentes incitations offertes (approvisionnement en facteurs de production, cadre institutionnel et qualité des infrastructures etc). La firme optimisera la localisation de l'implantation de son activité où elle maximise le plus ses avantages spécifiques en fonction de la situation économique et politique du pays hôte.

- **Avantages de l'internalisation (Internalization advantage)** relatifs à l'organisation de la firme, à travers la détermination de la forme la plus optimale lui permettant le contrôle de ses activités, l'amélioration du processus productif ainsi que la réduction des risques, notamment ceux liés à la vente de technologie aux autres entreprises, entraînant son exposition à la concurrence³⁶.

³⁴ Dunning J.H. (1988), "The Eclectic Paradigm of International Production: a restatement and Some Possible Extensions", ed. Palgrave Macmillan. Journal of International Business Studies, Vol. 19 N°01. PP 1-31

³⁵ Dunning J.H. (1980), "Toward an Eclectic Theory of international Production: Some empirical Tests", Journal of International Business Studies, Vol. 11, N°01. PP 9-31.

³⁶ Lemaire J.P. & Petit G. (1997), "Stratégies d'internationalisation", ed. DUNOD, Paris. P 220-221

Le modèle de Dunning étudie également les autres alternatives relatives à la décision de la firme d'exporter, si elle détient un avantage spécifique et un avantage à l'internalisation (OI), ou simplement privilégie la vente de licence si elle ne possède qu'un avantage spécifique (O), dans ce cas, la firme vend une licence à une entreprise locale qui exploite le marché. Les différents modes de pénétration selon Dunning sont synthétisés dans tableau 02, ci-après :

Tableau 02 : Les Choix de localisation dans le Modèle OLI de Dunning

Mode de pénétration des marchés	Avantages		
	O	L	I
Investissement direct	+	+	+
Exportations	+	-	+
Licence	+	-	-

Source : Amelon J-L. et Al. (2010), Op cit. P 142

2. Théories d'internationalisation par étapes

À travers l'observation d'une constante augmentation des relations d'affaires sur le plan international, les chercheurs du domaine de l'entrepreneuriat, du champ de la stratégie et des sciences de l'organisation, ont porté une attention croissante au processus par lequel les firmes s'engagent à l'international. Les modèles mobilisés pour expliquer ce phénomène sont de trois grands types : l'approche du comportement de la firme, dite '*bébehavioriste*', l'analyse des ressources et connaissances et l'approche par les réseaux. Dans ces recherches, l'internationalisation est conçue comme un processus d'apprentissage évolutif comportant des étapes ou stades que la firme franchit successivement (Amelon et al ; 2010).

2.1. L'approche comportementale

En réaction aux théories précédentes, divers travaux théoriques et empiriques ont tenté d'élaborer le processus par lequel les firmes débutent, développent et soutiennent leur engagement à l'international. La plupart des travaux empiriques trouvent leurs fondements dans la théorie comportementale dite aussi "*behavioriste*" de la firme, considérant l'internationalisation comme un processus logique qui implique un engagement progressif de la firme sur les marchés étrangers³⁷.

Deux modèles constituent la base de l'approche comportementale : le modèle d'Uppsala et le modèle d'innovation. Ces approches analysent la dynamique d'internationalisation en tant que processus d'apprentissage constitué d'étapes suivies par la firme en soulignant sa nature progressive et cumulative. Ce comportement peut être attribué au manque de connaissances et à l'incertitude liée à la décision d'internationalisation.

³⁷Cyert R.M. & March J.G. (1963), "**A behavioral Theory of the Firm**", Prentice-Hall inc, Englewood Cliffs, New Jersey.

2.1.1. Le modèle d'Uppsala

Basé sur les résultats d'études empiriques et présentant les interactions entre engagement, expérience de marché et décisions de la firme, le modèle d'Uppsala (U-model) développé par Johanson et Vahlne (1977) est considéré comme une référence théorique de l'analyse du processus et non des causes de l'internationalisation. Selon les auteurs, le processus d'internationalisation comporte quatre étapes essentielles : l'exportation non régulière, la représentation via un agent, la succursale commerciale (vente sur place) et la mise en place d'une filiale de production.

Une première étude de Johanson et Wiedersheim-Paul (1975), basée sur un échantillon de quatre (04) firmes suédoises, s'appuie sur deux concepts afin d'expliquer le comportement à l'international : le processus d'apprentissage et la distance psychologique³⁸.

- Le **processus d'apprentissage** renvoie au fait que l'expérience des marchés étrangers s'acquiert progressivement selon un processus séquentiel. C'est-à-dire, en entrant sur des marchés étrangers, les entreprises améliorent leurs connaissances de ces marchés et se donnent ainsi les moyens d'accroître leur engagement à l'international.

- La **distance psychologique** est l'ensemble des facteurs empêchant la circulation de l'information entre la firme et le marché extérieur et influent la prise de décision dans les transactions internationales (différences culturelles, linguistiques, d'éducation-formation...).

Ainsi, les firmes cherchent à accroître leur engagement à l'international et à réduire le risque d'incertitude par l'accumulation de connaissances sur les marchés étrangers, qui leur permet d'augmenter leurs capacités d'apprentissage et ce, en exportant d'abord vers les pays proches psychologiquement, ensuite s'engager, avec l'expérience, vers des pays plus éloignés psychologiquement : "Plus l'expérience internationale s'accroît, plus la distance psychologique entre la firme et les marchés étrangers se réduit"³⁹.

La seconde étude en 1977 représente un modèle plus abouti du processus d'internationalisation des firmes, par l'interaction entre deux aspects : statiques et dynamiques :

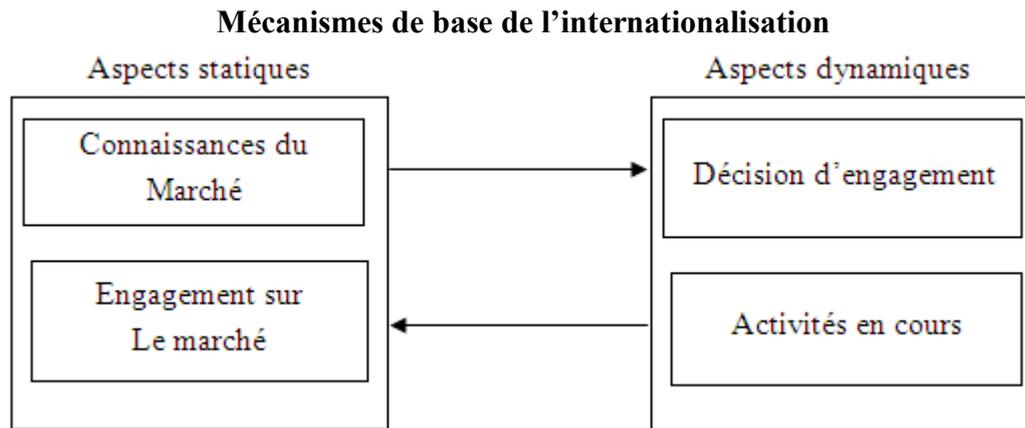
- Les **Aspects dynamiques** traduisent les décisions d'engagement de la firme et la performance des activités commerciales actuelles ;
- Les **Aspects statiques** sont composés de l'engagement des ressources (mesuré par le montant et le degré d'engagement) et de la connaissance du marché par expérience.

³⁸Cheriet F. (2010), "Modèle d'Uppsala et implantation des firmes multinationales agroalimentaires. La présence de Danone en Algérie", Revue française de gestion, Vol.2, N°201. PP 45-64.

³⁹Johanson J. & Vahlne J-E. (1977), "The Internationalization Process of the firm. A model of knowledge development and increasing foreign market commitments", published by Palgrave Macmillan Journals with Journal of International Business Studies, Vol.08, N°01. PP 23-32.

Les aspects statiques sont supposés influencer les décisions d'engagement et la manière dont les activités courantes sont réalisées – autrement dit, les aspects dynamiques – qui, à leur tour, ont des effets sur la nouvelle connaissance et expérience internationale de la firme et son engagement : le résultat de chaque étape aurait un effet sur le déroulement de l'étape suivante. L'expérience conduira à une intégration progressive et une augmentation des opérations dans le marché où des mesures seront prises afin de corriger le déséquilibre causé. La croissance du marché accélérera ce processus (Cheriet ; 2010).

Figure 05 : Modèle d'UPPSALA 1977



Source : Johanson J. & Vahlne J-E. (1977), op cit. P 26.

Sur le plan empirique, ce modèle n'a pas pris en considération les différences entre les grandes et petites firmes et la durée entre les étapes, mais il a été validé par plusieurs auteurs (Anderson 1993, Oviatt et Mc Dougall 1994).

2.1.2. Le modèle d'innovation

Les modèles d'innovation (I-model) décrivent l'internationalisation en tant qu'innovation pour l'entreprise. Les fondateurs de ces modèles se sont globalement inspirés de l'U-Model (1977) en se basant sur le modèle de diffusion de l'innovation de Rogers (1962). Ils ont étudié plus particulièrement l'exportation et ont appliqué le modèle aux petites et grandes firmes.

Simmonds et Smith (1968) ont d'abord examiné l'utilisation du cadre d'adoption de l'innovation dans la prise de décisions en matière d'exportation, mais des progrès significatifs ont été réalisés par Bilkey et Tesar (1977). L'analyse résumée de ces auteurs explore la pertinence d'un modèle d'étapes distinctes pour expliquer le comportement à l'exportation, en particulier des PME et que différents facteurs affectaient la prise de décision à chaque étape.

Les différents modèles sur résumés dans le tableau (03) mettent l'accent sur l'apprentissage lié à l'adoption d'une innovation. La plupart des classifications mises en évidence partagent les mêmes caractéristiques et les principales différences incluent le nombre d'étapes dans chaque modèle.

Ainsi, Bilkey et Tesar (1977) ont conceptualisé le processus de développement des exportations en fonction de l'implication croissante des entreprises dans l'exportation vers des marchés psychologiquement plus éloignés. Six étapes de développement sont définies, allant des entreprises qui n'ont aucun intérêt à exporter jusqu'à celles qui envisagent une exportation vers des pays psychologiquement plus éloignés.

Pour sa part, Cavusgil (1980) a proposé une classification à cinq stades fondée sur des décisions successives de l'entreprise d'exporter à une période donnée. En outre, il a été suggéré, sur une base de données empirique, que plusieurs facteurs (managériaux et caractéristiques propres à l'entreprise) agissaient en tant que déterminants dans le progrès des entreprises d'une phase à l'autre.

Reid (1981) a conçu une chaîne précise d'adoption des innovations en cinq étapes. Dans ce contexte, on a pensé que l'adoption de l'exportation nécessitait une attitude de gestion favorable, une opportunité de marché disponible et la présence de ressources et de réserves au sein de l'entreprise.

Wortzel et Wortzel (1981) ont pu présenter cinq étapes d'entrée et d'expansion sur le marché international, se distinguant, chacune, par le contrôle de l'exportateur de ses activités sur les marchés étrangers. En d'autres termes, chaque étape successive a été marquée par une plus grande internationalisation des fonctions de marketing, de production et d'administration auparavant exercées par des intermédiaires du marché étranger.

Czinkota (1982) a tenté de segmenter les entreprises afin de pouvoir cibler efficacement les besoins d'aide à l'exportation du gouvernement. Six groupes distincts d'entreprises sont ressortis, allant de ceux limités au marché intérieur (qui ne sont pas du tout intéressés par l'exportation) à ceux considérés comme de grands exportateurs expérimentés.

Lim et al. (1991) ont développé le travail de Reid (1981) et identifié quatre niveaux d'innovation à l'exportation. Des preuves solides d'appui à ce cadre ont été trouvées, ce qui suggère que l'adoption de l'innovation a une applicabilité considérable dans le contexte de la prise de décision à l'exportation.

Rao et Naidu (1992) ont analysé des groupes d'entreprises selon une répartition à priori d'entreprises en quatre classes. Cette classification a été testée et validée empiriquement en considérant que chaque étape a pris en compte les caractéristiques distinctes des activités d'internationalisation des entreprises.

Tableau 03 : Synthèse des différents modèles d'internationalisation liés à l'innovation

Etape 01	Etape 02	Etape 03	Etape 04	Etape 05	Etape 06
Le Modèle de Bilkey et Tesar(1977)					
L'entreprise n'est pas intéressée par l'exportation	L'entreprise remplit une commande d'exportation non sollicitée, mais ne fait aucun effort pour explorer l'activité de l'exportation	Elle explore activement la faisabilité de l'exportation. Cette étape peut être ignorée selon les auteurs	L'entreprise exporte, à titre expérimental, vers un pays (ou des marchés) psychologiquement proche	L'entreprise devient un exportateur expérimenté dans ce pays et ajuste les exportations de façon optimale à l'évolution des taux de change, des tarifs, etc	L'entreprise étudie la possibilité d'exporter vers d'autres pays qui, psychologiquement, sont plus éloignés
Le modèle de Cavusgil (1980)					
Marketing domestique	Engagement en faveur de l'exportation	Participation à l'exportation expérimentale	Participation active à l'exportation	Engagement d'exportation engagé	
Le modèle de Reid (1981)					
Sensibilisation à l'exportation	Intention d'exportation	Essai d'exportation	Évaluation d'exportation	Acceptation d'exportation	
Le modèle de Wortzel et Wortzel (1981)					
Importateur	Marketing de base de la capacité de production	Commercialisation avancée des capacités de production	Marketing produit - canal push	Marketing produit - tirer le consommateur	
Le modèle de Czinkota (1982)					
L'entreprise complètement désintéressée	L'entreprise partiellement intéressée	L'entreprise exportatrice	L'entreprise expérimentale	L'expérience petit exportateur	Le grand exportateur expérimenté
Le modèle de Lim et al (1991)					
Sensibilisation à l'exportation	Intérêt d'exportation	Intention d'exportation	Adoption d'exportation		
Le modèle de Rao et Naidu (1992)					
Non exportateurs	Exporter les attentes	Exportateurs sporadiques	Exportateurs réguliers		

Source : Zapletalová Š. (2013), "Internationalization of entrepreneurial activities: innovation to entrepreneurial competitiveness". P 175.

A travers l'examen des différents modèles relatifs au processus de développement des exportations de l'entreprise, il apparaît que le *I-model* fait partie des courants les plus importants sur l'expansion des exportations. Une alternative intéressante consisterait à étudier ce processus dans un modèle global couvrant l'ensemble des mécanismes d'internationalisation, allant de l'initiative (exportation) au développement (filiale de commercialisation à l'étranger) et à la croissance (usine de fabrication à l'étranger)⁴⁰.

La théorie béhavioriste a largement dominé les théories de l'internationalisation. Cependant, elle a été critiquée principalement suite à l'absence de la dimension temporelle et son aspect trop statique. En effet, ces travaux ont analysé le processus d'internationalisation de l'entreprise sur un échantillon de firmes à une période déterminée, alors que le processus se déroule dans le temps. De plus, les raisons et les facteurs qui influencent le processus d'internationalisation n'ont pas été exposés. L'incapacité de cette approche à expliquer certains comportements des PME à l'international a permis l'orientation de la recherche vers d'autres approches, notamment les approches par les ressources, qui rajoutent le rôle du management dans ce processus et les approches par les réseaux.

2.2. L'approche par les compétences et par les réseaux

Malgré la large admission des précédentes approches, elles soulignent la nécessité de les compléter. Dans cette perspective, l'approche par les ressources et par les réseaux, qui s'attachent à l'organisation et au fonctionnement interne de l'entreprise, apparaissent pouvoir enrichir ces travaux sur le comportement et le processus d'expansion internationale des entreprises.

2.2.1. L'approche par les ressources et les compétences

L'approche fondée sur les ressources et les compétences trouve ses origines dans les travaux de Penrose en 1959. Elle explique que le développement d'une entreprise au-delà de ses frontières nationales ne dépend pas uniquement de son positionnement externe et des forces auxquelles elle est soumise, mais aussi des ressources dont elle dispose et combine de façon efficace. Combiner des ressources de façon efficace dans des processus exige des compétences que la firme détient, précisément son équipe dirigeante, pour optimiser la coordination entre ces ressources permettant de dégager un avantage concurrentiel afin de saisir une opportunité de marché.

Ainsi et considérées comme acteur déterminant du changement stratégique, les compétences de l'équipe dirigeante peuvent influencer le processus d'expansion des firmes à travers l'organisation et la coordination des activités de l'entreprise, établir une stratégie et la mettre en œuvre afin de lui assurer sa position dans le marché. Cela amène à distinguer entre deux types de compétences :

⁴⁰Leonidou L.C. &Katsikeas C.S. (1996), "The export development process: an integrative review of empirical models", Journal of International Business Studies, vol.27, N°3. PP 517-551.

- **Les compétences stratégiques** qui renvoient à la vision et la capacité à reconnaître et répondre aux opportunités de développement international de l'entreprise par la construction d'un réseau relationnel afin de sélectionner et traiter l'information (Hamel et Prahalad, 1990);

- **Les compétences opérationnelles** nécessaires à la mise en œuvre de ce développement, relèvent de la capacité à gérer les différentes opérations internationales, sur le plan commercial, financier, juridique, logistique, sur la connaissance des marchés internationaux et leurs spécificités...

Cette étude ouvre de nouvelles pistes permettant de comprendre le processus d'internationalisation et doit être développée davantage.

2.2.2. L'approche par les réseaux

La troisième contribution développée par Johanson et Vahlne (1990), est considérée comme une prolongation et extension du modèle Uppsala, qui s'est développée pour adapter au mieux les PME à ce modèle (*U-model*). Elle tente d'intégrer l'importance du réseau de l'entreprise dans son expansion, à travers ses relations avec les autres entreprises et des réseaux auxquels elle appartient. Ces réseaux font partie d'un système d'échange entre les acteurs industriels et le système de production et procurent des avantages informationnels nécessaires, en particulier pour les petites entreprises, dans leur processus d'internationalisation.

En effet, le processus peut être le résultat des choix des entreprises influencées par les relations qu'elles nouent avec l'ensemble de leurs partenaires. Dans ce cas et selon le degré d'implication de l'entreprise, deux formes possibles de stratégies peuvent être relevées : la première appelée 'cavalier seul' et l'autre qualifiée de coopérative⁴¹.

Selon l'approche et en se développant à travers différentes relations réalisées sur un réseau, trois étapes sont décrites dans le processus de l'internationalisation :

- **La prolongation**, après être passée par une phase de forte concentration sur le marché local, l'entreprise entame la prolongation de ses activités domestiques par de nouveaux investissements pour intégrer le réseau ;

- **La pénétration**, liée à la mobilisation et au développement des ressources de l'entreprise dans son ouverture internationale ;

- **L'intégration** est une étape avancée où l'entreprise est liée à plusieurs réseaux avec lesquels elle doit coordonner⁴². Dans ce sens, le rôle croissant des réseaux au sein des PME facilite une internationalisation rapide et substantielle, notamment pour les entreprises avec une avancée technologique.

⁴¹Maarouf R. et Levratto N. (2011), "**Conceptualisation de l'internationalisation des PME : Une application au cas du Liban**", Revue internationale P.M.E. Vol.24, N°01. PP 71-106

⁴²Johanson J. & Vahlne J-E. (1990), "**The mechanism of internationalization**", International Marketing Review, Vol.7, N°4. PP 11-24

Les théories précédentes, traitant les motivations et choix internes d'expansion internationale des entreprises, considèrent que ces entreprises choisiraient le contexte de leur évolution vers la multinationalisation. Mais la problématique ne se pose pas ainsi pour la majorité d'entre elles, en particulier pour les petites entreprises. Car, la contrainte de marché peut être tellement forte que l'internationalisation sera subie et non voulue. Ces contraintes qui s'imposent aux entreprises doivent donc être intégrées dans les théories (Amelon et al. 2010).

La théorie de **réaction oligopolistique** de Knickerbolker tient en compte le comportement stratégique des firmes afin d'expliquer pourquoi les firmes suivent leurs concurrents quand ils s'implantent à l'étranger. Selon cette théorie, le processus de transnationalisation peut être déterminé par la structure de marché local et le comportement de la firme leader.

En effet et dans un secteur oligopolistique, lorsque la firme leader de l'oligopole (position dominante) décide de s'implanter à l'étranger dans le but de modifier à son avantage la structure du marché, elle sera suivie, dans un comportement défensif, par ses concurrents qui l'imitent en s'internationalisant aussi afin de préserver leurs parts de marché (principe '*Follow the leader*')⁴³.

Ce type de stratégie contredit le modèle du paradigme d'OLI puisque la position sur le marché prime sur la recherche de rentabilité. L'objectif principal de l'entreprise étant d'être en avance sur ses concurrents, celle-ci recherchera plutôt des avantages monopolistiques que des avantages spécifiques. Aussi, dans certains secteurs, les petites entreprises, plus précisément les sous-traitants, sont contraints de suivre le donneur d'ordre (le leader) lorsqu'il se délocalise.

⁴³ Joubert M. et Lorrain L. (2015), op cit. PP 57-58.

Au terme de ce chapitre, il apparaît que la mondialisation constitue un processus global de mise en contact généralisé des sociétés, ne se limitant pas à l'intégration mondiale des seules activités économiques et financières. Il s'agit d'une dynamique de longue durée apparue il y a plus de cinq siècles sous l'impulsion de l'Europe et, depuis le milieu du XX^e siècle, le rapprochement des sociétés à l'échelle mondiale ne cesse de se renforcer.

Cet approfondissement contemporain de la mondialisation se manifeste par la densification grandissante des flux mondiaux de toutes sortes. Il résulte de la multiplication des acteurs intervenant directement au niveau mondial à côté des Etats, dont les FMN constituent l'un de ses acteurs les plus puissants.

Les FMN consolident leurs implantations en augmentant le contenu local de leur production, en accordant à leurs filiales plus d'autonomie de décision et en accroissant les dépenses locales de R&D. Elles sont aussi devenues des opérateurs majeurs et fondamentaux dans la transition de l'économie internationale vers un système d'internalisation couvrant l'ensemble de la sphère économique (marchés des biens et services, marchés financiers et boursiers, marchés de la technologie, immigration, tourisme...).

Mais le changement de l'environnement économique international exige une adaptation constante et influence les stratégies de ces firmes, qui sont de plus en plus complexes et réversibles avec le développement de leurs activités et qui ont fait l'objet de diverses recherches imminentes, afin de répondre aux embrouilles concernant le pourquoi, quand et comment s'internationaliser.

Les nouvelles formes de l'investissement international influencées par l'ouverture des marchés, telles que les co-entreprises, les cessions de licence ou les accords de transferts de technologie, répondent de plus en plus au souci de rétablir une stabilité dans le jeu de concurrence, mais elles ne fixent pas une structure donnée de marché dans un cadre rigide et définitif.

A cet effet, nous allons approfondir dans le chapitre suivant, le concept de la coopération interentreprises et les diverses formes de partenariat.

Chapitre 02

**Partenariat étranger comme
forme de coopération internationale**

Chapitre 02 : Partenariat étranger comme forme de coopération internationale

Les mutations et transformations de l'environnement économique international ont ouvert les frontières étatiques aux échanges financiers, ainsi qu'à la circulation des capitaux et de marchandises, accompagnés d'une nouvelle forme d'organisation de la production, qui a favorisé le mouvement des travailleurs, des usines et des biens au-delà des mêmes frontières.

L'économie mondiale a subi un changement structurel suite à la crise économique de 1973-1974, principalement dans les secteurs les plus avancés au niveau technologique. Dans le contexte actuel, la production, adaptée aux nouveaux marchés plus spécialisés, semble imposer aux entreprises le recours à l'expansion internationale, entraînant ainsi l'établissement d'arrangements organisationnels. Cela a ouvert la voie à la coopération qui, contrairement aux fusions, se caractérise par le maintien de l'indépendance capitaliste et juridique de chaque partenaire, avec une forte volonté de collaboration et de mobilisation des compétences.

L'accentuation des accords de partenariats entre entreprises dans la sphère internationale à partir des années 80 est expliquée par l'accélération des dynamiques compétitives déterminées par la diminution du cycle de vie des produits, la rapidité des mutations que le développement et progrès technologique engendrent sur les biens et services ainsi que l'adaptabilité permanente des produits aux besoins des marchés. Cela a suscité l'intérêt de plusieurs recherches qui se sont développées de manière plus large, offrant un champ d'étude de plus en plus vaste, notamment lorsque l'un des partenaires est un pays en développement (PED).

En effet, sur la base des travaux de Coase (1937) et Williamson (1981), ces relations constituent un mode de gouvernance situé entre le marché et la hiérarchie, qui permet de contourner le marché (exportation) et d'éviter le coût d'une implantation ou intégration totale des activités par acquisition.

Aujourd'hui les firmes sont de plus en plus intéressées par l'établissement de partenariats avec leurs fournisseurs ou leurs clients, afin d'optimiser les liens existants entre leur chaîne de valeur et celles de leur collaborateurs. Ces accords visent également la complémentarité et la réduction de la concurrence et peuvent prendre diverses formes.

L'objectif de recherche dans ce chapitre est de recourir l'essentiel de la littérature traitant les relations de partenariat en général, leurs définitions et motivations, ainsi que leurs différents types et formes.

Section 01 : Éléments fondamentaux du partenariat

Le partenariat, en tant que stratégie relationnelle, implique un partage et une réciprocité des bénéfices, mais aussi des risques entre partenaires sur la base de relations de confiance. Il permet de développer le maintien des entreprises sur leurs savoir-faire centraux et constitue l'un des axes majeurs de la recherche dans le domaine du management. La présente section a pour objet de mieux comprendre ce phénomène dans toute sa complexité.

1. Vue d'ensemble

Le terme 'partenariat' provenant du mot anglais *partnership*, lui-même tiré de *partner*⁴⁴, est largement utilisé par les chercheurs et souvent sans en préciser une définition. Ses définitions sont aussi nombreuses que la variété de ses objectifs et s'inscrivent dans une ambiguïté d'accords de coopération mitigés.

1.1. Présentation et approches théoriques

Au cours des dernières années, le concept de 'partenariat' s'est de plus en plus répandu dans les milieux de la gouvernance et de la gestion publique. Holliday, Schmidheiny et Watts (2002) précisent que les partenariats représentent des canaux importants pour adapter les objectifs économiques aux exigences sociales dans le monde en développement. Ponson le définit, ainsi que l'alliance stratégique comme "*Toute forme de coopération entre entreprises ou organismes, empreinte d'une certaine durée (...), visant à renforcer l'efficacité des partenaires dans l'atteinte des objectifs qu'ils se sont fixés*"⁴⁵.

De son côté, la Fédération des réseaux européens de partenariat et de franchise (IREF), considère que le partenariat est "*une technique de développement et de management qui unit des partenaires par un accord d'intérêt commun aux termes duquel ils s'engagent à coopérer durablement en partageant leurs connaissances et expériences respectives.*

Le partenaire principal accorde au partenaire indépendant, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter ses éléments de propriété intellectuelle, son expérience et ses connaissances, dans le but de commercialiser les produits et/ou services de la formule qu'il a conceptualisée et préalablement mise au point.

Les partenaires œuvrent en commun pendant toute la durée du contrat, dans le but d'un développement réciproque et équilibré et dans un esprit de partenariat exclusif de toute manifestation hiérarchique, tout en préservant l'identité et la réputation du réseau"⁴⁶.

⁴⁴ Dormoy D. (2000), "**Mondialisation, Partenariat et Développement**" in "**Le Partenariat de l'Union Européenne avec les Pays Tiers : Conflits et Convergences**", de Labouz M-F. et Bruylant, Bruxelles. P 48.

⁴⁵ Ponson B. (1999), "**Une typologie des partenariats Nord-Sud**", in "**Partenariats d'entreprises et Mondialisation**" Edition KARTHALA-AUF, Paris. PP 25-40.

⁴⁶ Kahn M. (2009), "**Franchise et partenariat**", 5^{ème} édition, DUNOD. P 133-135

Cette définition indique que le partenariat est basé sur le partage de connaissances et d'expériences et que son succès repose sur l'engagement de chaque partenaire, ainsi que sur leurs contributions mutuelles. Cela nécessite l'adaptation de techniques spécifiques de management et une communication efficace afin de parvenir à une relation équilibrée.

Ainsi, le partenariat est un engagement contractuel à partager des responsabilités, à mettre en commun des ressources et à se diviser des tâches suite à une entente négociée qui implique une obligation de résultat. Cette définition courante comprend une mesure de parité et d'égalité entre partenaires aux fins d'une activité conjointe, en mettant l'accent sur l'efficacité et les résultats. Les partenaires sont tenus par les règles des accords conclus mais restent distincts à la condition de la présence d'objectifs communs.

La notion de partenariat renvoie à des accords et ententes de nature formelle et contractuelle entre les parties. Tandis que l'utilisation du concept de coopération renvoie à des échanges de nature plus informelle, tel est le cas des liens dans des milieux innovateurs qui ne reposent pas toujours sur des ententes formelles⁴⁷.

Les nombreuses définitions entourant le concept de partenariat et de coopération illustrent la diversité des approches et des courants théoriques sous-jacents. En effet, les relations inter-organisationnelles sont conçues comme une réponse aux changements dans l'environnement des affaires.

La littérature traitant de l'analyse de ce domaine de recherche a connu une progression significative. L'intérêt des chercheurs en gestion sur ses relations a été éveillé depuis les années 1960. Emery et Trist (1965) ont été les premiers à souligner l'importance de la collaboration et d'autres formes de relation inter-organisationnelle dans un environnement caractérisé par un niveau critique de complexité, mais ce n'est qu'à partir des années 1980 que l'on constate l'ampleur et la richesse de la littérature consacrée aux relations inter-organisationnelles.

De nouvelles formes de relation ont émergé suite à l'accélération des échanges économiques, de l'information et des innovations technologiques (Gélinas 2000, Sagasti et Alcalde 1999, Petrella 1989). Ces nouvelles relations ont conduit divers auteurs à effectuer un fondement théorique sous différents angles, qui se caractérise par une forte composante empirique et, dans de nombreux cas, par l'utilisation d'une méthode d'ordre statistique. Nous synthétisons quelques analyses, sans être exhaustifs, dans le tableau ci-après :

⁴⁷ Tremblay D-G. (1999), "Coopération et réseaux d'entreprises : problématique théorique et résultats d'une enquête menée au Québec", in "Partenariats d'entreprises et Mondialisation", Editions KARTHALA-AUF, Paris. PP 275-294.

Tableau 04 : Synthèse des différentes études et approches théoriques sur le partenariat

Auteur	Objectifs et perspectives Théoriques	Conceptualisation de la relation inter-organisationnelle
Morgenstern & von Neumann (1944), Nash (1950), Aumann & Schelling (2005)	Etude de la problématique de la veille concurrentielle stratégique, ainsi que le comportement stratégique inter-organisationnel via la Théorie des jeux (Appelée aussi théorie de la décision).	<ul style="list-style-type: none"> - Elle décrit le comportement des joueurs rationnels dans le cadre de jeux coopératifs ou non coopératifs ; - La coopération permet d'augmenter les chances de réussite. Sans Coopération, l'équilibre n'est pas optimal ;
Richardson (1972)	Etude du rôle de l'organisation dans le processus de coopération à travers l'analyse du comportement des organisations selon la nature de leurs activités et les alternatives de coordination interentreprises	La coopération interentreprises constitue un véritable mode de coordination alternatif au marché et à la firme, mais la concurrence demeure présente, même en modifiant son mode de fonctionnement.
Jensen M.C. & Meckling W.H (1976)	Elaborer et développer une théorie de la structure de propriété de l'entreprise, en intégrant des éléments de : <ul style="list-style-type: none"> - la théorie de l'agence, - la théorie des droits de propriété et, - la théorie de la finance. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les coûts d'agence peuvent être réduits par de fortes incitations ou par d'autres formes d'organisation ; - l'analyse repose sur une conception statique de la coopération, selon laquelle celle-ci serait établie dès la signature du contrat.
Dwyer et al (1987), Ring & Van de Ven (1994) Uzzi B. (1997)	<ul style="list-style-type: none"> - Développer le caractère relationnel des processus de coopération via la confiance - Etablissement d'un modèle couvrant les relations entre entreprises et les relations avec les consommateurs, dans un marché à forte concurrence internationale (New York) 	En éliminant tout comportement opportuniste, la confiance est une caractéristique explicite essentielle qui a une incidence positive sur le fonctionnement de ces relations.
Gray (1989)	Théorie de la collaboration : <ul style="list-style-type: none"> - Etude du processus de négociation au sein de la collaboration - Analyse d'un climat sociopolitique permettant à différents types d'acteurs de générer de nouvelles règles institutionnelles dans le cadre de leur collaboration, afin d'atteindre un objectif commun. 	<ul style="list-style-type: none"> - La collaboration est un processus de négociation entre différents types d'acteurs provenant de divers secteurs économiques. - au sein de la collaboration, les relations de pouvoir entre les acteurs apparaissent comme une partie intrinsèque de la négociation qui trouve son équilibre grâce au processus d'apprentissage mutuel.
DiMaggio & Powell (1991)	Offrir un cadre théorique expliquant la relation entre la structure de pouvoir interne et externe, en tenant compte des relations de pouvoir entre les acteurs, ainsi que de la vision étendue de l'institutionnalisation, couvrant les pressions gouvernementales et organisationnelles dans une économie de marché.	Les organisations liées rivalisent pour conquérir le pouvoir, les ressources et les profits. Cela constitue un cadre institutionnel soumis à des pressions étatiques, industrielles et professionnelles qui influent sur le comportement et sur les relations des organisations et seulement celles qui détiennent le plus de pouvoir peuvent imposer leurs règles du jeu.

<p>Garrette et Dussauge (1995)</p>	<p>Analyse des coopérations inter-entreprises par des illustrations de nombreux exemples, avec des études de cas approfondies sur les alliances stratégiques.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - l'atteinte des objectifs initiaux d'alliances peut cacher l'affaiblissement de l'un des partenaires et l'anticipation de toutes les conséquences possibles des coopérations engagées doit être établie ; - les difficultés dans la gestion des alliances proviennent du caractère fondamentalement ambigu de ce type de relation.
<p>Gulati(1995) Poppo & Zenger (2002) Mayer & Argyres (2004)</p>	<p>L'importance des mécanismes formels et informels et de la gouvernance des relations inter organisationnelles sur le facteur confiance.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La confiance permet de renoncer aux contrats formels, d'exploiter d'autres activités non incluses dans le partenariat et d'éviter les coûts de transaction associés ; - La gouvernance relationnelle s'oppose aux mécanismes formels qui entretiennent une relation de substitution, mais cela peut être surmonté en valorisant leur complémentarité.
<p>Detchessahar (1998) Brulhart (2005)</p>	<p>Comprendre les relations de coopération grâce à l'influence du temps et les mécanismes d'apprentissage et d'interconnaissance dans la stabilisation des relations inter organisationnelles.</p>	<p>Le partenariat ne se limite pas à un simple lien organisationnel, mais s'étend à des relations basées sur la personnalité des participants, à l'échange et aux complicités interpersonnelles.</p>
<p>Nguyen et al. (1999)</p>	<p>Apport conceptuel sur le partenariat et les effets de l'ouverture internationale sur le développement, par des illustrations de partenariats de divers pays notamment ceux en développement</p>	<ul style="list-style-type: none"> - la sous-traitance et les coentreprises constituent un mode reliant de grandes et petites entreprises, mais aussi des entreprises de pays à niveau de développement différent. - les partenariats Nord-Sud se caractérisent par leur fragilité due aux différences culturelle et de développement, mais ceux-ci peuvent bénéficier des complémentarités et assurer la réussite de la relation.
<p>Phillips, Lawrence et Hardy (2000)</p>	<p>Conception d'une théorie qui combine celle de la collaboration (Gray, 1989) avec l'approche institutionnaliste (DiMaggio et Powell, 1991), permettant d'inclure les acteurs des relations inter organisationnelles, surtout les partenariats Nord-Sud</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le pouvoir désigne une ressource utilisée par les acteurs dans leurs négociations visant à défendre leurs intérêts. - Les différentes sources de pouvoir peuvent être techniques, financières, sources relatives au savoir-faire etc.
<p>Dussauge et al. (2000)</p>	<p>Examiner les performances et la durée des alliances stratégiques entre entreprises concurrentes, en fonction des liens (apport des capacités différentes par les partenaires) et de l'échelle (apport de des capacités similaires) des alliances</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les opportunités d'apprentissage conduisent à différents niveaux de performance d'alliance ; - La complémentarité est un moteur de la collaboration interentreprises offrant de meilleurs résultats pour leur croissance ; - L'échec d'une alliance peut être provoqué par l'environnement, malgré l'existence de tous les facteurs internes de succès.

Forgues et al. (2006)	<p>Approche fonctionnaliste regroupée en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Approche basée sur l'échange - Approche basée sur la dépendance et, - Autres recherches sur les accords inter-organisationnels, allant de la transaction de marché à l'intégration par l'analyse de la structure du réseau et l'importance de la connaissance du partenaire. 	<ul style="list-style-type: none"> - La dépendance des ressources est le déterminant majeur de la formation de relations inter-organisationnelles - Les partenaires procurent des avantages variés à l'organisation, tels que l'accès aux ressources, l'apprentissage, réduction de l'incertitude, conception de l'innovation et amélioration des connaissances à travers l'échange d'informations (les réseaux)
	<p>Approche dialectique, qui explique les forces et les contradictions existantes dans les relations inter-firmes, en soulignant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La difficulté d'équilibrer entre les orientations compétitives et coopératives dans les relations, - La théorie de la dépendance aux ressources 	<p>L'obtention de ressources rares et difficilement imitables entraîne les organisations dans des jeux de pouvoir et de dépendances réciproques, qui peuvent être atténuées par la diversification, la fusion ou par le développement d'entreprises conjointes.</p>
Arnaud (2007)	<p>Comprendre le rôle des acteurs et des outils de gestion, en particulier celui joué par le langage et la communication, dans la formation et le fonctionnement des relations inter-firmes, en se concentrant autour de trois aspects : l'aspect contractuel, le réseau organisationnel et la confiance</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'étude du fonctionnement des relations interentreprises montre que le partenariat est une structure sociale qui se déroule de manière répétitive dans le temps ; - Le développement de l'internet et des TIC est un support essentiel de coordination des relations inter-firmes et constitue un domaine de recherche particulier mobilisant les approches traditionnelles.

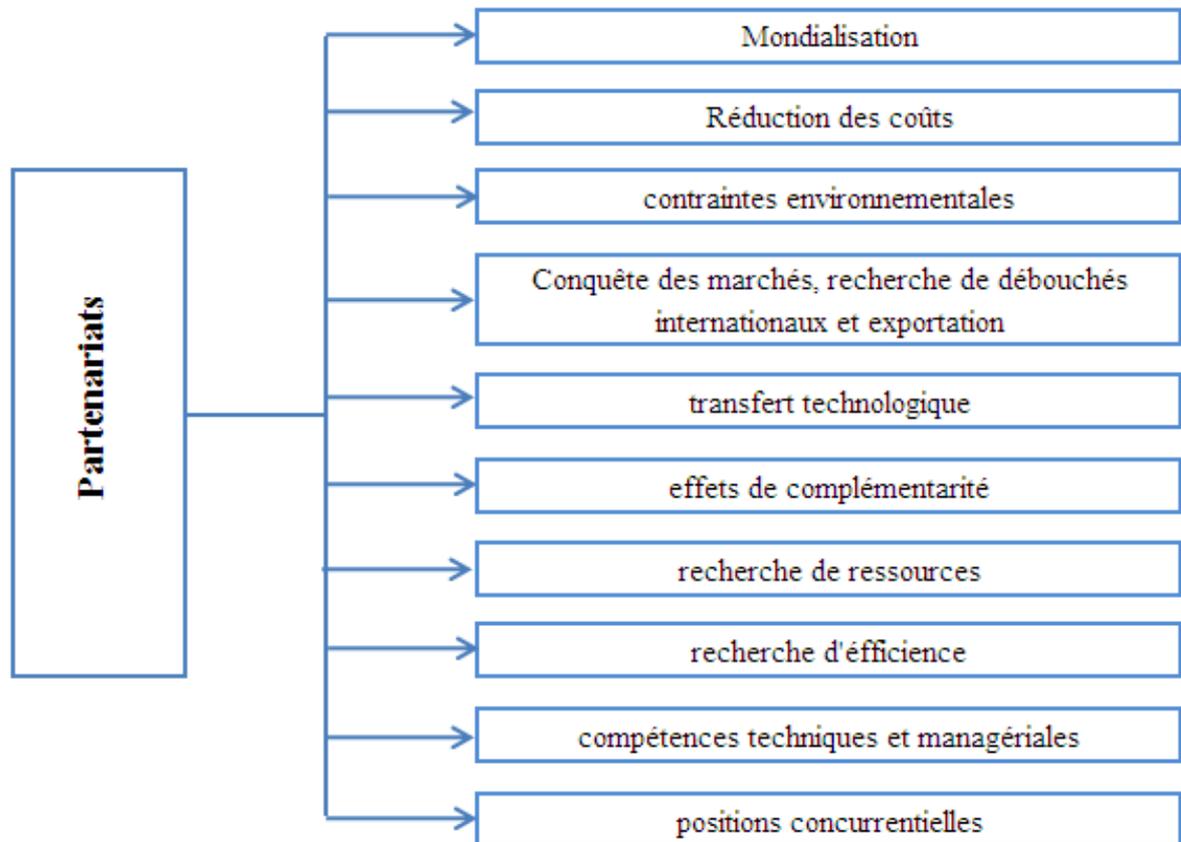
Source : Etabli par nous-mêmes suivant revue de littérature

Le tableau présente un aperçu des recherches antérieures sur les relations inter-organisationnelles, chacune dans un contexte différent, avec des analyses de la littérature déjà existante. Il montre que la plupart de ces travaux et approches ont pour but d'étudier comment et pourquoi la coopération joue un rôle dans la modification des modèles de comportement inter-organisationnel. Ceci amène à chercher les principales conditions et motivations, commerciales ou stratégiques, suffisantes pour inciter et pousser deux organisations, ou plus, à envisager un échange au moyen d'une relation coopérative.

1.2. Motivations et concept d'émergence des accords de partenariat

Les partenariats sont des formes juridiques de plus en plus élaborées pour diverses raisons. Les objectifs, les valeurs et les conséquences attendues sont à la base des choix humains et peuvent être résumés comme suit :

Figure 06 : Principales motivations du développement d'accords de partenariat



Source : Conception des auteures suivant revue de littérature

La littérature traitant la stratégie de coopération montre que les auteurs ont avancé les différentes motivations de conclusion d'accords de partenariat selon l'objectif de chaque étude effectuée et en fonction du caractère des accords étudiés.

Arlandis (1987) note que la coopération est une réponse cohérente à une double incertitude : l'une est d'ordre économique qui englobe l'incertitude technologique et de la demande, alors que la seconde est relative aux comportements des acteurs. Ponson (1999) retient les contraintes environnementales, les coûts d'implantation et surtout, l'accélération du cycle de vie des produits et services et leur adaptabilité permanente due principalement au développement technologique.

Dans cette perspective, Albagli (1999), distingue entre deux types de contraintes. D'abord, la maximisation du profit, faisant référence à la productivité de la firme et à sa capacité à combiner les facteurs de production, ensuite la survie à long terme, soulignant les contingences de l'environnement dont la capacité perturbatrice peut se révéler fatale.

Pour sa part, Jolly (2001) distingue l'impact des facteurs environnementaux attachés au secteur d'activité et l'impact des facteurs endogènes caractéristiques à la firme, en développant l'idée selon laquelle les exigences de l'environnement incitent la firme à coopérer. Ces exigences sont au nombre de six (06) : l'incertitude du secteur, le rythme de l'innovation technologique, le montant et coûts d'investissements requis, la porosité des frontières du secteur, les facteurs institutionnels et les situations des marchés bien spécifiques.

Par ailleurs, il souligne que les facteurs endogènes liés aux profits des ressources et à l'attitude des dirigeants à l'égard de la coopération, sont aussi à l'origine de nombreuses alliances. Il affirme ainsi, que le besoin de coopération est fonction des ressources de l'entreprise, mais aussi de l'efficacité interne. Cependant, Helfer et al. (2004) mettent l'accent sur :

- la recherche de l'efficacité économique visant à baisser le coût ;
- la mondialisation qui renforce la concurrence et ouvre des possibilités nouvelles en vue d'acquies des ressources et des compétences ;
- la R&D qui pousse l'investigation dans des domaines à la fois plus étendus et plus spécialisés et accélère le flux de production scientifique ;

La mondialisation et les mutations technologiques constituent, pour la plupart des analystes, les deux principales causes de coopération entre entreprises. Ce sont les deux éléments qui illustrent le mieux le changement qui s'est produit entre les formes plus traditionnelles de coopération et les alliances actuelles. En effet, l'augmentation des coûts de R&D, associée à la complexité croissante des technologies, conduit à des regroupements d'entreprises visant non seulement à accroître les ressources pour financer plus facilement la R&D, mais aussi à valoriser des complémentarités de savoir-faire entre partenaires.

Aussi, les accords entre firmes sont considérés de plus en plus favorablement par les pouvoirs publics des différents pays, car la coopération apparaît souvent comme conforme à l'intérêt général. Elle permet de développer de nouveaux produits ou de nouvelles technologies et d'internationaliser l'activité des entreprises d'une manière plus rapide (Garrette ; 1991). De ce fait et afin d'encourager le développement des entreprises locales, certains pays (émergents et en développement) réglementent l'implantation des firmes étrangères uniquement par le biais de partenariat, notamment sous forme de coentreprises.

Historiquement, l'émergence de la coopération internationale a commencé depuis 1947 en tant qu'outil d'aide au développement dans l'après-guerre. Les premiers accords internationaux furent signés dans le domaine de l'agriculture et de l'alimentation puis dans le domaine monétaire et financier⁴⁸.

⁴⁸Deblock C. (1999), "La coopération économique internationale au tournant du millénaire", Cahier de recherche 99-03 du Groupe de Recherche sur l'Intégration Continentale (GRIC), Montréal Oct. PP 11-12.

Cela a entraîné la naissance d'institutions multilatérales de coopération internationale, dont l'Organisation européenne de coopération économique (OECE), prédécesseur de l'OCDE, la Banque mondiale (BM), le Fonds monétaire international (FMI) et l'Organisation des Nations Unies (ONU) qui assurent le contrôle d'un modèle de développement en fonction des pays.

Suite à la crise du pétrole du début des années 1970, les deux décennies suivantes ont été marquées par le bouleversement de l'économie mondiale, par les remises en question des politiques de développement de l'ONU et par l'implantation des programmes d'ajustement structurel de la BM et du FMI, dans de nombreux pays en développement. Dans ce contexte, l'aide publique au développement a été plafonnée, entraînant des conséquences néfastes pour la coopération internationale. Par ailleurs, cette période se caractérise par l'émergence et à la consolidation de nouveaux acteurs du développement, particulièrement les ONG.

Durant la décennie 1990, mondialisation, régionalisation et partenariat s'inscrivent dans une même dynamique, celle d'une croissance économique planétaire et l'accélération de l'échange de l'information, de capitaux, de biens et de services. Ainsi, la mondialisation suscite une série de changements dont le passage d'un système bipolaire (État/marché) vers un système pluriel où l'on trouve l'État, le marché et les entreprises, conduisant à l'intensification de partenariats intra sectoriels et intersectoriels touchant les entreprises, les États et les différentes organisations⁴⁹.

Parmi les accords les plus connus, nous pouvons citer le partenariat pour la paix signés en Janvier 1994, entre l'Alliance atlantique et les Etats européens non membres de cette alliance, le partenariat euro-méditerranéen (Processus de Barcelone) signé en 1995, le partenariat économique transatlantique entre les États-Unis et l'union européenne signé en Mai 1998. Cette logique de partenariat se retrouve dans d'autres accords à l'exemple de l'Association de libre-échange nord-américaine ALENA (partenariat économique entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique) de 1994 et l'Acte fondateur entre l'Alliance atlantique et la Russie en Mai 1997.

De même, les grandes organisations internationales et mondiales peuvent être identifiées comme des partenariats, non seulement régis par des règles communes mais ne pouvant vivre que par des échanges permanents et constructifs entre leurs membres. Le partenariat s'est développé dans d'autres domaines des relations internationales à l'image du maintien de la paix et de la sécurité internationale, considéré le plus traditionnel des relations entre Etats⁵⁰.

S'agissant des partenariats entre firmes, les accords internationaux de licences croisées, qui représentent des composantes de certaines alliances d'aujourd'hui, constituaient déjà un phénomène important dans les années 1930, particulièrement dans la chimie et les équipements électriques (Garrette ; 1991).

⁴⁹ Navarro-Flores O. (2009), "**Le partenariat en coopération internationale : Paradoxe ou compromis ?**", Presses de l'université du Québec, Canada 2009. P 07-28

⁵⁰ Moreau Defarges P. (2000), "**Partenariat, Mondialisation et Régionalisation**", in "**Le Partenariat de l'Union Européenne avec les Pays Tiers : Conflits et Convergences**", sous la direction de Marie-Françoise LABOUZ, Etablissement Emile BRUYLANT, Bruxelles. P 39

Les évolutions dans tous les secteurs de l'économie, en particulier dans le secteur industriel, ont généré un contexte de concurrence accrue auquel les entreprises doivent faire face : les concurrents ne sont plus seulement nationaux mais mondiaux. L'explosion des investissements étrangers et le développement des multinationales ont contribué à la création de nombreuses entreprises communes depuis les années 1950. Par ailleurs, la nouvelle organisation de la production a affecté de manière profonde la taille des entreprises industrielles et leurs stratégies. La pression exercée par les consommateurs a grandement pesé sur la qualité des produits fabriqués, le défi de financement des activités des entreprises dans un contexte de mondialisation génère la nécessité permanente d'adaptation aux fluctuations de leur marché, impliquant l'ensemble de leurs activités, tant dans leur dimension productive que stratégique.

Le mouvement de concentration à l'échelle mondiale et les groupes industriels cherchent à se constituer en entreprises véritablement globales et sont ainsi passées d'une stratégie de diversification dans les années 1970, à une stratégie de recentrage à partir des années 1980 (Holz et Houssel ; 2002). C'est dans ce contexte que les accords de partenariat ont connu un développement rapide depuis les années 1980, notamment aux Etats-Unis, avec l'adoption de la loi 96-479 en 1984⁵¹, qui autorise, sous certaines conditions, la R&D conjointe à des firmes en concurrence et a permis l'amplification des alliances stratégiques avec le pays au cours de la période 1990-1999, comme le montre le tableau ci-après :

Tableau 05 : Distribution régionale des alliances Stratégiques 1990-1999

	Alliances Stratégiques	Part en (%)	Partenaires de l'Alliance des Etats-Unis	Part des Etats-Unis (%)
l'Asie	20 423	23	7 760	38
Pacifique	2 805	3	663	24
Europe de l'Ouest	17 302	20	5 923	34
Amérique du Nord	40 122	46	1 916	5
Europe de l'Est	3 475	4	980	28
Amérique latine	1 777	2	953	54
L'Afrique	1 733	2	556	32
Total	87 637		18 751	21

Source : Kang, N. et Sakai, K. (2000), "**International strategic alliances: the irrole in industrial globalisation**", document de travail de la STI, No 2000/5, OCDE. P 42-44.

Les alliances stratégiques englobent un large éventail de liens interentreprises de différents pays, mais aussi de différents secteurs notamment l'industrie manufacturière et les services. La majorité des alliances impliquent des entreprises d'Asie, d'Amérique du Nord et d'Europe dans les secteurs de l'automobile, de l'informatique, des télécommunications, d'aérospatial et d'équipement électrique.

⁵¹Voir : Public Law 96-479, OCT. 21, 1980 , National Research and Development Act.

Les entreprises nord-américaines représentent les grands marchés et les larges bases technologiques et de recherche et semblent être plus axées sur le marché intérieur que celles des autres pays. Par ailleurs, le nombre d'alliances a grimpé en Asie dans la première moitié des années 90, passant de 1 034 en 1990 à 3 654 en 1995, avant de diminuer à moins de 2 000 en 1999 (Annexe N°01). Cet essor traduit une augmentation rapide des alliances impliquant la Chine, la Corée et d'autres pays asiatiques, illustrant en partie le rôle de l'Asie en tant que centre manufacturier mondial

Durant la période 1990-1999, les entreprises nord-américaines ont constitué environ la moitié des alliances stratégiques mondiales, tandis que les entreprises asiatiques et européennes ont participé respectivement à 23 % et 24 %. Soit un total de plus de 90% des alliances stratégiques mondiales pour ces trois régions. La tendance est plus forte pour les accords conclus entre des entreprises américaines et asiatiques, pour des raisons de conquête de marché et de transfert de technologie.

Le développement des partenariats inter-organisationnels a engendré de nombreux enjeux pour les entreprises et fait désormais partie de l'ordre du jour de tous les acteurs, tant au niveau local que mondial.

1.3. Facteurs de réussite des partenariats internationaux

Le partenariat est un engagement sur le long terme basé sur une complémentarité réelle et suppose réciprocité et confiance mutuelle, qui permettent de tirer parti des nouvelles données pour s'imposer sur le marché et préserver des positions concurrentielles supérieures. Cela impose la nécessité d'analyser les différents facteurs de succès ou d'échec de cette stratégie, qui se basent sur l'atteinte des objectifs assignés et fixés au départ et dépendent de la nature de l'accord lui-même, des entreprises associées et des régions.

La brièveté de l'accord peut être signe de réussite si les objectifs ont été réalisés. Toutefois, la rupture du partenariat peut permettre la réussite de l'un des partenaires qui aurait utilisé l'accord afin de s'approprier certaines compétences de son partenaire et l'affaiblir, à moins que l'objectif de ce dernier soit de se débarrasser lentement et à moindre coût d'une activité estimée secondaire à son activité principale (Nanda & Williamson ; 1995).

Par ailleurs, l'échec d'une opération de partenariat peut être le résultat d'un choix inapproprié et inadapté au contexte, suite à une mauvaise perception de l'environnement ou mauvaise estimation des ressources internes⁵².

Dans le cas de partenariats Nord-Sud, les différences culturelles entraînent des opinions et des comportements différents des partenaires et la divergence d'objectifs stratégiques réels et cachés peut avoir des conséquences négatives sur les décisions.

⁵²Moussaoui I. (1996), "**Partenariat Industriel : Implications managériales et perspectives stratégiques**", Thèse de Doctorat en sciences de gestion, Université de Lille. P 77

Les conséquences d'échec ne sont pas les mêmes pour les partenaires, notamment dans le cas des partenariats entre grandes entreprises et PME. Pour la PME ou la start-up, les moyens mobilisés pour un tel engagement influencent négativement sur sa situation financière et peuvent la conduire à la faillite si aucun revenu n'est généré, alors que pour la grande entreprise, cela aura peu d'effet, elle affichera des pertes non significatives par rapport à sa taille, mais elle adaptera rapidement sa stratégie en mettant fin au projet de partenariat et en poursuivant d'autres stratégies ou développements.

Le succès de partenariats Nord-Sud est conditionné par l'existence d'objectifs communs et la capacité et volonté d'adaptation des deux parties, en particulier pour les entreprises du sud, dont la mise à niveau est nécessaire pour réduire l'écart technologique. Ainsi, les principaux facteurs menant au succès d'un partenariat peuvent être ⁵³:

- la convergence, compatibilité et réciprocité d'objectifs stratégiques entre partenaires ;
- la mise en place d'échange régulier d'informations et de communications ;
- le partage de risques et de responsabilités ;
- l'échange de technologies, méthodes de production, commercialisation et logistique ;
- l'engagement des partenaires ;
- l'apprentissage collectif et le développement de nouvelles compétences ;
- le bon choix du mode de gouvernance et de gestion nécessaires au bon déroulement du projet, basés selon Ponson (1999) sur la confiance et le respect mutuel des attentes et limites de chaque partie, compte tenu de positions managériales souvent opposées entre les alliés.

D'une manière générale, le partenariat est un moyen permettant de renforcer les relations entre les partenaires et d'envisager de nouveaux équilibres impliquant des aspects commerciaux et des éléments techniques et managériaux. Les partenariats les plus réussis semblent être ceux qui cherchent l'efficacité plutôt que la performance financière.

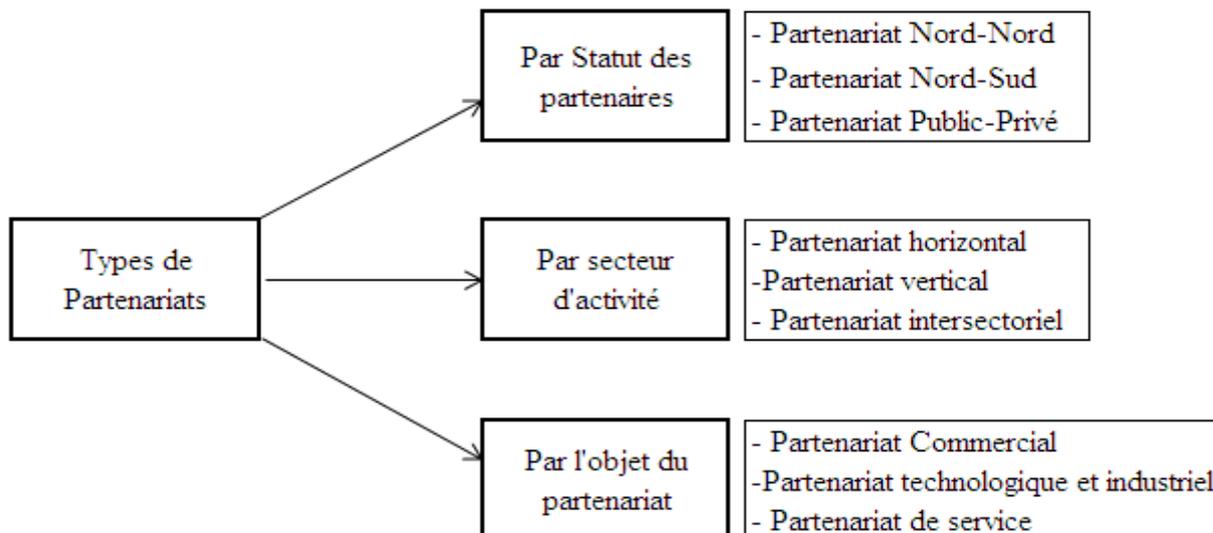
2. Types de partenariat

Les inégalités et divergences d'objectifs sont largement présentes dans les relations internationales, d'où divers types de partenariats sont envisagés. Nombre d'auteurs ont essayé, mais renoncent, à déterminer une typologie précise, l'une ou l'autre peut s'avérer plus ou moins utile en fonction d'objectifs fixés.

Certains ont tenté de distinguer le partenariat d'autres modes de coopération (Landry 1994, Henripin 1994, Kernaghan 1993), d'autres ont élaboré des classifications selon plusieurs aspects (Koenig & Van Wijk 1992, Garrette & Dussauge 1995, Ponson 1999). Nous présentons une typologie relativement simple, fondée sur le statut des partenaires, la nature des partenariats et le secteur d'activité, comme indiqué sur le schéma ci-après :

⁵³PerraudE. et Xuereb J-M. (1996), "Innovation et partenariat : Facteurs clés de succès", Décisions Marketing, N°08 (Mai-Août). PP 41-52

Figure 07 : Les différents Types de partenariats



Source : Etabli par nous-mêmes suivant revue de littérature

2.1. Typologie par statut des partenaires

Selon la localisation géographique et le statut des partenaires, les types les plus connus sont les partenariats Nord-Nord, les partenariats Nord-Sud et les partenariats public-privé

2.1.1. Le partenariat Nord-Nord

C'est des accords qui se font entre les pays avancés, qui sont différents et inégaux sur plusieurs points, mais presque à égalité sur le terrain économique. L'intérêt qui pousse à former ce type de partenariats peut être le souci de préserver un espace d'échanges pour chaque partenaire, ou la volonté de pénétrer les marchés des pays tiers. Cela ne marche pas dans tous les secteurs car, certains pays sont libre-échangistes dans les domaines où ils sont forts, mais protectionnistes dans ceux où ils peuvent être menacés : le secteur de l'agriculture par exemple, est le secteur dans lequel les Etats-Unis et l'U.E se montrent en général protectionnistes (Defarges, 2000).

2.1.2. Le partenariat Nord-Sud

C'est une tentative de la part des organisations du Nord et du Sud de concilier les principes, valeurs et idéologies institutionnels. L'accent est mis sur les critères de confiance, de respect et d'égalité. Les efforts sont déployés pour assurer un niveau de réciprocité dans la prise de décision, l'évaluation et la responsabilité⁵⁴. En général, le transfert des connaissances et de technologies, ainsi que les différents modes de gouvernance et la disponibilité des sources de financement représentent le gain attendu pour les partenaires du Sud (PED), tandis que l'objectif des partenaires du Nord (Pays industrialisés) est notamment l'accès facilité aux marchés par le biais d'un partenaire local et le gain d'échelle par la réduction des coûts de production, afin de faire face aux difficultés éprouvées sur leur marché intérieur.

⁵⁴Smillie I. (1995), "The Alms Bazaar: Altruism Under Fire: Non-profit Organizations and International Development", Intermediate Technology Publications, London. P 182.

Dans ce cas, la réussite de ces partenariats dépend de la volonté et la capacité du pays avancé de 'tirer' ses partenaires en développement, ainsi que la volonté et la capacité des pays-partenaires en développement de s'insérer dans les circuits internationaux. Si ces deux conditions ne sont pas réunies, le partenariat est condamné à ne pas avoir de sens et ne pourra atteindre les objectifs assignés (Moreau Defarges, 2000).

2.1.3. Le partenariat Public-privé

Le partenariat public-privé est un contrat légal entre une entité publique et une ou plusieurs entités privées dans le but de développer des projets, d'administrer des services publics ou de répartir les responsabilités et les risques entre les partenaires. Le secteur privé peut être représenté par une ou plusieurs sociétés collaborant ensemble⁵⁵.

2.2. Typologie par secteur d'activité

Comme déjà mentionné au premier chapitre, selon l'activité des partenaires, les accords de partenariat peuvent être de type horizontal, entre concurrents, ou vertical (complémentaire).

2.2.1. Le partenariat horizontal

Le partenariat est horizontal quand la coopération est entre entreprises opérant dans le même secteur d'activité avec des capacités similaires et concurrentes sur le même marché. L'objectif est d'obtenir ou préserver une position concurrentielle sur le marché et de limiter la concurrence entre elles. La spécificité de ce type de partenariat réside dans la combinaison de rapports de rivalité et de coopération, surtout quand il s'agit d'élaborer de nouveaux produits nécessitant un fort degré d'innovation ou de R&D⁵⁶.

2.2.2. Le partenariat vertical

Il s'établit entre firmes complémentaires qui opèrent dans différents stades du processus de production, dans le but de réduire les coûts, d'améliorer la qualité des produits et d'acquérir de nouvelles compétences (Garrette & Dussauge ; 1995). Il s'agit d'une intégration, aussi bien nationale qu'internationale, des collaborateurs de la chaîne de logistique, à l'image de la sous-traitance (client/fournisseur)

2.2.3. Le partenariat intersectoriel (ou congloméral)

Les entreprises non concurrentes opèrent dans des secteurs différents et dotées de spécialisations différentes peuvent trouver avantage à former un partenariat, qui facilite l'accès au secteur pour le nouveau venu et permet à l'autre de le contrôler en le rendant un allié et non un concurrent potentiel. C'est donc lorsqu'une entreprise décide d'étendre ses activités que l'on assiste à la conclusion de ces accords intersectoriels.

⁵⁵ Perrier N., Toro M-P., Pellerin R. (2014), "Une revue de littérature sur le partenariat public privé en gestion des projets", CIRRELT, Québec (Janvier). P 02

⁵⁶ Mouline A. (1999), "Les accords de coopération inter-entreprises dans les technologies de l'information : nouveaux apports quantitatifs et qualitatifs", Revue d'économie industrielle, vol. 89, 3e Tr. PP 85-106.

Ce type d'accords est le résultat d'une stratégie de diversification et vise souvent à susciter des complémentarités et à assurer l'accès à des sources de financement, qui entraînent l'augmentation de la capacité d'influence sur l'environnement économique.

2.3. Typologie par l'objet du partenariat

Sur la base de l'objet et la nature du partenariat, nous pouvons distinguer le partenariat de type commercial, industriel et/ou technologique et le partenariat de service.

2.3.1. Le partenariat Commercial

Ce type de partenariat est très répandu, notamment entre PME. Il s'agit de la création d'un réseau de transactions commerciales, telles que la promotion de produits et services, la distribution ou les approvisionnements. Il permet l'accès aux nouveaux marchés et la connaissance des différents comportements locaux, notamment en termes de réglementation locale, de consommations et des formalités administratives. Le partenariat commercial comprend les contrats de commission et les contrats de distribution.

2.3.1.1. Contrats de commission

Ce sont des contrats qui prévoient qu'un commissionnaire, agissant en son propre nom et contre une commission, s'engage pour le compte d'un commettant à exécuter les commandes de ce dernier (conditions de vente, application des prix déterminés par le donneur d'ordre...) et à effectuer des rapports sur la situation du projet, en particulier sur les résultats obtenus. Les bénéfices réalisés par les opérations conclues par le commissionnaire doivent être transférés au donneur d'ordre (Kahn; 2009).

2.3.1.2. Contrats de Distribution

Le Contrat de distribution est un contrat cadre qui précède des contrats de vente. Le producteur dans ce type crée un réseau de distribution de ses produits en concluant des contrats avec des intermédiaires. Ce type de partenariat est très fréquent et le producteur peut conclure quatre types de contrats de distributions :

- **Contrat d'approvisionnement exclusif**, dans lequel le distributeur s'engage envers le producteur à ne fournir certaines gammes de produits qu'auprès de lui et ne pourra les approprier chez d'autres fournisseurs pendant la durée du contrat. Cela permet souvent au distributeur de bénéficier d'avantages tarifaires, mais pas d'exclusivité et, au producteur de s'accaparer du marché en fournissant d'autres revendeurs et empêcher ainsi d'autres producteurs de le pénétrer ;
- **Contrat de distribution exclusive** offre le droit d'exclusivité de la gamme de produits au distributeur avec lequel le contrat est conclu, dans un territoire déterminé et ce dernier est tenu de promouvoir la vente sur ce territoire. Cela réserve au distributeur un fort atout concurrentiel (monopole), en lui permettant de répondre aux besoins de marché ;

- **Contrat de distribution sélective**, utilisé pour la distribution de produits de luxe ou de haute technicité, "C'est un mode d'organisation des ventes selon lequel un producteur choisit de ne confier la distribution de ses produits qu'à certains revendeurs indépendants, qu'il agrée en fonction de critères dérivés de sa politique commerciale. Pour le fournisseur, il s'agit notamment de veiller à ce que la diffusion respecte l'image qu'il entend donner de son produit". Ce type de partenariat contient alors des critères de sélection qualitatifs que le revendeur doit remplir pour pouvoir être agréé (Rieben, 2000) ;

- **Contrat de franchise**, appelé aussi 'accords d'assistance technique'. C'est un accord dans lequel un fournisseur concède au distributeur le droit de vendre des biens ou services, en utilisant sa marque et son expérience commerciale et technique, contre un paiement de redevance. Ce type d'accords se qualifie en présence de quatre (04) éléments essentiels : l'indépendance des parties, l'utilisation par le franchisé du nom, l'image, la marque ainsi que l'organisation commerciale du franchiseur, un transfert de connaissances techniques et l'existence d'une assistance technique permanente du franchiseur (Kahn ; 2009).

Ces différentes méthodes de collaboration interentreprises constituent souvent un passage obligé pour pénétrer de nouveaux marchés à un coût raisonnable et, pour les fournisseurs étrangers, cela leur permet une internationalisation rapide, moins risquée et moins coûteuse qu'une implantation.

2.3.2. Partenariat industriel et technologique

La coopération entre entreprises industrielles spécialisées engendre des relations basées sur une organisation rationnelle de la production. L'objectif recherché étant la réduction des coûts, de risques ou en vue de renforcer la position concurrentielle, multiples possibilités peuvent être envisagées dans le cadre d'un partenariat industriel ou technique.

Il peut s'agir d'un échange d'expérience afin de bénéficier de services techniques, de sous-traiter une partie de la production avec le partenaire ou encore, partager la production, à travers l'utilisation d'une unité de production commune, la mise en commun de moyens de production ou par une répartition des tâches entre partenaires (accords de spécialisation). Ce type permet d'obtenir des rendements d'échelle et d'entreprendre une fabrication qui s'avérerait coûteuse pour une entreprise à titre individuel.

Quant au partenariat technologique, il constitue principalement des contributions et accords dans le domaine de la recherche et du développement, afin d'acquérir et de combiner des connaissances en matière de technologies ou encore de développer de nouveaux produits (Ponson ; 1999). Le but est de réduire les coûts liés aux activités de R&D, à l'apprentissage de technologies et de partager les risques et l'incertitude quant aux résultats de la recherche. Ces partenariats regroupent : les contrats de Co-Développement (R&D), les Contrats de licence et les Joint-venture.

2.3.3. Partenariat de Service

Ce sont des accords à court ou à moyen terme, effectués dans l'objectif d'assurer un service, une fonction ou une tâche technique spécifique qui améliore leur qualité⁵⁷. On distingue, les contrats de gestion et ceux financiers.

- **Les contrats de gestion**, sont des accords par lesquels une entreprise gère tout ou partie des opérations d'une autre entreprise, créée ou déjà existante, à l'étranger (gestion commerciale, comptable, GRH...) et appartenant à un partenaire commercial qui reste propriétaire de cette entreprise, moyennant une redevance ou une part de bénéfices (Gervais ; 2003). Il s'agit donc de mettre le savoir-faire de l'entreprise gérante, au service de l'entreprise étrangère afin d'en améliorer la productivité.

Ces contrats sont établis principalement entre un établissement ou entité publique et un partenaire non-étatique et dans des domaines où l'Etat n'obtient pas de résultats satisfaisants, tels que les domaines bancaires et hôteliers où ils tendent à remplacer les contrats de franchise (OCDE 2010).

- **Le partenariat financier** peut se traduire par un apport en capital ou crédit d'équipement, entre une institution financière et la banque. Ce partenariat est "*une délégation des responsabilités en matière de collecte de dépôts, de distribution et de surveillance des crédits*"⁵⁸. L'institution financière maintient son indépendance et autonomie envers la banque et assume seule les coûts de gestion et d'organisation de son activité. En fonction du degré de confiance liant les deux parties, ce type de partenariat peut être une prise de participation ou un fonds d'investissement au profit de l'institution financière. Il est très développé dans les pays du Nord, mais la forme la plus courante est le placement de l'excédent d'épargne auprès d'une banque⁵⁹.

Pour répondre aux besoins de chaque partie, le partenariat le plus approprié peut faire l'objet d'une combinaison de plusieurs types. Par exemple, dans le cadre d'un accord de partenariat de type industriel, les deux entreprises peuvent conclure une relation de partenariat pour produire conjointement certains composants de produits. Toutefois, ces mêmes entreprises peuvent également choisir la commercialisation commune de ces produits, ce qui requiert un accord de type commercial.

⁵⁷ OCDE (2010), "**Guide sur l'externalisation des services et fonctions de l'État dans les situations post-conflit et de fragilité**", Partenariat pour la gouvernance démocratique, OCDE, Paris. P 39-41

⁵⁸ Nsabimana A. (2004), "**Articulation entre les activités bancaires et microfinancières : une nouvelle sphère d'intermédiation ?**", Mondes en développement, Deboeck supérieur N°126, 2004/2. PP 37-50

⁵⁹ Seck F-F (2009), "**Panorama de la relation banques/institutions de micro finance à travers le monde**", Revue Tiers monde, Armand Colin, Vol.03, N°199. PP 485-500

À leur tour, chaque type de partenariat peut prendre des formes différentes, dont les plus élaborées sont les Alliances stratégiques, la sous-traitance et la licence, ainsi que d'autres formes de plus en plus développées.

Section 02 : Modes et formes d'accords de partenariat

Faire appel au partenariat étranger repose sur la nécessité d'avoir une présence internationale, un bon réseau de distribution et une réputation solide suffisante pour être crédible face aux clients potentiels. Il existe une grande diversité d'appellations qui désignent autant de formes d'accords regroupant des pratiques organisationnelles, qui sont apparues par l'évolution de l'environnement concurrentiel des entreprises et le croisement de leurs stratégies globalisées.

1. Les alliances stratégiques et leurs typologies

Les entreprises doivent collaborer avec divers acteurs de leur environnement et parfois même s'allier avec leurs concurrents, cherchant à réduire leurs insuffisances dans le but de se positionner dans un environnement de plus en plus évolutif. En management actuel, les alliances stratégiques sont de plus en plus utilisées, afin d'améliorer la performance des entreprises et sont devenues un outil de contrôle des forces et des pressions compétitives.

1.1. Les alliances stratégiques

L'alliance stratégique fait partie des stratégies de développement et d'internationalisation des entreprises, permettant la réduction des coûts et surtout l'accès à de nouvelles technologies, à travers l'acquisition de compétences, l'apprentissage ou même une réorganisation structurelle qui facilite le changement organisationnel. Par ailleurs, elle peut présenter seulement un moyen pour surmonter les barrières protectionnistes d'un pays donné.

Les alliances stratégiques se définissent comme des accords précis conclus dans la durée, par lesquels les entreprises se partagent, se regroupent ou s'échangent des moyens en vue de réaliser un projet ou une activité spécifique, afin de se doter et maintenir des avantages compétitifs. Elles comprennent également des associations entre plusieurs firmes concurrentes qui choisissent de coordonner les compétences et ressources nécessaires, plutôt que *"de mettre en œuvre ce projet ou activité de manière autonome, en supportant seules les risques et en affrontant seules la concurrence et de fusionner entre elles ou de procéder à des cessions ou acquisitions d'activités"*⁶⁰.

Certains auteurs distinguent entre la simple alliance et celle dont le caractère est stratégique : *"une alliance est stratégique lorsqu'elle associe deux ou plusieurs entreprises concurrentes ou potentiellement concurrentes et que les ressources mises en commun et les objectifs visés par l'entente de collaboration touchent à des secteurs clés ou à des activités vitales. L'entente de collaboration se concrétise par un engagement quasi irréversible de la part des alliés"*⁶¹.

⁶⁰Garette B. &Dussauge P. (1995), "Les stratégies d'Alliances", les Editions d'organisation, Paris. P 27.

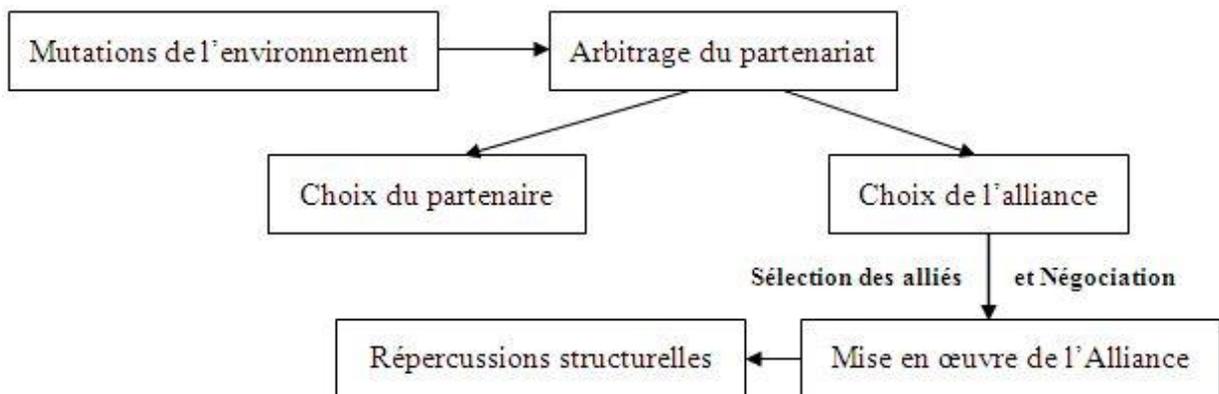
⁶¹Garette B. &Dussauge P. (1990), "Les alliances stratégiques : Analyse et mode d'emploi", Revue française de gestion, septembre-octobre, P 04-18.

Pour Arlandis (1987), l'alliance est stratégique tout simplement parce qu'elle est un élément de la stratégie. C'est la teneur des projets, leur importance et les compétences mises à jour par les partenaires qui rendent stratégique les accords interentreprises et l'existence d'une certaine concurrence au moins potentielle entre les entreprises ayant affirmé leur volonté de coopérer. L'alliance stratégique combine donc rivalité et coopération.

Dans une alliance stratégique, chacun des partenaires conserve son indépendance, ses intérêts et son autonomie, contrairement aux fusions et acquisitions, où les entreprises concernées s'effacent pour donner naissance à une nouvelle entité. Le recours de plus en plus accru aux alliances stratégiques est dû, en grande partie, au taux élevé d'échecs qui avait marqué la grande vague de fusions et acquisitions au début des années 1980 lors des restructurations industrielles⁶². Ces alliances ont permis d'éviter le degré irréversible des fusions et mènent rarement à des collusions ou à des fusions. En outre, une alliance peut être formée au niveau *intra-* ou *inter-*industriel, c'est-à-dire entre des entreprises d'un même secteur ou de secteurs différents.

En ce qui concerne les étapes de conclusion d'alliances, Albagli (1999) explique que l'entreprise détermine le pays, en amont du choix du partenaire et de la forme. Elle procède ensuite à la mise en forme de l'alliance à travers le repérage de partenaires potentiels et l'établissement des modalités avec plus de précisions, comme schématisé ci-après :

Figure 08 : Les choix simultanés d'alliances et de partenaires



Source : Albagli C. (1999), op cit. P 50

En termes de stratégie, l'ambiguïté entre la concurrence et la coopération constatée dans les alliances est un souci soulevé. Car, un concurrent peut devenir un véritable allié, mais peut aussi se renforcer par l'alliance et devenir plus fort et dangereux. C'est pour cette raison que les alliances entre concurrents sont considérées comme une forme déguisée de concurrence, où l'un des alliés se sert de l'alliance pour fragiliser et atténuer l'autre partenaire⁶³.

⁶²Albagli C. (1999), "L'alliance stratégique : un partenariat Nord-Sud ouvert", in "Partenariats d'entreprises et mondialisation", Editions KARTHALA-AUF, Paris 1999, PP 41-60

⁶³Stratégor (2005), "Politique générale de l'entreprise" DUNOD 4^{ème} édition, Paris, Juin. P 337

En effet, le jeu des relations s'oriente pour gagner contre le partenaire en saisissant un maximum d'informations, en captant le plus grand nombre de ses débouchés et les ressources humaines les plus cruciales. Le véritable enjeu de cette alliance n'est pas le succès de la coopération, mais le succès de l'un des alliés par la domination et par conséquent, elle conduit à la disparition du partenaire affaibli. Cependant, La concurrence peut être conservée voire renforcée par l'alliance et seule la nature de la rivalité qui se modifie.

1.2. Classification des alliances stratégiques

Il existe plusieurs classifications et typologies d'alliances, correspondant à des niveaux différents d'internalisation et d'interdépendance entre partenaires. Ces opérations varient entre accords de coopération, limités à des projets à court terme et impliquent une faible participation, à des alliances plus globales et plus durables avec des prises de participation⁶⁴. Nous présentons ces différentes classifications dans le tableau comme suit :

Tableau 06 : Classification des alliances stratégiques

Auteur	Type ou classification	Définition et caractéristiques
Hennart (1988)	Joint-ventures additives	Aussi appelées entreprises communes d'échelle. Elles surviennent lorsque les alliés cherchent à internaliser un marché défaillant dans l'objectif de s'accaparer des parts de ce marché.
	Joint-ventures complémentaires	Leur objectif principal est la recherche de complémentarités des ressources et compétences.
Gervais (2003)	Le simple accord d'alliance	Caractérisé par des clauses peu contraignantes avec une organisation souple et des conséquences réduites (principalement des relations bilatérales)
	Le consortium	C'est un groupement d'entreprises, indépendantes les unes des autres, qui s'accordent et interagissent pour une action bien définie et sous certaines conditions, sur le partage d'informations, de moyens de production ou de distribution, afin d'engendrer des fonctionnalités réunies qui dans certains cas sont plus complexes que la simple addition de leurs capacités individuelles ⁶⁵ , tout en restant concurrentes sur le marché. La formation de consortium est caractérisée par l'existence d'une direction unique
	L'accord avec prise de participation	La participation est principalement minoritaire et peut être unilatérale ou croisée.

⁶⁴ OCDE (2001), "Le nouveau visage de la mondialisation industrielle : Fusions-acquisitions et alliances stratégiques transnationales", OCDE. P 31

⁶⁵ Camarinha-Matos L. M. (2005), "Emerging solutions for future manufacturing systems", International federation for information Processing (IFIP) TC 5/WG 5.5 sixth IFIP International Conference on Information technology for Balanced Automation Systems in Manufacturing and Services (27-29 Sept 2004, Vienna, Austria), New York. P 119

	L'entreprise conjointe	Est une société possédée en totalité par deux ou plusieurs partenaires de différentes nationalités. Elle renvoie à l'union de ces partenaires en vue d'un projet en partageant les ressources, les risques et les bénéfices d'une entreprise commune
Bouayad (2007)	Alliances tactiques ou conjoncturelles	Ce sont des alliances peu engageantes et s'inscrivent dans le court terme. Elles contiennent le partenariat, l'association et le groupement d'intérêt économique –GIE–)
	Alliances stratégiques ou structurelles	Elles sont plus impliquantes et s'inscrivent sur le long terme. Elles contiennent les joint-ventures et pouvant aller jusqu'à l'alliance fusionnelle, où l'engagement est plus lourd et les conditions de réversibilité sont quasi inexistantes
Garrette et Dussauge (1995)	Les alliances complémentaires	Sont souvent des alliances entre entreprises de tailles différentes, qui reposent sur l'association de compétences et actifs complémentaires et entraînant la spécialisation de chaque allié pour valoriser les complémentarités des compétences. Ces alliances prennent la forme d'accords à de plus faibles niveaux d'activités de production.
	Les alliances de co-intégration (intégration conjointe)	Il s'agit d'apport d'actifs pour réaliser en commun certains composants ou sous-produits intégrés dans deux produits finaux spécifiques à chaque partenaire et concurrents sur le marché. Cela peut concerner un stade de l'activité des alliés (amont ou aval de la production) afin de bénéficier des rendements d'échelle pour un marché plus large, de réduire les coûts de R&D et d'obtenir des expériences. Ce type est fréquent dans les secteurs de l'automobile et de l'informatique.
	Alliances de pseudo-concentration (Additive)	Les alliés développent, produisent et commercialisent sur le marché commun un produit final élaboré conjointement. S'agissant d'un même produit élaboré et commercialisé, la concurrence disparaît entre les partenaires et leurs entreprises apparaissent comme des entreprises fusionnées ou des consortiums. Ces alliances sont internationales, étant donné qu'elles se nouent entre de grandes entreprises.
O.C.D.E (2001)	Les alliances avec prise de participation	Ce sont des alliances sous forme de société avec prises de participation par les partenaires dans son capital et sont considérées comme la forme la plus courante des relations de partenariat. Elles comprennent les coentreprises, les prises de participations minoritaires et les échanges d'actions, mais la forme la plus courante de ce type d'alliance est l'entreprise conjointe.
	Les alliances sans prise de participation	conclus principalement pour évaluer l'avancement du projet commun notamment en lui ajoutant d'autres projets (nouveaux) sur une durée déterminée. Ils peuvent devenir la meilleure option si l'activité concernée est l'une des activités de base des partenaires et la coentreprise pourrait être préférable s'il s'agit d'une activité périphérique, elle est donc souvent une étape préliminaire pour la création d'une coentreprise.

Source : Etabli par nous-mêmes suivant revue de littérature

Nous retenons du tableau que sur la base de l'objectif, la nature du projet et des enjeux, la classification peut se faire en deux ou quatre groupes, comme elle peut être élaborée selon le degré d'engagement des alliés. Dans la recherche francophone, la typologie de Garrette et Dussauge (1995) a inspiré plusieurs recherches et est devenue la plus connue et la plus utilisée. Ces auteurs ont mené leur étude sur des alliances unissant les entreprises concurrentes et s'appuyant sur deux critères qui contribuent à atteindre les objectifs :

- La nature des actifs engagés par les alliés (contributions complémentaires ou autres) ;
- La nature du produit lancé dans le marché, ou l'output de l'alliance en général⁶⁶.

Les PME sont présentes dans les alliances complémentaires, qui leur permet la pénétration aux marchés, mais apparaissent peu présentes dans les alliances de co-intégration, car le gain d'échelle risque de ne pas compenser le coût de la co-gestion.

En outre, la distinction la plus retenue entre les alliances dans la littérature, est celle utilisée par l'OCDE. Le mode d'implantation le plus fréquent est la filiale commune qui consiste en la création d'une société séparée dont le capital est aux mains de deux ou plusieurs partenaires. Il s'agit soit d'une entreprise nouvellement créée, soit d'un regroupement d'unités ou de divisions préexistantes appartenant aux partenaires qui, chacun escomptant recevoir une part des bénéfices au prorata de son investissement (OCDE 2001).

L'OCDE définit l'entreprise conjointe comme "*un accord aux termes duquel les parties conviennent de s'associer pour exercer une fonction donnée (R&D, production, marketing) en regroupant à cette fin des actifs corporels ou incorporels importants*"⁶⁷. Les partenaires se partageant la propriété jouent un rôle actif dans la gestion de l'entreprise conjointe.

En se concentrant sur certaines caractéristiques des coentreprises qui les distinguent des autres types d'accords interentreprises, la coentreprise constitue une entité formée par l'intégration de multiples entreprises distinctes et sous leur contrôle conjoint. Chaque entreprise partenaire apporte une contribution spécifiée en fonction des capacités de chaque partenaire et de la nature de l'entreprise, afin de créer une nouvelle capacité de production, une nouvelle technologie, un nouveau produit ou service ou simplement l'accès à de nouveaux marchés.

Il n'existe donc pas de définition unifiée d'une filiale commune. Le terme est mieux défini par l'existence de certaines caractéristiques et arrangements. Sa spécificité réside sur le fait qu'elle est dotée d'une personnalité juridique propre et autonome, avec le partage du capital et du pouvoir de gestion résultant de l'union de deux ou plusieurs organisations souveraines et indépendantes les unes des autres (Gervais, 2003). Toutefois, elle est généralement limitée dans son objectif et sa durée, car elle est constituée pour un objectif ou projet défini.

⁶⁶Garrette B. &Dussauge P. (1995), op cit. P 99.

⁶⁷ OCDE (2002), "**Science, Technologie et Industrie : Perspectives de l'OCDE**", publications d'OCDE. P 168.

La création d'une entreprise conjointe permet au partenaire étranger de s'internationaliser au-delà d'une simple exportation, sans pour autant s'implanter ou s'installer. Quant au partenaire local, cela lui permet de se développer sur le marché par ses propres moyens et sans avoir recours à l'importation (Ponson ; 1999).

Les motivations et justifications de la création de coentreprise trouvent leur explication dans la théorie des coûts de transactions qui explique que les entreprises, en s'associant entre elles, cherchent surtout à réduire les coûts des transactions et notamment ceux liés à l'internationalisation, mais le but principal est de conquérir de nouveaux marchés dans des pays difficiles d'accès pour des raisons géopolitiques, réglementaires ou culturelles. Elles constituent ainsi un investissement défensif contre l'incertitude et favorisent l'intégration dans un pays étranger. Toutefois, la dépendance de plusieurs sociétés mères pose des problèmes de blocage et de gestion au sein de la coentreprise, mais cela n'a pas freiné l'augmentation du volume des coentreprises établies ni l'évolution de leurs objectifs. Cependant, le partenaire étranger peut les utiliser comme un moyen d'analyse du partenaire local afin d'acquérir certaines de ses ressources et obtenir un statut pratiquement local⁶⁸.

2. La sous-traitance

La sous-traitance est un mode de coopération asymétrique qui représente la forme de relations interentreprises la plus ancienne et la plus connue et son champ d'application s'est étendu avec l'externalisation d'activités et l'évolution de ses formes traditionnelles en réponse aux exigences du marché⁶⁹.

*"Il y a relation de sous-traitance lorsqu'une entreprise (appelée donneur d'ordres) passe commande à une autre entreprise (appelée sous-traitant), en vue de la production de pièces composantes un sous ensemble devant être incorporé dans un produit qui sera vendu par le donneur d'ordres. De telles commandes peuvent inclure le traitement, la transformation ou la finition de matériaux ou de pièces par le sous-traitant à la demande du donneur d'ordres"*⁷⁰.

Au sens plus vaste, *"il y a sous-traitance chaque fois qu'un produit mis sur le marché comprend des pièces n'ayant pas été fabriquées par la firme qui le vend et chaque fois que la fabrication nécessite l'intervention d'autres entreprises"*⁷¹.

Il en ressort que, par accord de sous-traitance, une entreprise charge une autre de lui réaliser la fabrication d'un produit (ou composant du produit) ou d'une prestation de service, en gardant la responsabilité de ce travail envers ses propres clients.

⁶⁸Bellahcene-Belkhemsa O. (2015). **"Les accords de partenariat industriels en Algérie : problématique générale et analyse de l'expérience du secteur de l'industrie pharmaceutique"**, Thèse Doctorat en sciences économiques, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou Sept. P 25

⁶⁹Oudin X., Vagneron I., Orstom H. (1999), **"Sous-traitance et diffusion du développement en Asie du Sud-Est"** in **"Partenariats d'entreprises et mondialisation"**, Editions KARTHALA-AUF, Paris. PP 337-360

⁷⁰Boutaleb K. (2015), **"La sous-traitance comme condition de régénération du tissu industriel et d'exportation hors hydrocarbures : l'exemple contrarié de l'EN.PMA"**, Revue Eco Nature N°02. P 03

⁷¹O.N.U.D.I (1975), **"la sous-traitance et la modernisation de l'économie"**, Nations Unies, New York. P 48

Le fournisseur (sous-traitant) doit se conformer aux spécifications techniques ou commerciales des produits et/ou services que le donneur d'ordre arrête dans un cahier de charges. Pour les services, l'objet de sous-traitance comprend les études de projets, ingénierie, informatique, comptabilité, conseils juridiques, publicité etc.

La sous-traitance est donc un système utilisé par beaucoup d'entreprises en phase de démarrage et sa principale spécificité est la participation et l'implication de deux ou plusieurs entités spécialisées à la réalisation de tout ou partie d'un produit, sous la tutelle technique du donneur d'ordre. Les contrats de sous-traitance se présentent selon deux modalités différentes ⁷²:

- **le contrat-Cadre** : conclu pour une période supérieure ou égale à une année, il permet aux entreprises de minimiser les coûts de transaction en évitant la négociation à chaque échéance de contrats (la conclusion de contrat se fait une fois pour une durée déterminée).
- **le contrat ponctuel** ou système de commande répétitive. Représente la modalité la plus simple dans laquelle le donneur d'ordres renouvelle la commande initiale périodiquement (de 1 à 3 mois). Ce genre de contrat ne nécessite qu'une prévision à court terme afin d'éviter la rupture d'approvisionnement, mais n'offre aucune garantie au sous-traitant. C'est un mode de gestion qui permet la renégociation à chaque fin de commande.

La sous-traitance internationale correspond à "*un transfert d'activité mais sans investissement dans le pays d'accueil. Le donneur d'ordre confie à une ou à plusieurs entreprises situées dans le pays la réalisation de parties, ou de sous-ensembles, ou la fourniture de certains services industriels jusqu'à alors effectués sur le territoire national*"⁷³. Celle-ci peut être :

-**une sous-traitance internationale simple ou ordinaire**, dont la production ne nécessite aucune technologie ou prescription spécifique autre que les normes et critères en vigueur et connus par toutes les entreprises du même secteur : achat de matières premières, choix de procédés de fabrication etc.

-**une sous-traitance internationale sur spécifications propres** : appelée aussi 'fourniture spéciale', basée sur une procédure de prise de commande où le donneur d'ordre achète du preneur d'ordre, un produit dont il a déterminé lui-même l'ensemble des caractéristiques dans un cahier de charges.

Le sous-traitant ne participant pas à l'élaboration et à la conception du produit, se contente de fabriquer un composant élémentaire entièrement défini par le fabricant (Garrette & Dussauge, 1995). Dans ce type de relation, les contractants n'ont pas le statut de partenaires. Néanmoins, la responsabilité du fournisseur (sous-traitant) est plus étendue (cas de défaut de fabrication ou de contrefaçon).

⁷² Baudry B. (1991), "**Une analyse économique des contrats de partenariat industriel : l'apport de l'économie des coûts de transaction**", Revue d'économie Industrielle Vol.56 2^{ème} Trimestre. PP 46-57

⁷³Amelon et al., op cit. P107

-**une production OEM/ODM** : L'OEM (*Original Equipment manufacturer*), appelé aussi 'fabricant contractuel', est une variante entre les deux formes précédentes. Cette forme de sous-traitance, largement employée dans la grande distribution, n'a pas de marque propre et ne crée pas de nouveaux modèles. Elle désigne un accord par lequel le sous-traitant produit des équipements ou des sous-ensembles pour d'autres entreprises, qui les intègrent dans leur produit final et le vendent sous leur propre marque.

Ces acteurs spécialisés deviennent des partenaires essentiels des grandes firmes industrielles actuelles. Ils offrent des solutions intégrées, voire complètes, aux multinationales qui cherchent à externaliser certaines activités. Les principaux secteurs dont ils opèrent sont l'électronique grand public, de l'automobile ou de l'aéronautique. Le constructeur aéronautique par exemple, a réduit de moitié le nombre de ses sous-traitants dans le monde en utilisant des OEM intégrés⁷⁴. Une forme plus élaborée de la sous-traitance OEM est la sous-traitance "ODM" (*Original Design manufacturer*), dans laquelle le sous-traitant se charge du design et de la fabrication pour d'autres marques, mais n'a pas de marque propre à lui (Amelon et al ; 2010).

La sous-traitance fait désormais partie dans la stratégie de la firme, avec une certaine influence sur ses structures d'organisation, basée sur un climat de confiance mutuelle en partageant les gains et l'information, devenant ainsi une sous-traitance partenariale.

Dans cette perspective, une véritable collaboration peut exister entre fournisseur et client. Le constructeur (client) délègue à son fournisseur une réalisation complète d'un produit pour lequel le client établit les spécifications et participe à la conception et le commercialise sous sa propre marque. Cette sous-traitance complexe est le fait d'alliances de complémentarités. La sous-traitance sur spécifications et conditions propres peut aussi s'analyser comme une production internationale sous licence, à la différence que le contrat de licence permet au sous-traitant d'exploiter un ou plusieurs brevets, ou d'utiliser la raison sociale de la firme donneuse d'ordre.

3. Les contrats de licence

Les contrats de licence se retrouvent dans quasiment tous les domaines et essentiellement en technologies. "*La licence de marque est un contrat par lequel le titulaire d'une marque (concedant) confère à un tiers (licencié) le droit d'en disposer en l'apposant sur ses propres produits ou services et d'en faire un usage commercial et publicitaire, moyennant le versement de redevances*"⁷⁵.

⁷⁴Huwart J-Y. et Verdier L. (2012), op cit. P 50-51

⁷⁵ Kahn M. (2009), op cit. P166

Pour la licence technologique, *"La concession de licence consiste en l'autorisation accordée par le détenteur du brevet (dit concédant ou donneur de licence) au concessionnaire, ou preneur de licence, d'exploiter en totalité ou en partie les applications du brevet (disposer d'une technologie ou d'une série de savoirs faire techniques). Le contrat de licence peut contenir diverses clauses relatives à l'exclusivité, la durée de la licence, la délimitation géographique et naturellement les formes de paiement"*⁷⁶.

Le paiement des redevances peut être effectué de plusieurs façons : il peut s'agir de versement d'une somme forfaitaire fixée, de participation au capital du concessionnaire, ou d'un versement de redevances, déterminées en fonction de l'utilisation de la licence ou du résultat (un pourcentage sur les ventes, les unités produites ou bénéfiques). En échange de ce paiement, le concessionnaire obtient l'autorisation d'utiliser un processus de fabrication, une marque, un brevet et un secret commercial.

Le contrat de licence fait partie des modes de coopération dans le cadre des systèmes contractuels de transfert de savoir-faire. Il est axé autour d'un but précis, limité par le temps et caractérisé par une structure organisationnelle très souple. C'est un moyen rapide et peu coûteux qui facilite la présence sur plusieurs marchés. L'objectif pour le concédant est de réaliser des profits, provenant habituellement des redevances sur les ventes réalisées par le licencié, lui permettant le financement de ses investissements surtout en recherche et développement⁷⁷. Le donneur de licence trouve également des débouchés de sa technologie avec des partenaires qui l'utilisent pour développer et renforcer leur réseau.

L'accord de licence porte non seulement sur le transfert de droits d'usage d'un brevet, mais aussi sur le transfert d'autres ressources telles que les matières premières, l'assistance technique, le conseil, la formation ou d'autres expériences. Il contient des clauses juridiques qui organisent le transfert de connaissances et les modalités d'octroi de la licence, qui peut être totale sur l'ensemble des produits du concédant ou partielle, portant uniquement sur une ou plusieurs gammes déterminées.

Dans le secteur des logiciels par exemple, la grande partie d'accords de partenariat comprennent des accords de licence sur le droit de commercialisation de logiciels déjà existants, ou pour développer de nouveaux logiciels par l'exploitation d'une technologie spécifique. Par ailleurs, les petites entreprises développent des projets de recherche en faveur des partenaires qui les financent et élargissent de ce fait leur portefeuille de produits, notamment dans le secteur de l'industrie pharmaceutique (OCDE 2001).

⁷⁶OCDE (2005), **"Mesurer la mondialisation : Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation économique"**, Paris. P 171.

⁷⁷Bessy C. et Brousseau E. (2001), **"Contrats de licence et innovation"**, Economica. Paris. P 03

Garrette (1991) a exposé la licence comme forme d'alliance en analysant plusieurs pensées de chercheurs. Selon lui, Payne (1986) regroupe tous les transferts de licence dans son étude sur les coopérations dans l'industrie de la machine-outil, en citant le rôle qu'ils jouent dans ce secteur. Porter et Fuller (1986) proposent également de classer les accords de licence dans le cadre des alliances, tant que la rétribution des partenaires dépend de la réussite de l'activité, tout comme les accords de R&D.

Tandis que Mowery (1987, 1988) les exclut des coopérations dans ses travaux sur la coopération dans l'industrie aéronautique, qui se distingue carrément par le degré de collaboration technologique, financière et industrielle qu'elle génère entre partenaires.

Sachwald (1989) de son côté les exclut aussi des coopérations dans l'industrie automobile et les considère comme des transactions de marché, bien codifiées par rapport aux véritables alliances, même si elles sont accompagnées d'une assistance technique. La conclusion de Garrette (1991) soutient l'exclusion des simples accords de licence du cadre d'alliances stratégiques, tout en laissant le champ d'intégrer la cession de licence.

4. Le Réseautage (networking)

Les réseaux sont constitués principalement par des formes organisationnelles telles que les clusters et les cartels.

4.1. Les clusters

L'une des caractéristiques les plus marquantes des économies régionales est la présence de clusters, appelés aussi grappes industrielles ou pôles d'activités, ou même concentrations géographiques d'industries liées. Le cluster est une notion qui peut s'appliquer aux analyses de différents niveaux : macro, quand il s'agit de relations entre groupes industriels dans l'économie au niveau national, micro, concernant des liens reliant les entreprises et méso, suivant des relations inter et intra-sectorielles⁷⁸.

Porter (1998) définit les clusters comme "*une concentration géographique d'entreprises et d'institutions interconnectées dans un domaine particulier et liées aux compétences et technologies communes*". On parle d'existence de clusters lorsqu'un groupement de tout type d'organisations est repéré et axé sur un marché ou sur un domaine particulier. Le degré de concentration et d'échanges inter-organisationnels les différencie des agglomérations industrielles traditionnelles⁷⁹.

Le terme 'pôle d'activités' ou 'pôle de compétitivité' est utilisé pour faire ressortir la dimension spatiale des interactions intenses entre les entreprises dans des espaces particuliers.

⁷⁸ OCDE (2007), "**Vers des pôles d'activités dynamiques Politiques nationales**", Editions OCDE. P 32

⁷⁹ Vicente J. (2016), "**Economie des clusters**", Edition la Découverte, Paris. P 03

Il trouve son origine dans les districts industriels définis comme "*un ensemble d'entreprises en situation d'interdépendance productive localisée, fondée sur l'existence d'économies d'agglomération et bénéficiant d'une atmosphère propice à la diffusion des connaissances*"⁸⁰.

Il s'agit en effet d'un système de production localisé découlant du regroupement de petites entreprises qui établissent, entre elles, des relations de complémentarité et de spécialisation, à travers la répartition des activités, afin de tirer parti des synergies combinées de rendements d'échelle de production et des facteurs technologiques externes accrus.

L'émergence des clusters a fait l'objet de nombreuses préoccupations visant principalement les régions urbaines à haute technologie et comprenant en particulier des centres universitaires (Saxenian 1994, Van den Berg et al. 2001, Leibovitz 2004). Dans un contexte de développement économique urbain et régional, les clusters sont devenus une composante cruciale des stratégies de développement régional, visant l'amélioration de la performance des économies et le renforcement de la compétitivité des entreprises. En général, le développement des clusters repose sur de nombreux facteurs, tels que :

- La présence d'acteurs publics et privés sur un territoire géographique précis, en particulier les PME, ainsi que des pratiques ciblées ;
- La mise à disposition de différents services adaptés aux activités des entreprises, notamment en matière d'infrastructures et de TIC ;
- Un esprit entrepreneurial commun permettant de développer de fortes synergies entre entreprises, mais aussi entre entreprises et autres acteurs du territoire, tels que les universités et les centres de recherche⁸¹.

Chaque cluster a une répartition géographique différente comprenant souvent des industries manufacturières et des services. Ils représentent alors une façon différente de division de l'économie par rapport aux systèmes traditionnels. De plus, les recherches portant sur les clusters ne précisent pas comment une politique régionale de clusters devrait être développée ou appliquée. Il convient de noter qu'une industrie donnée peut faire partie de plus d'un cluster en fonction de différents modèles d'externalités. Les logiciels, par exemple, sont liés aux industries des technologies de l'informatique en termes de technologie et de demande, mais aussi à de nombreux types d'appareils où sont intégrés et leur développement est essentiel pour l'amélioration de produits de ces appareils⁸².

⁸⁰ Forest J. et Hamdouch A. (2009), "**Les clusters à l'ère de la mondialisation : fondements et perspectives de recherche**", Revue d'économie industrielle N°28, 4^{ème} trimestre. PP 09-20

⁸¹ Doloreux D & Shearmur R. (2006), "**Politique de développement régional, Cluster et régions périphériques**" in : *La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie : enjeux et défis*, by Diane-Tremblay G. et R., Etudes d'Economie Politique, Presses de l'université du Québec, Canada. PP 171-193

⁸² Porter M.E. (2003), "**The Economic Performance of Regions**", Regional Studies, Vol. 37.6&7, Aug/Oct. PP 549-578

Dans ce contexte, L'importance des clusters réside dans les externalités reliant les industries qui les forment, telles que les technologies, les compétences, les connaissances et les ressources obtenues en commun qui contribuent à des niveaux plus élevés d'innovation et de compétitivité et créent ainsi un environnement favorable au développement économique.

4.2. Les cartels

Un 'cartel' est une expression qui nous vient de la charte latine qui signifie une écriture, un papier ou une lettre. Avant que le mot ne soit utilisé pour un jargon commercial, il était utilisé pour représenter un accord militaire entre nations en conflit, notamment sur l'échange de prisonniers.

L'utilisation de ce terme a changé avec l'expansion des marchés et l'intensification de la concurrence entre entreprises spécialisées dans les mêmes produits et désigne, en terme commercial, un accord d'échange d'informations sur le marché entre les entreprises ayant des intérêts communs, afin de prévenir et de contrôler la concurrence déloyale⁸³. Actuellement, un cartel est défini comme "un arrangement entre les firmes, souvent des multinationales, dans le même domaine industriel ou dans le développement des ressources, organisé pour contrôler la distribution, les prix, réduire la concurrence et le partage de l'expertise technique"⁸⁴.

Le concept de cartel a donc évolué en une action collective entre plusieurs entrepreneurs indépendants en concurrence dans le même secteur industriel, visant à rationaliser les activités commerciales réciproques, la réduction de la concurrence et, par conséquent, la réalisation de profits. Cela peut comprendre la fixation des prix, l'attribution de clients à des producteurs spécifiques, le contrôle de la production ou des ventes afin de les répartir, par type de produit ou territoire, entre les membres et de minimiser les coûts de création d'agences de vente communes, voire une combinaison de ces éléments.

Les cartels ont souvent été formés avec la participation active ou le soutien d'acteurs étatiques, mais beaucoup d'entre eux sont aujourd'hui illégaux dans la plupart des juridictions, ou orientés vers des échanges à court terme⁸⁵. L'Organisation des pays exportateurs de pétrole OPEP, par exemple est parmi les cartels les plus connus.

Certains accords internationaux portants sur les produits de base ont établi des prix extrêmement élevés dans les années 1970, ce qui a entraîné leur échec après quelques années, mais l'OPEP a réussi à équilibrer les prix mondiaux du pétrole et le maintenir bien au-dessus de leurs coûts pendant plus d'une décennie. Cela a pour origine le fait que l'Arabie saoudite, qui possède plus d'un quart de la capacité mondiale, était disposée à réduire considérablement sa production afin de permettre aux petits pays producteurs, membres ou non de l'OPEP, de se développer⁸⁶.

⁸³ Lee J-S. (2016), "**Strategies to Achieve a Binding International Agreement on Regulating cartels: overcoming Doha Standstill**", Springer Edition, Singapore. P 10

⁸⁴<http://dictionary.law.com/Default.aspx?selected=146>

⁸⁵Levenstein M-C.&Suslow V-Y. (2018), "Cartels", in "**The New Palgrave Dictionary of Economics**", Palgrave Macmillan, London UK. P 1399.

⁸⁶Weiss L-W. (2018), "Cartel" in "**The New Palgrave Dictionary of Economics**", Palgrave Macmillan, London UK. P 1395

Lors de sa création, un cartel est confronté à trois difficultés : la coordination, la fraude et l'entrée sur le marché. La solution à ces problèmes évoluera avec le temps de sorte que les cartels qui réussissent doivent se doter d'une structure organisationnelle leur permettant de résoudre ces problèmes en permanence et de travailler activement à la création de barrières à l'entrée (Levenstein & Suslow, 2018).

Dans un contexte dynamique, la meilleure stratégie pour un cartel visant l'accroissement des bénéfices de ses membres, consiste à réduire la production en période de récession et l'accroître en périodes de forte expansion⁸⁷. Mais l'approche des cartels peut sembler moins prometteuse quand la rationalisation implique le remplacement de capacités inadaptées. Elle inciterait les producteurs performants à aider leurs concurrents, qui ont des coûts élevés, à devenir plus compétitifs. Toutefois, la solution appropriée réside dans la création de cartels de spécialisation, par lesquels les entreprises membres conviennent d'attribuer des produits à des membres particuliers, permettant d'obtenir une capacité optimale pour chaque sous-produit. Le débat public sur les formes précédentes de partenariat et de collaboration économiques se caractérise généralement par l'examen de leurs avantages et inconvénients, à l'exception des cartels, qui n'ont généralement qu'une mauvaise image.

⁸⁷Guzmán J-I. (2018), "The International Copper Cartel, 1935–1939: the good cartel ?", Mineral Economics, vol.31 Issue 1, 2018. PP 113-125 (p114)

En conclusion de ce chapitre, nous pouvons affirmer avoir réalisé une revue de littérature relative à la multitude de définitions et de concepts liés aux différentes formes de partenariats interentreprises. En effet, le partenariat implique deux ou plusieurs entreprises qui préservent leur autonomie et indépendance, il permet de bénéficier d'avantages liés aux regroupements inter-organisationnels et d'optimiser le processus de création de valeur de l'entreprise. Il peut porter sur la commercialisation, la production ou la recherche et développement, par le biais de participations minoritaires ou d'entreprises communes.

Suite à la globalisation des marchés, le progrès technologique devient de plus en plus difficile à acquérir en raison de l'accroissement actuel du rythme des innovations, ce qui rend l'option d'accords de partenariat ou d'alliances incontournable, voire quasiment obligatoire.

Les partenaires sont en général des entreprises privées, mais existent des liens de partenariat avec d'autres organismes : avec l'Etat, dans le cas d'entreprises mixtes ou de privatisations partielles, avec les collectivités locales, avec des organisations non gouvernementales (ONG) ou financières etc. Le partage des coûts et risques auquel invite tout partenariat est une composante importante de leur succès.

Par ailleurs, un examen des recherches et travaux sur le partenariat a permis de révéler la relation et les différences entre les études sur les coentreprises, les alliances stratégiques et les autres formes de coopération interentreprises. En effet, l'entreprise, visant à garantir une certaine sécurité économique lui assurant rentabilité et pérennité, cherche à obtenir des appuis des pouvoirs publics (délégation d'une concession exclusive, obtention d'un monopole, conditions de concurrence apaisée...) ou d'autres entreprises du même secteur qui désirent également limiter les risques de la concurrence et maximiser la rentabilité de leurs investissements. D'où le recours de plus en plus aux alliances, afin de stabiliser la compétition tarifaire, technologique, ou commerciale et pour tirer profit de complémentarités et partager les coûts et risques sur un projet donné, ou à la sous-traitance et cession de licences, pour limiter le coût en capital du développement international.

Les accords de partenariat, sous forme d'entreprises conjointes surtout, permettent aux entreprises des pays industrialisés de se délocaliser à travers le mode le plus classique qui est le partenariat industriel. Cette stratégie représente une évolution qualitative des rapports et une forte imbrication des parties, notamment entre pays du Nord et pays du Sud, permettant l'amélioration de la performance économique de chaque pays.

L'objectif du troisième chapitre est alors de présenter les différentes stratégies industrielles de développement, ainsi que les principaux indicateurs de performance économique dans le cadre du partenariat étranger interentreprises du secteur industriel.

Chapitre 03

Partenariat industriel et performance économique des PED

Chapitre 03 : Partenariat industriel et performance économique des PED

L'intégration aux marchés internationaux par la promotion des échanges et des investissements permet aux PED, la diffusion de techniques et de compétences, la création de nouveaux emplois et l'amélioration de la compétitivité de leurs entreprises locales. Toutefois, ces pays doivent se concentrer au renforcement de leurs secteurs stratégiques, en particulier le secteur industriel et la mise en place d'infrastructures indispensables à la croissance de l'industrie, ainsi que le développement institutionnel et organisationnel.

L'industrialisation permet l'intégration de tous les secteurs de l'économie nationale et crée une synergie entre l'industrie et les autres secteurs. Depuis le début des années 2000, les économies en développement cherchent à élaborer une politique industrielle visant à appuyer leur transformation structurelle, en appliquant diverses approches en fonction de leurs capacités institutionnelles, leur dotation en ressources, leurs choix stratégiques et ont noté ainsi une remarquable progression de leur performance, rattrapant les pays riches dans plusieurs domaines.

En effet et pendant la décennie 1996-2006, le revenu réel des PED a augmenté de 71% contre 30% dans les pays du G7. Cela a permis aux PED de générer un véritable essor des investissements à travers l'accroissement de la formation de capital fixe. L'Afrique a été la région la plus dynamique en termes de croissance de l'investissement intérieur, tandis que l'Asie a reçu une part considérable d'IDE (CNUCED 2008).

Le taux de croissance ainsi que le niveau moyen de l'investissement devraient accroître, tant que la part du capital importé de l'étranger est utilisée de manière prudente pour financer la formation de capital fixe. Cela dépend également de la stratégie de développement économique adoptée. La présence du capital étranger dans le pays d'accueil est importante, en particulier dans le secteur industriel, source de progrès technologique, de compétences et de création d'emplois.

Les PED adoptent des stratégies différentes de développement et varient entre les pays moyens, qui doivent affronter la concurrence des économies émergentes et celles à faible revenu, qui sont lourdement endettés et dépendent fortement des exportations de produits de base. Ces stratégies risquent d'accentuer la fragmentation de la demande mondiale, notamment dans les marchés émergents. Ainsi, la délocalisation des processus productifs des économies les plus dynamiques et l'apparition des transnationales dans les PED est le fait de cette fragmentation qui favorise la formation et progression techniques. Cela devrait aussi offrir une amélioration de la performance économique du pays d'accueil, en s'engageant dans des activités importantes pour acquérir des technologies avancées par le biais de coentreprises, d'accords de licence ou d'autres formes de coopération internationale.

Dans ce chapitre, nous chercherons à identifier d'abord, les principales stratégies industrielles des PED, avant de développer les différents indicateurs de performance économique dans le cadre du partenariat industriel.

Section 01 : Les stratégies industrielles dans les PED

Le secteur industriel est supposé être facteur d'externalités positives par des effets d'entraînement sur les autres secteurs de l'économie à travers des gains de productivité, d'accroissement de la qualification de la main-d'œuvre et en suscitant du progrès technique. À long terme, l'industrialisation et la diversification vers des activités plus productives peuvent réduire la fragilité d'un pays aux chocs extérieurs, en renforçant les atouts de développement qui assurent la stabilité macroéconomique. Cela exige une amélioration des infrastructures pour que les mutations institutionnelles répondent aux impératifs du développement.

1. Caractéristiques économiques et politique industrielle des PED

Les caractéristiques des pays en développement étaient très similaires au début des années 60, mais leurs situations historiques, géographiques, démographiques et économiques sont désormais fort distinctes les unes des autres et ne peuvent être regroupées sous forme d'une simple catégorie commune.

Cependant et malgré leurs différences, ces pays ont tous un développement plus ou moins déséquilibré et grâce à des stratégies plus adaptées, certains pays de l'Asie de l'Est se sont engagés dans un processus de développement qui leur a permis de sortir progressivement de leur sous-développement⁸⁸. Ces stratégies consistent à s'engager dans un développement centré sur l'exportation des produits locaux, en renonçant à la politique de substitution d'importations. Les pays de l'Amérique latine ont essayé également de réduire l'inflation et s'ouvrir aux flux de capitaux, tout en réduisant les barrières commerciales et en limitant le contrôle de l'Etat sur l'économie. Malgré ces efforts, la plupart des PED se caractérisent au moins de quelques points suivants :

- Pouvoir politique représentant le centre d'action du développement économique et contrôle de l'Etat sur les domaines stratégiques de l'économie, tels que : le commerce international, le taux de change, les grandes entreprises industrielles, les opérations financières et la consommation publique, ainsi que les fortes dépenses budgétaires. La réduction de ce contrôle diffère entre les PED durant les dernières décennies⁸⁹;
- taux de chômage et instabilité de l'emploi élevés ainsi qu'un faible niveau de salaires réels, en raison d'une croissance de la population active⁹⁰, supérieure à la croissance économique ;
- financement inflationniste des dépenses et des investissements, entraînant un fort taux d'inflation qui menace la croissance de l'économie ;

⁸⁸Montoussé M. & Chamblay D. (2005), "**100 fiches pour comprendre les sciences économiques**", Bréal 3^{ème} Ed., Paris. P 73

⁸⁹Krugman P-R., Obstfeld M. (2003), "**Economie Internationale**", DeBoeck, 4^{ème} Ed, Bruxelles. P 753

⁹⁰La population active est toute personne en âge de travailler (entre 15-64 ans selon la convention internationale), qu'elle ai un emploi ou qu'elle soit en chômage (Benissad 1982. P287).

- lenteur des réformes du secteur financier, rendant les institutions financières vulnérables et sensibles aux crises lors de la libéralisation des marchés financiers de ces pays ;
- allocation inefficace de l'épargne, résultant principalement des prêts octroyés en fonction des rapports personnels plutôt que sur la rentabilité estimée du projet ;
- contrôle sur les mouvements de capitaux en limitant les transactions en devises relatives aux opérations sur des actifs, mais certains pays ont ouvert leur compte de capital ;
- bureaucratie et lourdeurs de l'administration encourageant la corruption dans divers secteurs ;
- dualisme économique, caractérisé par un secteur industriel moderne à forte dimension capitaliste et un secteur agricole traditionnel et défavorisé, avec l'absence -ou rareté- d'effet d'entraînement entre les deux secteurs⁹¹, renforçant la migration rurale-urbaine qui amplifie le chômage et peut accentuer les symptômes du dualisme (Krugman & Obstfeld 2003) ;
- présence d'un secteur informel à très faible productivité ;
- commerce extérieur dépendant des importations : les recettes d'exportation de ces pays proviennent de quelques produits primaires (ressources naturelles ou productions agricoles), alors qu'ils importent la plupart des biens de consommation manufacturés. Cela conduit à l'affaiblissement des termes d'échange sur les marchés internationaux en raison du coût des importations, nettement plus élevé.

Les principaux traits caractéristiques fondamentaux sont d'ordre économique qui semble fortement déséquilibré et extrêmement dépendant du marché mondial en termes de financement de la croissance, d'acquisition de technologies ou même d'autosuffisance de la population. Le déséquilibre des activités productives fait de la politique industrielle un outil stratégique employé souvent par les gouvernements afin de promouvoir le développement économique.

Les stratégies visant à renforcer les capacités productives nationales et à mobiliser des ressources résultent de multiples choix économiques qui reposent sur les caractéristiques propres à chaque pays et qui doivent être suffisamment flexibles pour faire face aux divers impératifs. Cela permet aux pays la conception de politiques en accord avec leurs priorités nationales de développement⁹². Ces différents choix peuvent être des choix :

- d'orientation (stratégie extravertie ou introvertie du développement) ;
- de financement, à travers la mobilisation et l'encouragement de l'épargne interne, mais l'accumulation de capital ne nécessite pas un financement total par l'épargne puisqu'il est possible d'obtenir des capitaux de l'étranger sous forme d'investissement direct, de prêts bancaires et d'aide internationale ;

⁹¹ L'effet d'entraînement est un mécanisme par lequel la croissance d'un secteur est censée entraîner l'expansion d'autres secteurs de l'économie du fait du poids ou de l'avancée technologique du secteur leader.

⁹² CNUCED (2008), "**Mondialisation et développement : perspectives et enjeux**", rapport de la CNUCED à la 12^{ème} session de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement. P 37

- de contenu, en favorisant un secteur par rapport aux autres selon la politique adoptée, en encourageant la technologie et le transfert de savoir-faire...⁹³ ;

L'industrialisation au niveau des PED a été l'objectif central de leurs stratégies de développement, visant la réduction de l'écart avec les pays développés. L'enjeu principal est donc de réaliser une diversification économique, une formation rapide de capital, une progression technologique et la création d'emplois de qualité à travers une stratégie qui comprend la participation au commerce mondial et aux réseaux de production.

Définie comme "*Un processus de restructuration d'un ensemble économique et social sous l'influence d'un complexe coordonné de machine*"⁹⁴, l'industrialisation a fait l'objet de diverses politiques ambitieuses mises en œuvre dans les PED, associées par une protection douanière conséquente selon la stratégie de substitution aux importations.

Le bilan de cette politique est mitigé ; dans un premier temps, elle a permis de développer l'industrie manufacturière et a donné des résultats assez satisfaisants, notamment en Amérique latine (Brésil) et en Afrique (Côte d'Ivoire), mais n'a pas apporté les progrès globaux escomptés en matière de développement économique. En conséquence, elle a été sévèrement critiquée par la plupart des économistes, affirmant qu'elle a encouragé un système de protection coûteux et inefficace. Les PED ont connu des taux de croissance élevés entre les années 1960 et 1970, en raison de la rapide mutation structurelle qui a soutenu la croissance économique par l'industrialisation, notamment en Amérique latine et en Asie de l'Est⁹⁵.

Plusieurs pays asiatiques ont adopté des politiques industrielles qui comprennent non seulement des droits de douane, des restrictions à l'importation et des subventions à l'exportation, mais aussi d'autres mesures telles que les prêts à faible taux d'intérêt et le soutien public à la recherche et développement. Toutes ces économies ont réalisé des taux de croissance très élevés en adoptant des politiques différentes les unes des autres : dirigisme économique détaillé à Singapour, promotion des grandes industries en Corée du Sud, dominance des petites sociétés familiales dans l'économie Taïwanaise et le laisser-faire à Hong Kong.

Selon la Banque mondiale, ces pays se sont centrés sur des industries ciblées plus vite que les autres pays. Cependant, les défaillances de leur politique industrielle ont aussi existé. Entre 1973 et 1979, la Corée du Sud a développé une politique d'industries 'lourdes et chimiques' (chimie, sidérurgie, automobile...) mais a été abandonnée, après l'avoir jugé onéreuse et prématurée. Le point le plus important est que la politique industrielle n'a pas été le facteur clé du succès de ces pays.

⁹³Heurtevent D. (2005), "**Stratégies de développement : des raisons d'espérer ?**", Revue Ecoflash N°203.

⁹⁴Martin J-M. (1966), "**Processus d'industrialisation & développement énergétique du Brésil**", travaux et mémoires de l'Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine, Université de Paris. P 10

⁹⁵CEA (2011), "**Politiques industrielles en vue de la transformation structurelle des économies africaines : options et pratiques optimales**", travaux de recherche sur les politiques N°02, Addis-Abeba – Ethiopie. P 18

En effet, le processus graduel d'innovation, le taux élevé d'épargne permettant de financer des taux d'investissement très élevés et des industries de plus en plus sophistiquées, sans oublier l'énorme effort d'enseignement et d'éducation déployé pour leur population, sont autant de facteurs à ne pas négliger.

Dans les années 80, alors que les pays d'Asie de l'Est continuaient leur croissance rapide, les pays d'Amérique latine ont traversé une longue période de faible croissance et de forte instabilité et l'Afrique, de son côté, dépend encore des exportations de matières premières vers les pays industrialisés. De nombreux pays africains ont choisi l'industrialisation comme élément central de croissance et de développement après leur indépendance. Ils ont adopté, dans les années 1960 et 1970, le modèle d'industrialisation par substitution aux importations (ISI) afin de protéger les industries naissantes derrière des barrières réglementaires.

Les investissements publics ont été considérables notamment après la nationalisation de plusieurs entreprises. Mais avec la mise en place de programmes d'ajustement structurel (PAS) dans la plupart des pays du continent, un nouvel environnement de libre-échange totalement opposé à l'approche ISI a émergé, instaurant une phase de désindustrialisation qui a accentué la dépendance à l'égard des produits manufacturés importés. Les gouvernements ont, de ce fait, appliqué une série de mesures protectionnistes notamment des barrières tarifaires et non tarifaires, telles que les quotas et les licences (CEA 2011). De plus, il n'y a pas eu transfert de technologies après la nationalisation des entreprises étrangères. Les centres de recherche étaient distincts des industries et n'étaient pas protégés des pratiques politiques nationales.

De leur part, les entreprises étrangères ont bénéficié de plusieurs faveurs, notamment des restrictions les mettant en situation de monopole, telles que les droits d'exploration exclusifs, les contrats en exclusivité de fournisseur et exclusivité sur le marché intérieur etc. Les IDE étaient presque entièrement consacrés aux secteurs des produits de base et des matières premières. Par conséquent, aucun pays d'Afrique n'a réussi à concevoir d'industries compétitives sur le plan international, en revanche une industrie extrêmement inefficace se développe dans certains cas, malgré l'accumulation rapide de capital, entraînant une faible productivité des facteurs.

D'autres causes ont entraîné la situation défavorable de l'industrialisation des pays africains, à savoir, un faible niveau d'infrastructure et de technologie, des politiques inadéquates d'investissement industriel et la taille du marché etc. Les conditions cruciales à une industrialisation moderne demeurent la qualité de l'enseignement et le progrès technologique. De ce fait, divers pays africains tentent de mettre en œuvre des stratégies d'industrialisation axées sur l'exportation, qui impliquent la production de biens de qualité. Actuellement, plusieurs PED envisagent de recourir à des mesures ambitieuses concernant leur politique industrielle en suivant les expériences réussies de l'industrialisation, notamment :

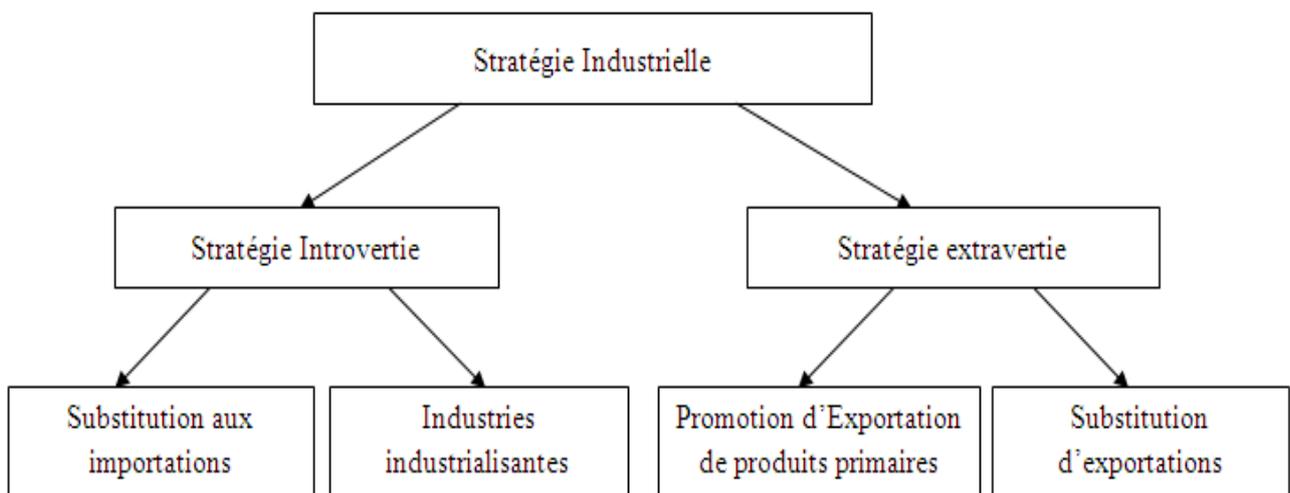
- la mise en place de politique macroéconomique plus complète visant à relancer les investissements et à compenser tout effet défavorable sur le bien-être et la formation de capital ;

- création de conditions favorables à l'amélioration des bénéfices des entreprises et au réinvestissement permettant le financement de programmes de diversification de production ;
- promouvoir l'investissement dans les secteurs à fort potentiel de développement de compétences, d'économies d'échelle et de progression de productivité, afin de réaliser le meilleur rendement sur l'investissement.

Le choix des secteurs à soutenir par la politique industrielle dépend des caractéristiques de chaque pays et de ses avantages comparatifs dynamiques potentiels. En Amérique du Sud, par exemple, le Brésil, pays aux infrastructures industrielle bien développées, privilégie des secteurs tels que les biens d'équipement, l'électronique et les produits pharmaceutiques, l'Uruguay et devant les contraintes de la petite taille de son marché intérieur, soutient la biotechnologie, les technologies de l'information et de la communication (TIC) et les secteurs culturels⁹⁶.

Or, il existe plusieurs moyens de coopération susceptibles d'accroître les chances de réussite. Pour bénéficier des technologies industrielles, les PED ont deux options : produire avec des licences et produire par l'innovation. La première option conduit au développement de la technologie et à la croissance, tandis que la seconde, provenant de la recherche et développement, occupe une place considérable dans la production industrielle. C'est donc la base de la croissance, grâce à l'utilisation de technologies modernes et la formation de nouvelles connaissances⁹⁷.

Figure 09 : Les stratégies de développement industriel



Source : Etabli par nous-mêmes

⁹⁶ CNUCED (2016), "Amélioration de toutes les formes de coopération et de partenariat pour le commerce et le développement en vue d'atteindre les objectifs de développement adoptés au niveau international", 4^{ème} Session, Genève 15 & 16 Avril. PP 12-13.

⁹⁷ Enayati S. (2016), "Coopération industrielle et transfert de technologie : le cas de l'Iran", thèse Doctorat en sciences économiques, Université Nice Sophia Antipolis, France. P 19-20

Les principales stratégies d'industrialisation mises en œuvre par les pays nouvellement indépendants en économie de développement se résument essentiellement à la substitution aux importations, les industries industrialisantes et la valorisation des exportations (Figure 09).

2. Les stratégies introverties d'industrialisation

Les stratégies d'industrialisation tournées vers le marché intérieur sont adoptées par tous les PED, à l'exception de Hong-Kong et Singapour, rejoints par la Corée du Sud, Taiwan et quelques pays d'Amérique latine dans les années 1960 et 1970 (Heurtevent 2005). Le choix de ces modèles repose essentiellement sur la politique engagée en faveur de l'investissement industriel grâce à une intervention active de l'État, en particulier pour couvrir les déficits extérieurs.

Les États cherchent à atteindre un développement autocentré pour permettre l'accumulation du capital sur une base nationale, d'où la mise en place de deux grandes stratégies:

2.1. Industrialisation par substitution aux importations ISI

La stratégie de substitution aux importations, généralement utilisée pour analyser certains types ou phases de croissance introvertie, a constitué le modèle principal d'industrialisation dans plusieurs pays dans le cadre d'une économie mixte. Elle est adoptée dès les années 1930 en Amérique Latine, comme une réaction à la chute de rentrées de devises causée par la crise de 1929. Après la seconde guerre mondiale, elle s'est étendue à de nombreux PED en Asie et en Afrique⁹⁸.

L'objectif principal de cette stratégie est de limiter la dépendance commerciale et économique vis-à-vis des pays industrialisés, en déclenchant une industrialisation capable de remplacer progressivement les biens de consommation importés par des biens produits localement, capables de satisfaire la demande intérieure. Dans un premier temps, cette stratégie s'applique aux biens de consommation basique : des industries légères qui fonctionnent avec des coûts réduits de production et demandent une main d'œuvre peu qualifiée et des technologies disponibles peu sophistiquées, tels que les biens alimentaires, textiles etc. Ensuite, les biens d'équipement entrent, à leur tour, dans ce champ d'application⁹⁹.

À terme, cette stratégie devrait conduire à une diversification de la production industrielle basée sur un marché intérieur stable et il est possible, soit de remonter les filières de production en développant des activités auxquelles la production initiale apporte des débouchés, soit de commercialiser la production sur les marchés internationaux. Les premiers pays industriels de l'Asie de l'Est se sont industrialisés par la substitution de leurs importations mais aussi par la promotion des exportations de biens manufacturés, afin de passer de l'assemblage de composants importés à la production locale de ces pièces.

⁹⁸Montoussé M. et al. (2007), "Analyse économique et historique des sociétés contemporaines", Editions Bréal :2^{ème} édition, Paris. P 607.

⁹⁹Cheriet A. (2007), "Mondialisation et stratégies industrielles : cas de l'Algérie", Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université de Constantine. P 52.

Le rôle de l'Etat est extrêmement important dans cette stratégie, en particulier dans sa phase initiale car, elle nécessite :

- un protectionnisme qui assure le développement des nouvelles activités sans concurrence internationale et incite les capitaux étrangers à s'implanter dans le pays afin de procurer des profits dans divers domaines ;
- un financement massif d'investissements ;
- un développement soutenu par une stratégie de remontée de filière, afin de diversifier la production ¹⁰⁰;

L'intervention du gouvernement consiste à créer un ensemble d'incitations orientant l'initiative privée dans le sens souhaité, protéger l'industrie manufacturière et soutenir les « industries naissantes ». Les mesures adoptées dans le cadre de l'ISI portent essentiellement sur la politique commerciale à travers :

- l'application de barrières tarifaires élevées, complétées parfois par d'autres instruments non tarifaires de réglementation du commerce extérieur, tels que les quotas et les licences d'importations ;
- l'application de multiples taux de change pour encourager les exportations (taux réduits) de biens manufacturés et décourager les importations de biens de consommation (taux élevés) ;
- l'application de taxes à l'exportation pour générer des recettes publiques afin de couvrir les pertes des entreprises industrielles étatiques ;
- l'accès préférentiel au financement pour les entreprises industrielles (taux d'intérêt réduit, création de banques spéciales afin de financer les industries nouvelles etc)¹⁰¹.

A court terme, des déséquilibres apparaissent et peuvent devenir structurels, même si la balance commerciale apparaît positive, car, la production prend du temps à se réaliser et son accroissement exige une demande interne suffisante pour l'absorber et éviter une crise de surproduction. Les défaillances de cette stratégie ont été constatées, depuis 1960, comme suit :

- le protectionnisme limite la concurrence et renforce les activités rentières qui freinent la modernisation du secteur primaire et le développement des autres activités de biens de consommation et favorise aussi l'inflation ;
- en raison de la hausse du Dollar et des taux d'intérêt depuis la fin des années 1970, le manque de capitaux et l'endettement extérieur ont augmenté, entraînant le blocage de la remontée de filières¹⁰² ;

¹⁰⁰Deubel P. et al. (2008), "**Analyse économique et historique des sociétés contemporaines**", Pearson Education, Paris. P 486.

¹⁰¹ Griffin K. (1989), "**Stratégies de développement**", Ed. Economica, Paris. P 158

¹⁰²Deubel P., Montoussé M., d'Agostino S. et al. (2008), "**Dictionnaire de sciences économiques & sociales**", Bréal éditions, Paris. P 145.

- Les importations de quelques intrants peuvent déséquilibrer les comptes extérieurs et accroître excessivement l'endettement ;
- La demande intérieure est insuffisamment dynamisée et les salariés bénéficient peu des fruits de la croissance ;
- L'implantation de filiales des FMN conduit à des sorties de capitaux suite au rapatriement des profits vers la maison mère (Montoussé et al. 2007) ;
- L'inégalité de répartition de revenus entre facteurs de production. L'augmentation de la part des bénéficiaires industriels dans le revenu national se réalise au détriment de la rentabilité de l'agriculture à vocation exportatrice et celle de l'industrie extractive.

L'industrialisation par substitution aux importations exige une augmentation des exportations pour offrir des débouchés à la production industrielle nationale. Elle contribue à la constitution du tissu industriel local permettant la transition vers une stratégie d'industrialisation tournée vers l'exportation.

2.2. Les industries industrialisantes

En économie de développement, le concept '*d'industrie industrialisante*' s'est développé dans les années 1960 par Gérard Destanne de Bernis, suite à l'expérience soviétique, analysée dans les travaux de Karl Marx, Gérard Feldman et Albert O. Hirshman qui a privilégié l'essor de l'industrie lourde depuis la fin des années 1920.

Définit comme "des industries qui entraînent dans leur environnement des substitutions de techniques à base de machines aux techniques préindustrielles et par là, contribuent à la restructuration de l'ensemble dans lequel elles s'insèrent"¹⁰³, cette stratégie a été adoptée en Inde et en Chine à la fin des années 1940, puis en Algérie à partir de 1966. Il s'agit d'une politique d'industrialisation par l'amont qui privilégie les investissements dans l'industrie lourde et dans des secteurs stratégiques pour constituer des pôles industriels de croissance à densités différentes, permettant le développement dans l'ensemble des autres secteurs industriels en aval.

Le principe consiste à considérer que ces industries sont importantes pour le développement de l'économie d'un pays, elles produisent des biens à un stade avancé de la chaîne de production sous contrôle d'une autorité compétente, en veillant à répondre aux besoins individuels et collectifs et parvenir à une autosuffisance intersectorielle. Elles entraînent ainsi une modification des fonctions de production, par la création d'autres industries complémentaires et recouvrent : la mécanique, l'industrie chimique, les innovations technologiques, la sidérurgie et les matériaux de construction¹⁰⁴.

¹⁰³ Martin J-M. (1966), op cit. P 12

¹⁰⁴ Benissad M-E. (1982), "Economie du développement de l'Algérie", OPU, 2^{ème} Ed. Alger. P 138

Cette stratégie vise à soutenir le développement dans les PED par un tissu industriel dominé par l'industrie lourde, permettant l'émergence d'actifs qui constituent la base du marché intérieur des biens de consommation et doter le pays d'infrastructures industrielles considérables.

Le rôle de l'Etat est très actif à travers l'orientation des investissements à la place du marché, la planification, la création d'entreprises publiques etc. A court terme, cette stratégie enregistre des résultats satisfaisants et semble atteindre ses objectifs : création d'emplois, diversification de la production industrielle par la modernisation de l'appareil productif, progrès dans les secteurs sociaux et accroissement de la part de l'industrie dans le PIB conduisant à une croissance économique soutenue¹⁰⁵. Cependant et vers la fin des années 1970, cette stratégie connaît plusieurs limites qui ne lui ont pas permis d'entretenir un processus durable de croissance et de développement, telles que ¹⁰⁶ :

- Des difficultés notamment sur l'intégration des industries de pointe, en sous-estimant les externalités par les PED ;
- Difficultés d'intégration de la technologie suite à la dépendance des nouveaux appareils de production envers les centres de développement, de maintenance et de gestion des pays industrialisés ;
- Difficulté à établir des relations entre les industries et les autres secteurs de l'économie. Par exemple, la priorité accordée à l'industrie lourde ralentit la croissance de l'industrie légère et l'agriculture, ce qui entraîne une augmentation des importations de biens alimentaires ;
- La pauvreté et les inégalités sont toujours fortement présentes ;
- Les biens d'équipement ne sont pas compétitifs sur le marché international et les défaillances du marché intérieur n'assurent pas de débouchés à ces produits industriels.

En outre, cette stratégie nécessite des capitaux importants, des biens d'équipement et des techniques de production et une main d'œuvre hautement qualifiée, qui ne sont pas toujours présents dans les PED. Ceci rend les pays en situation de dépendance vis-à-vis de l'extérieur et conduit à un accroissement des importations, en particulier des technologies et des biens d'équipements pour assurer l'industrialisation, ce qui entraîne un déficit important dans leur balance des paiements, prenant la forme de 'crise de la dette' dans laquelle vont s'enfoncer plusieurs PED à partir de 1982¹⁰⁷.

Cette défaillance met en évidence trois failles : un Etat trop présent à la place du marché, une spécialisation industrielle prématurée et un développement inégal du commerce international.

¹⁰⁵ Sadi N. (2005), "**La Privatisation des entreprises publiques en Algérie, Objectifs, modalités et enjeux**", l'Harmattan, Paris. P 26-28

¹⁰⁶ Courlet C. (1988), "**L'analyse de l'industrialisation du Tiers Monde : acquis théoriques et modalités d'une remise en cause**", Tiers-Monde, tome 29, n°115. PP 639-664 (P643-644)

¹⁰⁷ Deubel P. et al. (2008), op cit. P 487-488

Pour l'Algérie, la part de l'industrie dans le PIB est passée de 38% en 1965 à 56% en 1981. Le financement des investissements est assuré par l'exportation du pétrole et de gaz dont les prix ont chuté au cours des années 1980, créant un redoutable problème d'endettement au pays. Dès lors, la priorité accordée aux industries lourdes a provoqué des effets pervers résumés comme suit :

- Appareil productif surdimensionné et des surcoûts de production dus à la grande dimension des entreprises, nécessaire pour assurer une production à grande échelle et à bas prix. Mais l'utilisation limitée de la capacité de production aux faibles prix, fixés par l'Etat, a entraîné des déficits au niveau de ces entreprises qui nécessitent des subventions publiques et donc des pressions sur les autres secteurs ;
- La spécialisation des entreprises publiques n'a pas contribué à l'innovation, ni à la réalisation de produits de qualité ou au dynamisme de l'économie ;
- La dépendance envers l'étranger sur les industries à forte intensité de capital et de haute technologie a entraîné une faible absorption de la main d'œuvre, accentuant ainsi le chômage et l'émigration¹⁰⁸.

3. Les stratégies extraverties d'industrialisation

Les problèmes rencontrés par les pays qui choisissent une stratégie d'industrialisation par les entreprises publiques, sous protection douanière, sont souvent les mêmes. Par ailleurs, quand l'industrialisation repose sur la promotion de l'exportation, le progrès technique est en général accéléré. La stratégie ressemble au modèle de l'économie ouverte, en raison des pressions concurrentielles et le moyen le plus efficace et rapide pour parvenir au développement est de miser sur les avantages comparatifs, de diversifier les exportations, d'augmenter le revenu individuel et de susciter des changements structurels.

3.1. La valorisation d'exportation des produits primaires

C'est une stratégie classique, suivie par les PED riches en ressources naturelles et correspond en l'exportation de produits primaires (ressources naturelles, produits agricoles...) et repose sur les gains à tirer des échanges, mentionnés dans la théorie néoclassique de l'avantage comparatif relative au commerce international.

En effet, les pays augmentent leurs revenus quand le marché mondial permet l'acquisition des biens à des prix relativement inférieurs et tout pays peut atteindre un profit maximal de l'exportation des marchandises qu'il produit en "exploitant avec intensité maximale les facteurs de production qu'il possède en abondance, tout en important les biens dont la production nécessiterait une part relativement plus élevée des facteurs de production qu'il possède en moindre quantité"¹⁰⁹.

¹⁰⁸Oulaich J (2011), "Les grandes stratégies de développement industriel : Le Maroc a-t-il une stratégie industrielle en réalité ?". Analyse concurrentielle 2010/2011. P 07

¹⁰⁹Gillis M. et al (1998), "Economie du développement", De Boeck Université, Paris, Bruxelles. P 592

Cette stratégie encourage rarement l'industrialisation des PED, mais elle peut être une phase initiale d'industrialisation. Les PED exploitent les produits primaires, éventuellement traités localement et attribuent les recettes de ces exportations à la promotion de l'industrie et au financement des importations de biens d'équipement.

L'exportation de produits primaires non agricoles permet le développement d'une industrie extractive dont les effets d'entraînement favorisent la diversification, en optimisant l'emploi de facteurs de production disponibles et en élargissant leur répartition (Cheriet 2007).

Les pays ont connu d'importantes évolutions structurelles grâce à leurs exportations de produits primaires, mais ces changements ne sont qu'une partie du processus de développement, car, cette stratégie contient de nombreuses lacunes et obstacles, dont nous pouvons citer, entre autres :

- exploitation excessive des produits primaires qui mène au mal hollandais¹¹⁰ ;
- dépendance de l'Etat, ainsi que le fonctionnement de ses institutions aux fluctuations du marché mondial, suite au financement du budget de l'Etat par la rente d'exportation ;
- progression trop lente du marché des produits primaires, pour alimenter la croissance ;
- risque d'accroissement du coût des importations de biens d'équipement et accentuation de la dette extérieure suite à une dégradation des termes de l'échange des pays exportateurs de produits primaires en cas de crise. C'était le cas durant les années 1980, après divers chocs dus à la baisse des prix de ces produits ;
- instabilité de cette stratégie en raison de la forte volatilité des cours des produits primaires, ainsi que la concurrence et les pratiques protectionnistes des pays du Nord.

De ce fait, cette stratégie devrait être complétée par une stratégie plus efficace qui remplace l'exportation des produits de base par des produits plus demandés sur le marché mondial.

3.2. La promotion des exportations

Au lieu d'exporter les produits bruts qui apportent de faibles valeurs ajoutées, les PED se lancent de plus en plus dans l'exportation de produits manufacturés plus intensifs en capital et à plus forte valeur ajoutée comme les pays développés. La stratégie de promotion des exportations, appelée aussi 'Substitution aux exportations', a été appliquée dès les années 1950 à Hong Kong et à Singapour, suivis par la Corée du Sud et Taiwan dans les années 1960-1970, devenant les nouveaux pays industrialisés asiatiques (NPIA), ou les '*Dragons asiatiques*'.

¹¹⁰ En 1960, la Hollande a connu d'importantes découvertes de réserves de gaz naturel, lesquelles ont entraîné un essor des exportations et un excédent de la balance des paiements. Cette rentrée de devise a conduit, pendant les années 1970, à une poussée inflationniste, une diminution de la part des exportations des produits manufacturés et une augmentation du chômage, ayant pour conséquence une diminution de la croissance économique. Ce paradoxe, baptisé " syndrome Hollandais " peut empêcher la croissance des produits primaires. Ce phénomène a été observé après le boom pétrolier des années 1973- 1974 et 1979-1980, et a généré des paradoxes semblables dans les pays de l'OPEP

Ces pays ont servi de modèle aux autres pays d'Amérique latine (le Brésil, le Chili et le Mexique) et dans les années 1980, d'autres pays asiatiques les ont rejoints, en l'occurrence la Chine, la Malaisie et la Thaïlande (Deubel 2008).

Il s'agit de substituer progressivement les exportations de produits de base par la promotion des exportations de produits manufacturés. Elle prévoit l'intégration progressive du progrès technique dans les produits manufacturés à fort contenu technique et assurer la formation de la main d'œuvre.

L'accélération de la croissance de la production tirée par les exportations active l'apprentissage empirique et un meilleur accès aux marchés mondiaux offre des possibilités d'adopter de nouvelles techniques. Cette stratégie est souvent précédée par l'une des stratégies introverties mentionnées en dessus, mais son efficacité dépend de la capacité des pays à développer leur spécialisation vers des produits à plus forte valeur ajoutée, surtout lorsqu'ils utilisent la dette extérieure pour le financement de leur croissance, la substitution aux exportations doit apporter les ressources nécessaires pour rembourser cette dette¹¹¹.

En comparaison à la stratégie de substitution aux importations qui débute à partir de capitaux locaux, la promotion des exportations s'appuie sur l'afflux de capitaux étrangers. Cependant, les deux stratégies présentent plusieurs points communs : le positionnement central de l'industrie, l'importance du rôle de l'État dans le processus d'industrialisation, objectif final commun (structure productive nationale diversifiée), le contrôle du commerce international par les importations ou par les exportations etc. Elles sont même complémentaires dans certains cas. Par exemple, la promotion des exportations nécessite une protection contre certaines importations qui risquent de rivaliser avec l'émergence des nouvelles industries exportatrices encore fragiles. C'est cette complémentarité qui est en fait à l'origine de la réussite des NPIA dans leur développement, notamment par la réalisation des points suivants :

- assurer le développement des exportations en fonction des avantages comparatifs et des objectifs de spécialisation et encadrer les importations selon les besoins de l'industrialisation et des exportations ;
- l'ouverture au commerce international associée à des mesures de protectionnisme éducatif¹¹² pour garantir le développement des industries exportatrices naissantes en dehors de toute concurrence internationale ;
- attirer les investissements des firmes transnationales afin de bénéficier de transferts technologiques.

¹¹¹Montoussé M. et al (2007), op cit. P 608-609

¹¹² Le principe et l'intérêt de ce protectionnisme est d'éduquer l'industrie d'une nation, c'est à dire protéger le marché national à moyen terme et sur des secteurs d'activités ciblés. Il préconise donc l'utilisation des droits de douane pour favoriser l'éclosion d'industries compétitives. Sur le long terme il vise une intégration dans le libre-échange. (<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/protectionnisme-educateur.html>)

La stratégie de substitution aux exportations peut conduire à un véritable succès pour les pays qui ont réussi à développer leur spécialisation en remontant la chaîne de l'exportation et, dans le cas contraire, entraîne une crise économique pour le pays, si la relance ne se concrétise pas de manière satisfaisante.

Tel a été le cas de la crise asiatique de 1997 qui a secoué durement la Thaïlande et la Malaisie. Etant pays ateliers des FMN, ces pays étaient dépendants de ces firmes qui pourraient démanteler leurs unités de production rapidement en cas de basculement politique, économique ou social. Cette stratégie connaît donc, comme toute stratégie, des limites dont nous pouvons citer :

- les pays nouvellement industrialisés, où leur avantage comparatif se basait sur le facteur travail, ont connu une envolée des salaires, due à la forte demande de la main d'œuvre, qui a dépassé celle de la productivité. En conséquence, leur compétitivité et croissance ont été remises en cause ;
- les connaissances techniques et scientifiques étant sous contrôle des sociétés mères des FMN, elles ne sont transférables que lorsqu'elles deviennent publiques. Par conséquent, la dépendance à l'égard de ces technologies étrangères et le faible niveau de qualification de la main d'œuvre locale demeurent présents dans les PED ;
- la forte dépendance vis-à-vis des marchés extérieurs ;
- les entrées massives de capitaux étrangers sur le système bancaire et la balance des paiements, sous diverses formes (portefeuille, IDE ou prêts bancaires), augmentent la masse monétaire, source d'inflation (Cheriet, 2007).

Une perspective plus large peut être intéressante pour réorienter le développement et ouvrir de nouvelles voies aux futures stratégies de développement. Il s'agit d'une approche fondée sur la renégociation des règles du commerce international, de la dette et de l'aide au développement par le biais du partenariat international.

4. Les stratégies de partenariat industriel dans les PED

Le développement de l'industrie requiert une transition vers un nouveau cadre technique qui semble difficile par le renforcement de la domination technologique des sociétés des pays développés, notamment à travers les accords technologiques, où la maîtrise de ces connaissances reste limitée pour les firmes étrangères. La plupart des PED se heurtent également par l'insuffisance de l'épargne et à une pénurie des facteurs de production nécessaires à leur industrie : le capital et le travail qualifié et, par conséquent, une difficulté de générer des investissements suffisants.

A des degrés et formes diverses, l'un des mécanismes innovants de financement du développement et des stratégies d'industrialisation est la constitution de relations internationales entre opérateurs de pays à différents niveaux industriels.

La coopération industrielle permet d'améliorer le tissu productif et industriel du pays afin de faire face aux nouvelles tendances de l'économie mondiale. Elle exprime des complémentarités et offre un terrain de recherche sur les logiques et les comportements d'acteurs impliqués dans l'industrialisation des PED¹¹³.

Dans les modèles d'industrialisation adoptés pendant la période coloniale, l'investissement direct était, jusqu'à la fin des années 1960, la modalité la plus courante de relations industrielles entre pays industrialisés et pays en développement. Il a d'abord pris la forme de propriété globale, puis de plus en plus en participation. Cette propriété a été mise en cause à partir des années 1970 par les PED, favorisant les coopérations afin d'assurer la maîtrise technologique. Les principes d'accords de coopération portent essentiellement sur l'acquisition des compétences techniques et professionnelles, selon deux modes ¹¹⁴ :

- **le mode décomposé** : "concerne des tâches précises dans la réalisation d'un projet donné dans lequel la société nationale joue le rôle d'Assembleur"¹¹⁵. Il s'agit de conclusion de divers contrats partiels, dans différents stades du projet, avec des partenaires étrangers, dont chacun assure l'approvisionnement ou l'assistance. Ces apports couvrent l'étude du projet, l'importation et de montage d'équipements, l'assistance technique et la formation de personnel.

- **le mode composé** : Dans ce cas, le partenaire étranger devient le coordonnateur de toutes les opérations liées à la mise en œuvre du projet. Ce mode comprend deux types de contrats :

✓ **le contrat 'clé en main'**, où le pays hôte confie la responsabilité globale de réalisation et l'aménagement de l'usine ou d'un ensemble industriel complet à un exploitant, ou un groupe d'opérateurs, chargé de le livrer, prêt à fonctionner, dans un délai déterminé. On peut aussi distinguer entre deux types possibles de contrat, le contrat 'clé en main partiel' et le contrat 'clé en main complet'.

✓ **le contrat 'produit en main'** qui est plus global et souvent exigé dans les PED. La réalisation du contrat produit en main implique non seulement la livraison ou l'installation d'une usine opérationnelle, mais également le constat d'un fonctionnement final satisfaisant, qui assure une capacité et qualité de production pendant une certaine période de temps, avec une assistance technique prolongée du personnel local que le vendeur doit former à cette fin (Enayati ; 2016).

Ce type de contrat a été conçu pour compenser l'incapacité de certains acquéreurs à optimiser l'utilisation des informations reçues en mettant l'accent sur le transfert technique et l'intégration de l'ensemble de la chaîne (investissement, mise en service, exploitation, formation, maintenance).

¹¹³ Valette A. (1988), "Les Conditions de mise en œuvre de la coopération industrielle", Revue Tiers Monde, N°115, Paris Juil-Sept. P 975-989

¹¹⁴ Bellahcene-Belkhemsa O. (2015), op cit. P 60

¹¹⁵ Sahraoui L. (2014), "La dynamique d'accumulation de capacités technologiques en Algérie : Cas des industries chimiques et pharmaceutiques". Thèse de Doctorat, Université de Pau et des pays de l'Adour.

Il peut être étendu par des arrangements de ‘marchés en main’, où des garanties sur la commercialisation sont prévues (pour l'exportation dans le cadre d'accords de compensation). Ces modalités diffèrent de l'investissement direct sur trois points principaux :

- Le pays hôte (acheteur) définit les spécifications des procédés, des équipements, des capacités, etc et les adapte à ses propres choix et contraintes ;
- Il impose au fabricant-vendeur une mise en exploitation sous surveillance de l'unité industrielle. Le contrat est considéré comme respecté dès la constatation du fonctionnement ou la mise en service des équipements et la correspondance des pré-productions aux spécifications initiales (premières sorties des produits) ;
- L'exploitation de l'unité revient à l'autorité du pays hôte qui peut en confier (tout ou partie) à un organisme extérieur. Il s'agit, dans ce cas, d'un nouveau contrat d'assistance technique à l'exploitation, complètement distinct du premier.

Bien que la capacité du PED soit renforcée avec les opérations de coopération industrielle par rapport à l'investissement direct à plusieurs niveaux (propriété, spécifications, résultats), les études relatives à cette stratégie ont révélé des insuffisances telles que (Valette 1988) :

- des contraintes liées à la complexité juridique de ces modalités, particulièrement en ce qui concerne les détails sur les prestations et leurs contreparties lors de la conclusion initiale du contrat, pouvant conduire aux défaillances des deux parties à la fin de l'opération ;
- le coût élevé du développement industriel basé sur ces formules, en particulier dans le cas des contrats ‘produits en main’ ;
- difficulté d'obtenir des clauses permettant de faire appel à des fournisseurs ou sous-traitants locaux pendant la période de l'investissement. L'opérateur étranger dégage directement sa responsabilité, ce qui conduit à un manque d'intégration des acteurs locaux ;
- les désillusions quant à la maîtrise technologique. La technologie, dans ce type d'association, est rarement transférée vers une valeur d'usage et un outil de développement, mais plutôt vers un produit vendu avec un mode d'emploi (une ‘valeur d'échange’).

La multiplication d'externalisations entre entreprises des pays industrialisés et des PED n'implique pas nécessairement de nouveaux investissements productifs. La logique de transfert de technologie intégrée dans un projet d'investissement requiert une révision des modalités, en élaborant des formes efficaces telles que :

- les alliances avec les entreprises novatrices, afin de renforcer la production et la base technologique ;
- les accords de brevets et de licences, sous forme de concessions ou de ventes définitives ;
- la sous-traitance, où la production, et/ou la réalisation du projet, est effectuée par une entreprise d'un pays développé, selon les spécifications du donneur d'ordres du pays du Sud ;
- la franchise, démarche largement répandue dans la production des biens courants.

Aussi et pour favoriser la montée en gamme et la diversification de leur production, les PED adoptent de nouvelles formes de coopération industrielle telles que :

- la création de structures communes par le biais d'entreprises conjointes qui impliquent une collaboration technique, managériale, juridique et financière, ainsi qu'une amélioration de l'efficacité de la R&D ;
- création de nouvelles entreprises notamment les startups et promouvoir la formation de clusters industriels¹¹⁶.

Le tableau ci-dessous résume les principales caractéristiques de ces stratégies avec les différentes expériences menées.

Tableau 07 : Caractéristiques des stratégies d'industrialisation

Stratégies d'industrialisation					
Stratégies introverties		Stratégies extraverties		Stratégies de Partenariat	
Substitution aux importations	Industries Industrialisantes	Exportations des produits primaires	Promotion des Exportations		
Objectif de Marché	Marché local de biens de consommation fabriqués localement, remplaçant ceux importés	- Développement autocentré -Marché local des biens de production doté d'infrastructures industrielles considérables	Financement de l'industrialisation	Marché local et Mondial	- Diversification des produits - Renforcement de la position concurrentielle - Accès à de nouveaux marchés
Difficultés et Inconvénients	Faiblesse du marché par le protectionnisme, limitant la concurrence	Débouchés et financement	Dépendance de la volatilité des cours des produits primaires mondiaux	Forte dépendance des marchés extérieurs, en termes de flux et de technologie	- Divergence d'objectifs - Déséquilibres sur les aspects commerciaux, techniques et managériaux

Source : Etabli par nous-mêmes

¹¹⁶ OCDE (2014), "Perspectives du développement mondial 2013 : les politiques industrielles dans un monde en mutation", Éditions OCDE, Paris. P 135-136

Section 02 : Performance des économies en développement dans le cadre du partenariat industriel

Les concepts de croissance, développement et performance de l'économie comportent des points communs. La performance économique est au cœur des enjeux et objectifs des économies en termes d'efficacité et d'efficacités, de rationalisation et de gestion des ressources. Elle est étudiée dans le cadre de la recherche sur la croissance et le développement. Le développement économique est assimilé à une croissance vigoureuse et socialement soutenable à travers des progrès de l'éducation porteuse de rationalité. Les modèles néo classiques, post keynésiens ou de la croissance endogène convergent sur ces propositions.

1. Croissance et développement économiques : vue d'ensemble

La croissance et le développement sont deux notions voisines et dépendantes : la croissance contribue au développement qui lui, de son tour, favorise la croissance. Mais une croissance déséquilibrée, dont les gains sont mal répartis ne conduit pas forcément au développement. Il est évident que l'investissement national ou international constitue une condition nécessaire et indispensable pour la croissance économique.

Le terme de développement utilisé dans les sciences humaines désigne l'amélioration des conditions et de la qualité de vie d'une population et renvoi à l'organisation sociale servant de cadre à la production du bien-être. Définir le développement, implique de le distinguer de la croissance.

1.1. La croissance économique

La croissance économique est un processus quantitatif se traduisant par l'augmentation, au cours d'une longue période, de la production globale d'une économie et désigne ainsi, la progression de la richesse nationale¹¹⁷. Elle se distingue de l'expansion, qui est une phase d'amélioration de la conjoncture (augmentation du PIB) de courte durée, sans pour autant procurer de changements structurels et diffère également du progrès économique, qui résulte de la progression des revenus réels de la population et l'amélioration de ses conditions de vie¹¹⁸.

Par types, la croissance économique peut être **extensive**, obtenue par l'accroissement de la quantité des facteurs de production (capital, travail) sans recours au progrès technique, ou **intensive**, réalisée par l'accroissement de l'efficacité de ces facteurs suite à une amélioration de leur productivité, grâce à de nouveaux procédés de fabrication (augmentation de la valeur ajoutée des travailleurs, efficacité des machines, réorganisation de la production...)¹¹⁹.

¹¹⁷Capul J-Y. & Garnier O. (1999), "Dictionnaire d'Economie et de sciences sociales", Ed. Hatier. P 107.

¹¹⁸Montoussé M. et Deubel P. (2008), op cit. P 120

¹¹⁹Belattaf M. (2010), "Economie du développement", OPU, Alger, P15

La croissance économique et ses principaux facteurs ont fait l'objet d'études depuis de longue date par la plupart des chercheurs et économistes, qui ont établis des théories explicatives de la croissance. Pour Smith et Ricardo, la croissance économique dépend de l'accumulation du capital financé par l'épargne, perçue donc comme un élément favorisant la croissance. Mais ces théories classiques estiment qu'à long terme, l'économie va atteindre un état stationnaire qui ralentit la croissance. Quant aux keynésiens, ils estiment que la demande joue un rôle dans la croissance.

Si la théorie de Keynes (1936) portait uniquement sur le court terme, Harrod (1939 et 1948) a prolongé l'analyse de l'équilibre du sous-emploi de Keynes au long terme pour conclure à l'instabilité de la croissance (croissance déséquilibrée). Domar (1947) arrive également à la même conclusion d'Harrod, que l'investissement est à la fois, une composante de l'offre (en investissant, les entreprises augmentent leurs capacités de production et l'offre tend donc à augmenter) et de la demande (satisfaction de la demande).

Si l'augmentation de l'offre correspond à l'augmentation de la demande, alors la croissance sera équilibrée, mais rien ne garantit cette compensation, car le taux d'épargne et le coefficient de capital sont des variables indépendantes. Le plein emploi est également incertain puisqu'il dépend d'une troisième variable qui est la hausse de la population active¹²⁰.

Dans leur modèle, Harrod et Domar élargissent l'analyse keynésienne pour faire ressortir le caractère instable du processus de croissance. En effet et pour qu'une croissance soit équilibrée, c'est-à-dire que l'augmentation de l'offre de production ne soit ni plus (surproduction) ni moins (sous-production) que la demande, elle doit se conformer un taux proportionnel au niveau d'épargne et du coefficient de capital de l'économie (quantité de capital utilisée pour produire).

Keynes avait démontré que l'Etat doit intervenir à court terme pour sortir l'économie du sous-emploi. Harrod et Domar montrent également que les autorités publiques ont un rôle à jouer dans la croissance à long terme en veillant à ce qu'elle soit équilibrée. En assouplissant et resserrant ses politiques conjoncturelles, l'Etat va ajuster la demande globale de manière à ce qu'elle s'équilibre avec l'offre globale (Gillis M. et al, 1998).

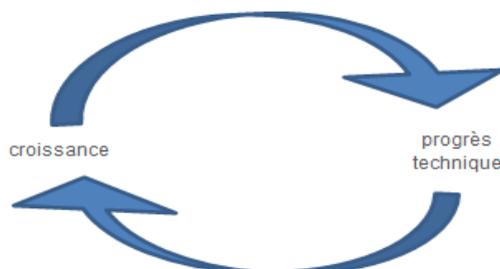
Dans la théorie moderne de croissance, les modèles de croissance néoclassiques, établis par des auteurs contemporains (Schumpeter 1939, Solow 1956) définissent trois déterminants de la croissance : le capital, le travail et la technologie. Schumpeter (1939) explique les phases de croissance par la diffusion des innovations parmi lesquelles figurent de nouvelles méthodes de production et qui désignent "*l'ensemble des innovations instaurant de nouvelles manières de produire, de nouvelles combinaisons productives, qui induisent un accroissement de la productivité des facteurs de production*"¹²¹.

¹²⁰Tani A.Y. (2014), "**L'analyse de la croissance économique en Algérie**", thèse doctorat en finances publiques, Université de Tlemcen 2013/2014. P 64-65

¹²¹Deubel P. et Montoussé M. (2008), op cit. P 125

Le progrès technique apparaît dans un premier temps comme un facteur exogène qui soutient la croissance économique à long terme et fut un facteur endogène dans la théorie de la croissance endogène dès les années 1980, par les économistes libéraux (Romer 1986, Lucas 1988, Barro 1998), inspirés par le modèle de Solow.

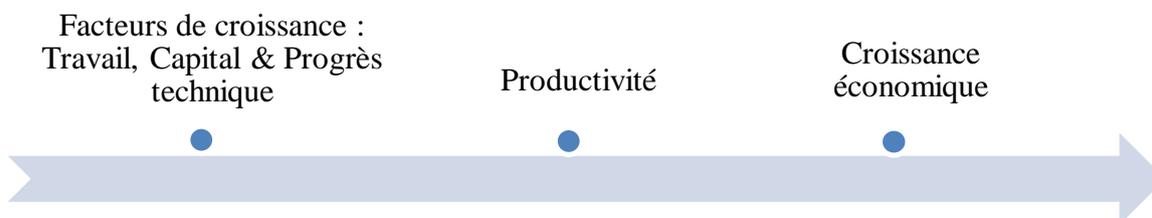
Figure 10 : La croissance Endogène



Source : <http://annotations.blog.free.fr/index.php?post/1989/02/24/Les-th%C3%A9ories-de-la-croissance> (le 31/08/2019)

La croissance endogène "définit un taux de croissance régulier optimal en fonction notamment des comportements d'agents économiques. Même s'ils décrivent des situations économiques très différentes (accumulation de connaissances technologiques, capital humain, progrès dans la qualité des produits, etc)"¹²². Elle désigne donc un processus de croissance économique reposant sur des facteurs qui en sont aussi la conséquence, tels que le progrès technique par ses principales sources (figure 10), le capital humain (Lucas 1988), l'innovation (Romer 1986) et l'investissement public (Barro 1998).

Figure 11 : Les facteurs de croissance économique



Source : Etablie par l'auteur

Les transformations des facteurs de production en gains reflètent une amélioration du niveau de vie. Cela incite à la consommation de masse et implique une augmentation de la production, qui intervient sur la productivité par le biais d'économies d'échelle, permettant ainsi une accélération du processus de croissance.

¹²² Artus P. (1993), "Croissance endogène : revue des modèles et tentatives de synthèse", Revue économique, Vol. 44, No. 2, Nouvelles théories de la croissance (Mars).PP 189-227

Etant un processus quantitatif, la croissance économique peut être mesurée par le taux de variation de la production exprimée en termes bruts, en intégrant les amortissements entre deux périodes. Dans la plupart des statistiques internationales, elle est évaluée par le Produit intérieur brut (PIB), qui est "un agrégat représentant la valeur des biens et services produits pendant l'année par les agents résidents à l'intérieur du territoire national, quelle que soit leur nationalité"¹²³.

Le PIB est calculé par la somme des valeurs ajoutées engendrées par toutes les unités et branches économiques résidentes, auxquelles s'ajoutent la TVA et les droits de douanes de façon à mesurer le PIB aux prix du marché et pour éviter de compter plusieurs fois les intra-consommations dans la production totale¹²⁴. Il se décompose en produit marchand, évalué par le biais des prix, et non marchand, évalué à partir du coût des facteurs de production. La croissance peut également être mesurée par le Produit National Brut (PNB), si l'on tient compte des seules activités productives des unités économiques nationales, que celles-ci soient produites sur ou hors territoire national. Le PIB et le PNB par habitant peuvent constituer des indicateurs de croissance économique.

Ces indicateurs de mesure de la croissance économique enregistrent quelques limites : la production domestique n'est pas prise en compte dans le PIB. De même et dans de nombreux PED, une bonne partie de l'activité économique s'effectue hors marché, au niveau du secteur informel et ne figure absolument pas dans les statistiques officielles. Par ailleurs, ces indicateurs de croissance ne permettent pas d'estimer avec précision les externalités négatives des activités économiques sur l'environnement et sur la vie sociale. De ce fait, une telle mesure de la croissance économique ne traduit pas efficacement l'augmentation de la production de richesses d'un pays avec l'amélioration du bien-être de sa population.

1.2. Le développement économique

Le développement économique est un ensemble de transformations structurelles qui accompagnent la croissance économique. Il correspond à "*l'ensemble des transformations techniques, sociales et culturelles qui permettent l'apparition et la prolongation de la croissance économique ainsi que l'élévation des niveaux de vie*"¹²⁵.

La croissance économique est liée à une hausse continue du revenu réel ou du PIB, tandis que le développement économique contient des composantes qualitatives plus variables, telles que l'éducation, les savoirs et connaissances, la qualité de l'environnement, la gestion et répartition des richesses et les conditions de vie. Ces éléments caractérisant le développement conduisent à une amélioration du tissu économique. La notion de développement vient donc progressivement compléter celle de la croissance, impliquant surtout un objectif de bien-être et le niveau de vie du citoyen. Principalement, le développement économique se mesure par :

¹²³ Affile B., Gentil C. et Rimbert F. (2010), op cit. P 58.

¹²⁴Massiera A. (2009), "**De la croissance économique au développement durable**", Ed. l'Harmattan, Paris. P19

¹²⁵Capul J-Y. & Garnier O. (1999), op cit. P 124.

- **le produit national brut (PNB) par habitant** : le PNB est un indicateur souvent utilisé et correspond à la valeur de tous les biens et services produits dans un pays au cours d'une année (produit intérieur brut des résidents et des non-résidents), plus les revenus reçus de l'étranger par les résidents du pays. Le PNB divisé par le nombre d'habitants reflète le revenu dont disposerait chaque individu si le PNB était réparti de manière égale.

Le faible niveau de cet indicateur traduit le sous-développement et il est estimé dans une unité de compte internationale, à savoir le Dollars américain qui est au risque de nombreuses distorsions. La correction la plus fréquente consiste à utiliser les Parités de Pouvoir d'achat (PPA)¹²⁶ et le PNB est évalué au taux de change nominal par les prix et plus généralement par des facteurs de conversion (Affile et al ; 2010). Cela permet d'effectuer des comparaisons entre des pays de taille différente et de les classer. Dans cette optique, la Banque Mondiale a distingué en 2005 trois catégories de pays (Deubel et al.2008) :

- ✓ les pays à faible revenu, avec un PNB par habitant inférieur à 875 \$;
- ✓ les pays à revenu intermédiaire, comprenant un PNB/habitant entre 876 et 10725\$, en distinguant une tranche inférieure (876 à 3465 \$) et une tranche supérieure (3466 à 10725 \$) ;
- ✓ les pays à revenu élevé, avec un PNB par habitant supérieur à 10 725 \$.

Le PNB constitue un bon indicateur de la production nationale et demeure le principal indicateur de mesure du développement, malgré les critiques habituelles ayant trait à la distribution, la sous-estimation des services, la non prise en compte des activités non marchandes et les inégalités du pays (dégradation du capital écologique ou humain).

- **l'indice du développement humain (IDH)** : c'est un indice standardisé, développé en 1991 par l'organisation des nations unies (ONU), devenant une mesure de référence de la qualité de vie d'un pays en alternative au PIB, qui reste lié à la croissance et au niveau de vie. Le développement humain met l'accent sur le renforcement des capacités d'action effectives et potentielles des populations. Il privilégie la longévité, le savoir et le niveau de vie. Conçu au départ comme la moyenne arithmétique des indicateurs de durée de vie, de niveau d'éducation et de PIB par habitant réel (mesuré en PPA), l'IDH est actuellement calculé à partir de quatre variables de base : revenu, espérance de vie, alphabétisation des adultes et nombre moyen d'années d'études (Affile et al. 2010).

Le calcul de l'IDH soulève de nombreux problèmes de traitement dont le principal réside sur le traitement du revenu au-dessus du seuil de pauvreté, où le rendement est décroissant par hypothèse. Cela explique l'utilisation du logarithme et d'un coefficient de pondération nul au revenu au-dessus du seuil de pauvreté. L'IDH varie entre la valeur 0 et 1 (valeur optimale), ce qui permet d'exprimer la position de chaque pays, selon le PNUD, comme suit :

- les pays à développement humain élevé, dont l'IDH est supérieur à 0,801 (jusqu'à 1)

¹²⁶Pour permettre des comparaisons internationales significatives, le PIB et le PNB sont calculés souvent à parité de pouvoir d'achat (PPA), en affectant un taux de conversion monétaire qui permet d'exprimer dans une unité commune les pouvoirs d'achat des différentes monnaies. Ce taux exprime le rapport entre la quantité d'unités monétaires nécessaire dans des pays différents pour se procurer le même panier de biens et de services

- les pays à développement moyen dont l'IDH est supérieur à 0,507 et inférieur à 0,801
- les pays à faible développement humain dont l'IDH est inférieur à 0,507¹²⁷.

2. La performance économique

La performance d'un pays n'est pas uniquement un accroissement des agrégats et variables macro et socio-économiques comme pour la croissance et le développement économiques, elle implique aussi la capacité du système économique à générer des ressources auto productives et les principaux enjeux économiques des pays sont désormais liés aux performances.

2.1. Critères et indicateurs de la performance économique

Utilisée dans plusieurs disciplines, le concept de performance ne fait pas l'unanimité quant à sa définition, à la façon de l'évaluer et au choix des critères de sa mesure.

2.1.1. Les critères de la performance économique

La performance est un concept multi dimensionnel ne prenant sens que dans le contexte dans lequel il est employé. Il s'agit généralement soit :

- D'un résultat évalué sur une grille de valeur, de proportion, de durée (intervalle) ou nominale (Evrard et al 2003 ; Ruppenthal & al. 2009) ;
- De l'évaluation d'une conséquence ou effet d'un évènement passé, ou,
- d'un évènement ou résultat attendu (futur)¹²⁸.

Bourguignon (2000) définit la performance comme la réalisation d'objectifs organisationnels quelle que soit leur nature et leur variété, pouvant être comprise au sens strict ou au sens large du processus menant au résultat.

La performance économique d'une nation est l'ensemble des flux d'un pays, internes et externes, entrants et sortants, permettant de mesurer la richesse créée sur son territoire et dans le reste du monde, mais aussi mettre en évidence sa dépendance ou ses faiblesses. L'analyse de la performance économique correspond à la capacité à créer de la valeur ajoutée pour le pays¹²⁹.

La performance consiste à déterminer les critères permettant de distinguer les bons et les mauvais secteurs. Le principe est donc de nature réglementaire et normative. Elle est utilisée essentiellement pour évaluer l'efficacité d'un secteur ou d'un agrégat sur l'ensemble de l'économie et effectuer des comparaisons entre pays ou industries afin d'identifier des pistes et facteurs menant aux améliorations des stratégies de développement ou à de potentielles opportunités d'affaires (Nations Unies ; 2008).

¹²⁷ Ballet J., Dubois J-L. et Mahieu F-R. (2011), "**La Soutenabilité sociale du développement durable : de l'omission à l'émergence**", Mondes en Développement Vol.39/4 N°156. PP 89-110

¹²⁸Mallek S. (2017), "**Qualité de l'apprentissage et performance des PME engagées dans des Relations Inter-Organisationnelles: Cas des partenariats entre PME tunisiennes et FMN dans le secteur métallurgique**", thèse doctorat en sciences de gestion, Université de la Manouba, Tunisie. P 80

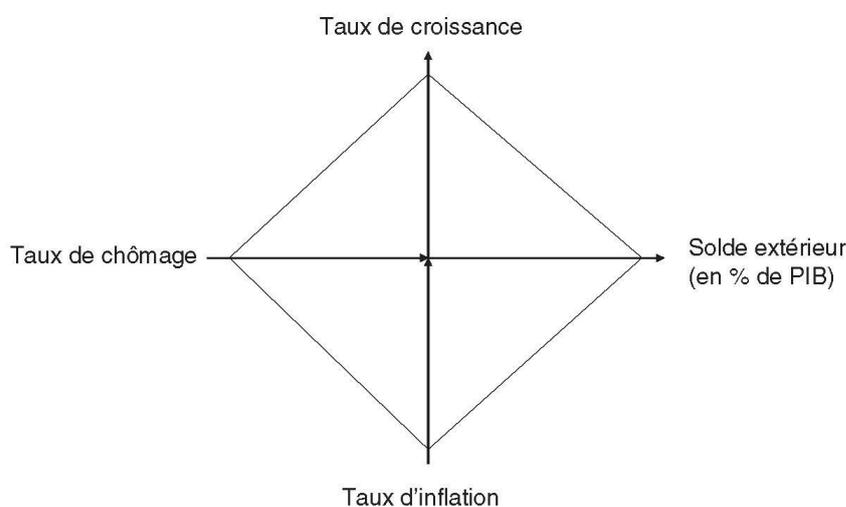
¹²⁹ CAE (2010), "**Evaluer la performance économique, le bien être et la soutenabilité**", rapport du CAE, conseil des ministres franco-allemand, Fribourg-en Brisgau (10 Déc). P 18

La performance d'une économie constitue un outil stratégique de planification pour la prise de décision en matière de politique économique et budgétaire, afin de contribuer à la prospérité et au progrès du pays dans son ensemble. Il est très important pour les décideurs de connaître les points faibles et les points forts pour agir. Son évaluation nécessite la définition de critères prenant en compte les attentes des différentes parties prenantes, principalement les décideurs, les pays partenaires, les ménages ou la société civile et pouvant être contradictoires afin d'évaluer la performance globale.

Divers critères sont possibles selon la vision retenue. Le critère de l'efficacité sectorielle est expliqué par l'approche de l'économie industrielle structuraliste. "Il s'agit d'évaluer dans quelle mesure l'organisation du secteur conduit les agents à prendre des décisions efficaces du point de vue de l'utilisation de ressources, de l'adaptation qualitative et quantitative à la demande des consommateurs"¹³⁰.

Selon l'économiste keynésien Nicholas Kaldor (1908-1988), les efforts des gouvernements vont au-delà de l'efficacité sectorielle et peuvent se résumer autour de quatre principaux objectifs de bonne santé économique, appelés 'Carré magique', qui correspond à une situation de stabilité des prix, de plein emploi, d'équilibre extérieur et d'une croissance économique soutenue par des retombées sur l'ensemble du système productif, comme indiqué sur la figure ci-après:

Figure 12 : Les objectifs économiques majeurs de Nicolas Kaldor



Source: Kaldor N. (1971), "**Conflicts in National Economic Objectives**", The Economic Journal, Vol.81, N°321 (Mar.), pp. 1-16

Chacun de ces quatre critères représente un objectif pour une économie stable avec sa propre unité de mesure et constitue un élément de la macroéconomie, permettant la comparaison de l'activité économique entre pays afin d'agir sur la situation économique à court terme, bien que les effets de ces facteurs soient nécessairement à long terme.

¹³⁰Moati P. (2000), "**Evaluer la performance d'un secteur d'activité**", Publications CREDOC, Cahier de recherches N°148, Paris Sept. P 03

Sur le côté positif des axes s'exprime la croissance économique en termes quantitatifs ou en pourcentage du PIB, ainsi que la balance commerciale en termes d'un excédent, indiquant une valeur monétaire élevée des exportations. Du côté négatif, se trouve la stabilité des prix exprimée par le taux d'inflation qui s'étend de la valeur zéro, considérée comme idéale et plus cette valeur augmente, plus elle montre un affaiblissement significatif du pouvoir d'achat, ainsi qu'un objectif de plein emploi, exprimé en termes de pourcentage moyen de chômage à ne pas dépasser.

Selon Kaldor, les gouvernements peuvent et doivent assumer la responsabilité de la gouvernance et qu'une gouvernance réussie implique la réalisation simultanée d'au moins ces quatre grands objectifs. Actuellement, les États sont de plus en plus liés économiquement par la mondialisation et la performance économique représente donc la mesure optimale de leur succès en termes de croissance et de compétitivité.

2.1.2. Les indicateurs de la performance économique

L'importance des indicateurs statistiques repose sur leur contribution à l'évaluation des politiques dont l'objectif principal est le progrès économique, ainsi que le fonctionnement des marchés. Ce rôle se voit progresser avec la large expansion des technologies de l'information, qui a rendu l'accès aux données statistiques beaucoup plus facile, accompagnée par l'évolution du niveau de formation de la population et la complexité des économies contemporaines.

Le niveau des statistiques s'est largement amélioré et couvre désormais de nouveaux thèmes et domaines, afin de répondre à l'accroissement de la demande d'information émanant des différents agents économiques. Mais les indicateurs semblent parfois trop limités par rapport aux objectifs recherchés et, par conséquent, les décisions peuvent s'avérer inappropriées. En effet, les différentes politiques sont adoptées en fonction de leur impact positif sur l'économie. Mais si les évaluations sont biaisées, les résultats seront donc inadaptés aux objectifs économiques¹³¹.

Les indicateurs de performance désignent tout ratio ayant recours à deux ou plusieurs mesures importantes relatives à un domaine donné et directement liées à la performance. Ils ne sont pas des valeurs absolues, mais peuvent être significatifs dans le cadre d'une comparaison ou d'une analyse qui pourrait aider à suivre et à évaluer l'efficacité de l'organisation de l'activité d'un domaine et à identifier les éventuels aspects à améliorer¹³².

Lebas (1995) montre comment la mesure de la performance dépend des indicateurs choisis, en précisant qu'elle n'est pas une simple constatation, mais se construit et représente une indication d'un potentiel de résultats futurs. Elle se détermine sur la base d'un ensemble de paramètres constituant un modèle de causalité temporelle et spatiale. Mais la principale contrainte consiste dans le bon choix de ces indicateurs, qui repose sur trois critères essentiels : la pertinence, la mesurabilité et la validité théorique reconnue par les chercheurs.

¹³¹ Stiglitz J.E. et al. (2009), "**Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social**", la documentation française, Paris. P 07

¹³² Nations Unies (2010), "**Recommandations internationales concernant les statistiques industrielles 2008**", étude statistique, série M N°90, New York. P 111

L'analyse de la performance économique globale d'un pays est généralement effectuée en examinant plusieurs indicateurs traditionnels et une mesure globale permet de combiner les informations pertinentes de ces différents indicateurs¹³³. Cette mesure de la performance est une évaluation quantitative et qualitative des décisions prises antérieurement, des champs de responsabilités et des choix stratégiques effectués sur l'activité économique.

Elle peut être appréciée de manière qualitative, sous forme d'un jugement de valeurs évaluées à travers la construction d'outils de mesures adaptés aux spécificités du contexte économique actuel, ou, il peut s'agir de mettre en place des critères déterminés et exprimés quantitativement sous forme d'indicateurs quantitatifs selon des critères mesurables. Cela semble être le moyen le mieux adapté pour vérifier si l'objectif de la politique concernée est finalement atteint¹³⁴.

Faisant partie des statistiques nationales, ces indicateurs peuvent être répartis en trois types : les taux de croissance ; les ratios et les parts ou contributions (Nations Unies ; 2008). Comme la politique macroéconomique conjoncturelle fonctionne généralement à court terme, la croissance du PIB (ou PNB) est l'outil de mesure le plus informatif.

Cependant, dans le domaine de la politique économique et afin de pouvoir évaluer les évolutions économiques de court terme, aussi bien que le besoin d'une action politique, il est clair que d'autres dimensions doivent être prises en compte, telles que le chômage, l'inflation, la qualité de vie, la croissance de la production industrielle, la position sur le compte courant... Et même si son utilité est limitée à moyen terme, le PIB demeure fondamental sur le plan conceptuel pour évaluer la performance économique (CAE 2010). Des tentatives de conception d'un indicateur synthétique ont été faites précédemment à travers l'indice Okun (1977) et l'indice de Calmfors-Driffill (1988), dénommé API. L'indice d'Okun est calculé par la somme du taux de chômage et du taux d'inflation et reflète la misère ou le mal-être d'une nation. L'interprétation est simple : les plus faibles valeurs traduisent une meilleure performance macroéconomique et vice versa.

Par ailleurs, l'indice de Calmfors est donné en additionnant le taux de chômage au déficit du compte courant, exprimé en pourcentage du PIB¹³⁵. Une meilleure performance est associée à une valeur inférieure de l'indice, dont l'objectif est de pénaliser les pays qui poursuivent un faible niveau de chômage par une politique expansionniste, qui conduit à un déficit de la balance courante. Pour chacun de ces indices, l'utilisation de deux dimensions est limitée pour évaluer la performance. De son côté, l'OCDE (1987) a adopté les quatre mesures de Kaldor de la performance, à travers 'le Diamant magique' : le taux de croissance du PIB, le taux d'inflation, le taux de chômage et la balance commerciale. Chacune de ces mesures est informative mais insuffisante.

¹³³Moesen W. & Cherchye L. (1998), "**The macroeconomic performance of nations measurement and perception**", Centre for Economic Studies Catholic University of Leuven, August. P03

¹³⁴Galdemar V., Gilles L., Simon M-O. (2012), "**Performance, efficacité, efficience : les critères d'évaluation des Politiques sociales sont-ils Pertinents ?**", cahier de recherche Crédoc N°299 Décembre. P 11

¹³⁵ OCDE (1997), "**Perspectives de l'emploi Juillet 1997**", publications OCDE, Paris. P73

Si l'on veut avoir une vue d'ensemble de la performance économique d'un pays, il est nécessaire de regrouper et combiner les composantes qui peuvent évoluer dans différentes directions. Cela peut être synthétisé comme suit :

Tableau 08 : Indicateurs de mesure de la performance macroéconomique

Mesure de la Performance	Référence
PIB	Kaldor (1971); OCDE (1987); Turan (2018)
PIB/Capita	CEA (2010)
PIB/Heure travaillée	CEA (2010)
RN Net/Capita	CEA (2010)
CF/Capita	CEA (2010)
Taux D'emploi	CEA (2010)
Taux d'Inflation	Kaldor (1971); OCDE (1987); Moesen & Cherchye (1998); Turan (2018)
Taux de Chômage	Kaldor (1971); OCDE (1987); Turan (2018)
Balance commerciale (Compte courant)	Tinbergen (1952); Kaldor (1971); OCDE (1987);
Taux d'intérêt	Turan (2018)
IDH	Affile et al. (2010)

Source : Etabli par nous-mêmes suivant revue de littérature

Le Conseil d'analyse économique français (CAE) et le Conseil allemand des experts en économie ont présenté un rapport, dans le cadre du Conseil des ministres franco-allemand en fin 2010, intitulé "*Évaluer la performance économique, le bien-être et la soutenabilité*" proposant un tableau de bord de vingt-cinq indicateurs couvrant trois domaines : la performance économique, la qualité de la vie et la soutenabilité économique, financière et environnementale du bien-être. En ce qui concerne la performance économique et le bien-être matériel, six (06) indicateurs ont été retenus en encourageant la mesure de la répartition des revenus :

- le PIB par habitant : calculé en divisant le PIB par la population et vise à estimer le niveau de vie moyen par habitant ;
- le PIB par heure travaillée (PIB/H) ou productivité horaire du travail. C'est une variable économique clé qui traduit l'efficacité productive dans l'économie et principalement l'efficacité moyenne des travailleurs. Elle est définie comme le rapport entre la quantité produite et les moyens humains et matériels utilisés pour l'obtenir ;
- le Taux d'emploi : mesure le degré de mobilisation de la population active sur le marché du travail¹³⁶ ;
- le Revenu national net par habitant ;
- la Consommation finale par habitant, ;

¹³⁶ Duchêne G., Lenain P., Steinherr A. (2012), "**Macroéconomie**", Pearson Education, 2^{ème} éd. Paris. P 05-07

- le rapport inter-quintile dans la distribution des revenus (S80/S20) : c'est "le ratio entre la moyenne des revenus des 20 % de la population les plus riches et la moyenne des revenus des 20 % de la population les plus pauvres"¹³⁷.

Par ailleurs et dans son analyse comparative sur les performances à long terme de l'économie albanaise avec un groupe d'économies concurrentes ayant des caractéristiques similaires dans la région, Turan (2018) a utilisé quatre indicateurs caractérisant la performance de l'économie d'un pays dans son ensemble : la croissance du PIB réel, l'inflation, le chômage et les taux d'intérêt. La détermination de ces quatre composantes était basée sur les points suivants :

- Le PIB réel mesure l'évolution de la production globale, et permet d'analyser le degré de croissance de l'économie et l'utilisation efficiente des ressources. Il comprend des facteurs dynamiques de la croissance économique (consommation, niveau d'investissement, dépenses publiques et compte courant). A long terme, il détermine l'évolution des conditions de vie et celles du bien-être des personnes par rapport à la qualité du développement humain et du capital.

- Le chômage mesure la performance du marché du travail. Il indique si les ressources humaines sont mobilisées efficacement ou non. Lorsque l'économie est efficiente, l'augmentation de la production et les principaux agrégats macroéconomiques entraînent la création de nouveaux emplois, en particulier pour la main-d'œuvre peu qualifiée.

- L'inflation constitue le facteur déterminant de la politique monétaire. Il exprime le coût de la vie dans le pays en fonction de l'évolution des prix. La réalisation d'une croissance économique solide associée à la stabilité des prix est essentielle à long terme.

- Quant au taux d'intérêt, il explique les conditions financières et le coût d'emprunt pour les investissements dans l'économie en fonction de l'inflation prévue et de la masse monétaire.

Cette analyse est effectuée dans un rapport d'évaluation de la performance de l'économie albanaise de 2017, établi par la Société économique d'Albanie (ESA) créée en 2014 qui rassemble une communauté internationale d'économistes pour faciliter et promouvoir la recherche sur les questions économiques mondiales et celles de l'économie albanaise¹³⁸.

A la lecture de l'ensemble de ces rapports et études, les experts et économistes s'accordent sur le fait que la performance économique d'un pays est traditionnellement évaluée en fonction de la réalisation des objectifs des politiques macroéconomiques.

¹³⁷ OCDE (2014), "Panorama des statistiques de l'OCDE 2014 : économie, environnement et société", Editions OCDE. P64

¹³⁸Turan G. (2018), "Main Macroeconomic Indicators and Longer-Term Performance of the Albanian Economy Comparing to Competitor Economies with Similar Characteristics in the Western Balkans", in "Albanian Economics Performance 2017 Annual Report", Epoka University, Tirana (April). PP 11-17.

Un premier objectif économique d'un pays consiste à atteindre un taux de croissance élevé du PIB. De sa part, le faible taux de chômage est considéré comme un objectif important d'une politique économique. Il constitue donc un deuxième indicateur de performance. Toutefois, un faible niveau de chômage pourrait être atteint par un niveau élevé d'inflation, une relation qui est représentée par la courbe de Phillips. Le taux d'inflation doit également être pris en compte.

Dans son ouvrage pionnier des contributions à l'analyse économique "*On the Theory of Economic Policy*", Tinbergen (1952) introduit un quatrième indicateur de performance, à savoir la balance des paiements, en particulier, le compte courant qui traduit un bon ou un mauvais signal (excédent ou déficit). Il estime que cet indicateur représente un élément de bien-être et d'une bonne politique.

Par ailleurs et compte tenu des contraintes qui entravent les efforts de croissance économique en matière du bien-être social de la population, d'autres objectifs économiques viennent à la réflexion, tels que l'indice du développement humain (IDH), qui est une mesure de plus en plus utilisée. Il permet d'apprécier la qualité de vie moyenne et le progrès humain sur le long terme et vise à compenser les insuffisances du PIB qui calcule la croissance économique d'un pays sans aucune donnée sociale¹³⁹.

2.2. La performance économique des PED dans le cadre du partenariat industriel

La capacité des PED à réaliser leur industrialisation repose essentiellement sur leur aptitude à dégager des investissements productifs dans les secteurs clés, en mobilisant les ressources nécessaires.

En effet, l'investissement est générateur de croissance économique et industrielle, mais son financement est assez onéreux, en particulier dans l'infrastructure, l'industrie et l'acquisition de technologies. Les sources de financement du développement industriel sont diverses : épargne intérieure, prêts des établissements de crédit, IDE... et l'importance de chacune d'entre elles varie d'un pays à un autre.

La plupart des PED sont caractérisés par un faible niveau d'épargne et sont donc tenus de recourir à d'autres sources. Désormais, la coopération et les partenariats à long terme constituent une source non négligeable de financement de l'industrialisation. Les PED espèrent bénéficier également des compétences et technologies de leurs partenaires afin de développer des programmes industriels adaptés à leurs spécificités et ressources (CNUCED, 2011). Cependant et pour faire du partenariat, un vecteur du et technologique d'un pays, ce dernier doit se doter de certains facteurs-clés tels que les politiques favorisant les échanges et les interrelations, ainsi qu'une main-d'œuvre qualifiée et de bonnes infrastructures.

¹³⁹ PNUD (2018), "**Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update**", Briefing note for countries on the 2018 Statistical Update: Algeria.

Les partenariats industriels tendent principalement à combler les besoins en compétences qui entravent le développement du secteur, par la mise en place de nouvelles méthodes en matière de formation dans le domaine industriel. Ils sont axés sur l'expansion ou la création de nouvelles entreprises manufacturières couvrant un ensemble d'industries et créant tout un réseau de relations et de flux réciproques de production et d'échanges entre entreprises, dans l'objectif de développer le système productif qui contribue à une croissance soutenue du PIB. Ils ont également des retombées directes sur l'emploi, la formation du capital, les exportations et le développement de technologies nouvelles dans le pays d'accueil et, indirectes, à travers l'amélioration de la productivité (Enayati ; 2016).

Le partenariat industriel couvre l'échange des ressources nécessaires, telles que l'information, la technologie, l'expérience en marketing et gestion, etc., mais aussi le processus de production. Il peut intervenir là où la fabrication comprend plusieurs éléments ou lorsqu'elle nécessite des phases du processus de production et génère ainsi des relations basées sur une gestion rationnelle des coûts, afin de renforcer au mieux la production par une spécialisation poussée sur un élément ou un processus donné de production¹⁴⁰.

Le degré d'efficacité de la coopération industrielle est fortement influencé par les conditions environnementales qui se reflètent dans la stabilité institutionnelle et macroéconomique (conditions du marché, degré de compétitivité, barrières à l'entrée et à la sortie, libre circulation des capitaux et des ressources, accès à l'information). Compte tenu de l'objet de la coopération industrielle, il convient d'aborder la question d'évaluation et d'analyse de son impact sur la croissance et la performance économique à travers certains indicateurs¹⁴¹.

Les performances sont censées exprimer le jeu d'un ensemble de variables relatives aux structures du secteur et aux comportements des principaux intervenants (les entreprises). Une évaluation de la performance économique associée aux projets d'investissement industriel en partenariats étrangers consiste en un suivi et une surveillance de la mise en œuvre de la stratégie par l'utilisation et l'affectation des ressources de partenaires étrangers, notamment en termes de transfert de technologie, à des fins productives et à la réadaptation de la production afin d'aboutir aux objectifs définis¹⁴². Cela peut être réalisé à travers deux aspects :

- sur le plan interne du système industriel, la performance est appréciée par le développement d'un secteur moderne intégré dans une logique marchande, caractérisé par la réalisation de produits de qualité, une satisfaction de la demande intérieure et contribuant à amorcer un processus de croissance et une croissance des exportations ;

¹⁴⁰Belattaf M. (2009), "**Localisation industrielle et aménagement du territoire**", OPU, Alger. P 99-101.

¹⁴¹Fomina A., Berduygina O., Shatsky A. (2018), "**Industrial cooperation and its influence on sustainable economic growth**", Entrepreneurship and Sustainability Issues and center, Vol.5 N°3. PP 467 – 479.

¹⁴²Errahmani M.T. (2014), "**L'impact d'une démarche d'alignement stratégique du système d'information sur la stratégie de l'entreprise : cas de Sonatrach**", Magister en sces de gestion, Université de Tlemcen. P 86

- sur le plan externe, en évaluant l'influence du secteur industriel sur l'équilibre macroéconomique, notamment, la croissance de la valeur ajoutée du secteur dans le PIB, de l'emploi, ainsi que les exportations dans le secteur manufacturier¹⁴³.

Ainsi, on mesure la performance, dans le cadre du partenariat industriel, à travers le succès de la politique industrielle et le progrès économique (amélioration des agrégats macroéconomiques), engendré par les projets en partenariat industriel, ou par la contribution des partenariats industriels au développement et à la réussite de la politique industrielle.

Chaque pays accorde plus de poids aux indicateurs pour lesquels il obtient des résultats relativement meilleurs (Moesen & Cherchye ; 1998). A travers les différentes théories et rapports cités sur la croissance, le développement et la performance économiques et en se référant aux travaux de Kaldor, qui résumant la situation économique conjoncturelle idéale d'un pays, certains indicateurs de performance dans le cadre du partenariat industriel peuvent être dégagés.

Les indicateurs de performance économique comprenaient la croissance du PIB, le chômage, l'inflation, la balance commerciale ou le compte courant. L'analyse doit être au niveau des forces productives et des rapports sociaux. De ce fait, elle peut avoir quelques indicateurs additionnels, relatifs aux partenariats et au développement industriel, tels que l'épargne intérieure, la valeur ajoutée de l'industrie, les flux d'investissements étrangers dans l'industrie, ainsi que ceux relatifs au progrès social tels que l'IDH.

A partir de ces indicateurs, les tableaux ci-après sont établis afin de permettre la comparaison des performances entre divers pays de différents niveaux économiques. Nous avons choisi quatre pays industrialisés, trois émergents et trois en développement, où les difficultés existantes et les politiques menées ne sont pas toujours les mêmes.

¹⁴³Bekkour R. (2015), "**Economie industrielle**", Editions O.P.U. P 116

Tableau 09 : Performances des principaux pays développés (Mds \$)

	Allemagne		France		Royaume-Uni		États-Unis	
	2000	2018	2000	2018	2000	2018	2000	2018
PIB	1 943	3 950	1 362	2 788	1 658	2 861	10 252	20 529
FBCF	476	861	306	666	306	492	2 427	4 315
Industrie (VA)	538	1 085	290	476	384	501	2 302	/
Importations	596	1 629	371	913	447	916	1 471	3 148
Exportations	599	1 873	390	884	418	876	1 096	2 510
IDE	248	168	41	60	164	81	149	258
Épargne nette	176	586	178	254	89	86	932	1 175
Croissance du PIB	2,90	1,53	3,92	1,79	3,44	1,34	4,13	2,93
Inflation	1,44	1,73	1,68	1,85	1,18	2,29	3,38	2,44
Chômage	7,92	3,38	10,22	9,02	5,56	4,00	3,99	3,90
IDH	0,925	0,939	0,928	0,891	0,928	0,920	0,939	0,920

Source : Conception des auteures à partir de données de la Banque Mondiale

Ces indicateurs sont utiles pour donner un aperçu immédiat de la performance économique de chaque pays.

Tableau 10 : Performances de pays émergents et en développement (Mds \$)

	Chine		Singapour		Indonésie		Brésil		Maroc		Algérie	
	2000	2018	2000	2018	2000	2018	2000	2018	2000	2018	2000	2018
PIB	1 211	13 895	96	373	165	1 042	655	1 885	39	118	55	174
FBCF	407	6 085	34	95	37	360	124	280	10	40	13	82
Industrie (VA)	552	5 514	31	94	69	414	151	342	10	31	30	69
Importations	224	2 549	169	557	50	230	82	274	13	58	11	56
Exportations	253	2 656	181	663	68	219	67	281	10	46	23	45
IDE	42	235	16	91	5	19	33	78	0,4	4	0,3	2
Épargne nette	202	2 926	32	117	21	131	25	61	7	23	20	55
Croissance du PIB	8,49	6,75	9,04	3,44	4,92	5,17	4,39	1,32	1,91	2,99	3,80	1,40
Inflation	0,35	2,07	1,36	0,44	3,69	3,20	7,04	3,66	1,89	1,91	0,34	4,27
Chômage	3,10	3,80	3,70	2,10	6,08	4,40	7,10	12,33	13,58	9,50	29,77	11,73
IDH	0,726	0,758	0,885	0,935	0,684	0,707	0,757	0,761	0,602	0,676	0,697	0,759

Source : Conception des auteures à partir de données de la Banque Mondiale

Les vues globales synthétisent les variations des performances entre les pays, ainsi que les évolutions dans le temps (année 2000 et 2018). Les tableaux mettent en évidence les liens entre l'évolution du PIB, les exportations, l'emploi ainsi que le niveau de vie.

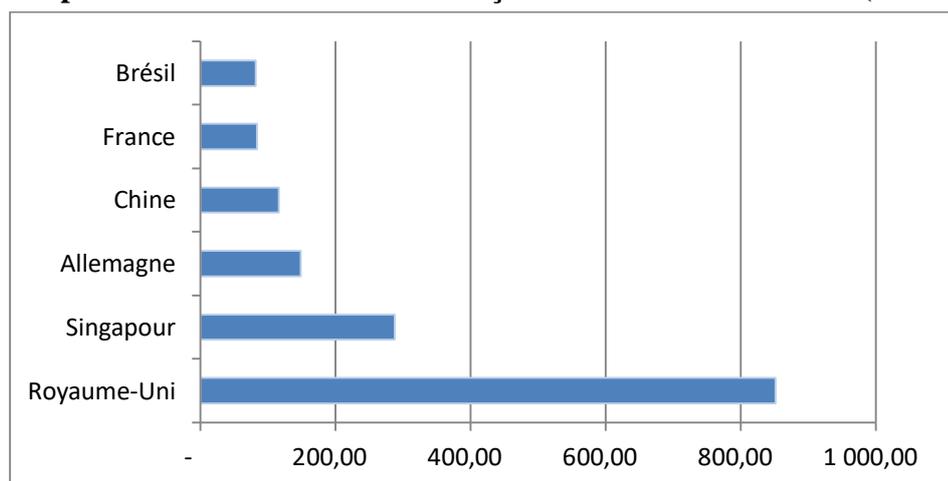
Mis à part le Maroc et l'Indonésie, les autres pays ont enregistré une baisse non négligeable de leur croissance. La part de l'industrie était beaucoup plus rapide au sein des pays industrialisés, avec des conséquences positives sur l'emploi, tandis que les taux d'inflation nationaux varient considérablement selon les cas. Ils ont baissé pour la plupart des pays ces dernières années, mais restent limités par la concurrence internationale croissante de plusieurs pays à bas salaires et par la faiblesse de la demande due aux diverses crises enchaînées depuis les années 1990.

Une baisse des échanges internationaux a été amplifiée vers la fin de 2018 suite au conflit commercial lancé entre les Etats-Unis et la Chine, mais aussi par la perturbation de la production, la consommation et les exportations dans le secteur de l'automobile, en raison de la mise en œuvre de nouvelles normes anti-pollution. Ce qui s'est répercuté sur la croissance, notamment en Allemagne, pays plus exposé au secteur automobile¹⁴⁴.

Globalement, l'économie mondiale semble très prometteuse. La technologie a rendu possible de nouvelles avancées dans un large éventail de domaines et l'amélioration des communications mondiales a considérablement réduit les coûts du commerce international, aidant le monde à tirer profit de la division internationale du travail, à élever le niveau de vie et à réduire les disparités de revenus entre les nations. Par ailleurs, la plupart des progrès de l'industrie, dominée par la poussée technologique, ont eu lieu dans les pays de l'OCDE et une petite partie des pays non membres de l'OCDE a réussi à s'adapter rapidement à ces forces technologiques.

Parmi les régions les plus avancées technologiquement au monde, la base industrielle de l'UE et les Etats-Unis, caractérisées par des industries hautement diversifiées et par des flux massifs d'investissements étrangers, comme le montre le graphe ci-après.

Graphe 03 : Classement des IDE reçus des États-Unis en 2019 (Mds \$)



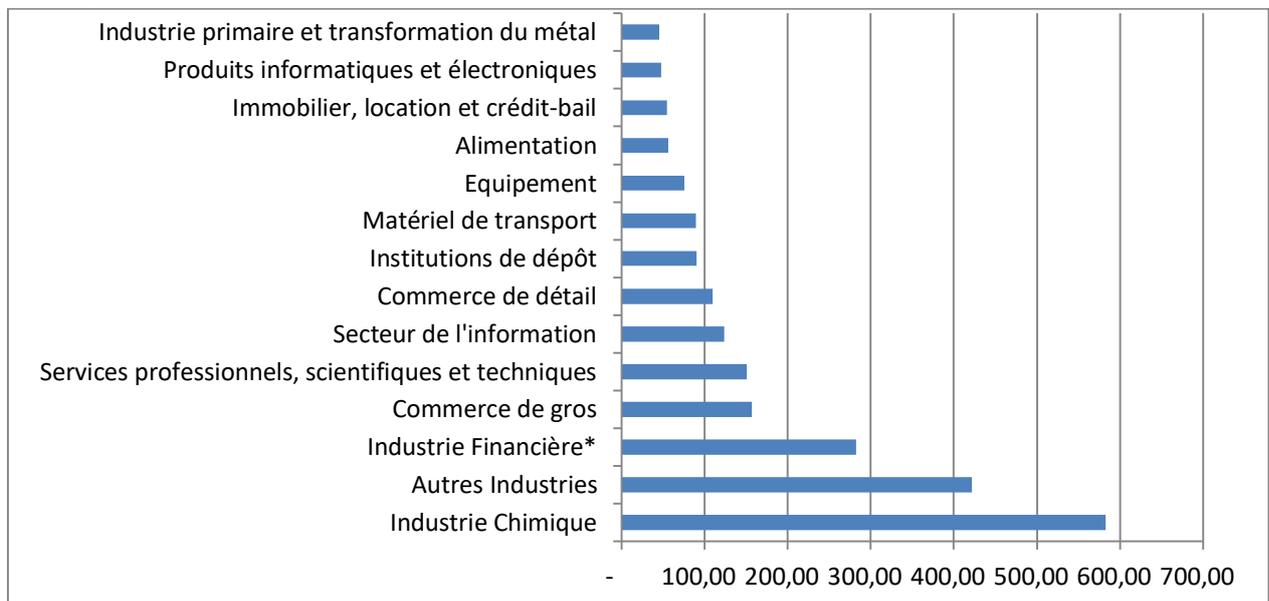
Source : <https://www.statista.com/statistics/188806/top-15-countries-for-united-states-direct-investments/> (le 02/10/2020)

¹⁴⁴Heyer E., Timbeau X. (2019), "Présentation générale. Perspectives économiques 2019-2021", Revue de l'OFCE, vol.02, N° 162. PP 5-16

Les statistiques sur les transactions internationales couvrent les stocks d'IDE des filiales étrangères avec leurs sociétés mères américaines, ajustés en fonction de l'inflation.

Les principaux éléments comprennent les flux de capitaux, qui mesurent les fonds fournis aux filiales étrangères et les revenus, qui mesurent le rendement de ces fonds. Ces statistiques montrent que le Royaume-Uni a reçu le plus d'investissements directs des États-Unis en 2019, dépassant la valeur de 851 Mds \$. Cela permet aux entreprises du pays d'accueil d'avoir accès à des capitaux dont elles n'auraient peut-être pas bénéficié autrement, en particulier si ces entreprises se trouvent dans des régions en développement comme l'Afrique. Les États-Unis sont également un pays cible pour les IDE, avec des centaines de milliards de dollars qui y affluent chaque année.

Graph 04 : Valeur des IDE de l'UE aux États-Unis en 2018, par industrie (Mds USD)



Source : <https://fr.statista.com/statistiques/695520/ide-de-l-ue-aux-etats-unis-par-industrie/> (le 02/10/2020)

(* : Hormis les institutions de dépôt et les assurances)

En 2018, les IDE de l'Union européenne dans l'industrie chimique aux États-Unis représentaient près de 583 Mds \$. Cela reflète l'intérêt des pays européens envers l'industrie pharmaceutique américaine, par rapport aux autres industries.

Dans l'ensemble et en comparaison aux autres pays développés, les performances de quelques pays émergents ou en développement sont plutôt favorables en termes de croissance, d'inflation, de chômage et d'amélioration de la qualité de vie sociale.

Les IDE augmentent généralement la taille des deux économies : le pays d'accueil bénéficie d'un afflux de capitaux, ce qui devrait entraîner une augmentation de la productivité ainsi que du nombre d'emplois et l'entreprise qui investit doit bénéficier des dividendes de ces investissements. Toutefois, tout investissement comporte des risques de défaillance, qui sont amplifiés par l'incertitude réglementaire qui découle du fait que deux systèmes juridiques sont impliqués. Cela peut entraîner des pressions politiques, en particulier si les tensions commerciales sont déjà élevées.

Au terme de ce chapitre, nous concluons que le développement industriel est désormais un facteur déterminant de l'intégration économique à tous les niveaux. Il contribue à la modernisation de la structure de production et la transformation de toute l'organisation socio-économique associée. Sa mise en œuvre nécessite une planification et une gestion dynamique et stratégique basée sur la réalisation d'un système productif qui répond aux différents besoins de consommation, tout en optimisant l'utilisation des ressources.

Lors de l'élaboration et l'exécution des politiques visant à appuyer leur programme de développement industriel, les PED devraient se concentrer sur l'affectation et la mobilisation des ressources. Les difficultés rencontrées sont principalement dues à l'incapacité des gouvernements à identifier les secteurs d'activités appropriés au niveau de développement de leurs pays. Les Différentes stratégies d'industrialisations sont au centre de la planification économique des PED, dans l'objectif d'assurer l'autonomie économique nationale par la création d'une capacité industrielle.

La stratégie de substitution aux importations a montré ses limites à partir des années 1970 et aujourd'hui, le souci de l'industrialisation dans ces pays s'inscrit dans un contexte l'internationalisation et de mondialisation des économies, des politiques de désengagement de l'État de l'activité économique, ainsi que des mutations technologiques et appelle, en conséquence, à une reconfiguration de la compétitivité des entreprises dans un climat de concurrence internationale croissante. Cela a rendu le recours aux IDE un nouveau déterminant de la politique industrielle sur la scène internationale.

Les IDE peuvent favoriser la formation brute de capital mais n'ont pas pour motivation de céder leur technologie, ils entraînent plutôt un transfert indirect de technologie. Cependant, un transfert direct se traduit par la logique d'investissement sous forme d'accords de partenariats ou de coopérations industriels, tels la sous-traitance, les accords de licences, les alliances et les entreprises conjointes etc.

Ces accords constituent en effet une source de transfert de technologie dans divers domaines, stimulent les exportations et renforcent ainsi l'activité économique. A court terme, les PED recourent à la recherche-développement provenant de l'étranger, mais les pays qui disposent de capacités pour mener des recherches avancées au niveau local devraient réaliser, à long terme, de meilleures performances économiques que ceux qui restent dépendants de la technologie importée.

A la lecture des différents indicateurs de la performance économique. L'identification des modèles de relation pour le secteur industriel dans le cadre du partenariat étranger et les variables macroéconomiques clés comprend trois étapes principales : la collecte de données sur les IDE dans le secteur industriel, la sélection des principaux déterminants macroéconomiques et l'analyse de la variation entre ces données collectées et sélectionnées. Cela sera notre objectif du quatrième chapitre, où, nous procéderons à l'étude du cas de l'Algérie, à travers une analyse économétrique.

Chapitre 04

**Analyse de la contribution du partenariat
industriel à la performance économique de
l'Algérie**

Chapitre 04 : Analyse de la contribution du partenariat industriel à la performance économique de l'Algérie

L'investissement direct étranger est l'un des enjeux de la mondialisation qui fait désormais partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement. Le développement d'une base industrielle publique diversifiée, avec une production exclusivement destinée au marché intérieur est la priorité de la politique algérienne depuis l'indépendance.

La libération de l'économie nationale qui a commencé au début des années 1990, a placé l'entreprise publique dans des situations concurrentielles auxquelles elle n'était pas préparée. Par conséquent et à travers l'ouverture inconditionnelle aux flux de capitaux privés et étrangers, la politique d'investissement adoptée à partir des années 1990, cherchait principalement une augmentation des sources de financement et l'amélioration des performances productives, en vue de la satisfaction des besoins d'emploi et des revenus, ainsi que la réduction du retard des entreprises locales.

Mais l'orientation de la stratégie de développement industriel vers les secteurs hors hydrocarbures était en contradiction avec les intérêts des FMN et n'a donc pas attiré et intéressé les IDE en dehors des hydrocarbures. Cette expérience a suscité une correction du texte régissant l'accès des IDE et réguler les flux entrants en fonction des objectifs et intérêts de l'économie nationale.

En effet et dans un double contexte, international et national, l'Algérie a adopté des mesures de promotion de l'investissement dans la loi des finances complémentaire (LFC) de 2009. Par cette loi et afin d'encourager le développement des entreprises locales, mais aussi pour éviter la déstabilisation que provoquerait un repli de ces investisseurs étrangers sur le système productif local et sur l'emploi, le partenariat dans la limite maximale de 49% est requis comme modalité unique pour tout investisseur étranger voulant s'implanter en Algérie.

Le présent chapitre vise à analyser la contribution du partenariat industriel à la performance de l'économie algérienne à travers une étude économétrique, précédée par une présentation du climat économique et juridique de l'investissement et des partenariats étrangers, ainsi que la politique industrielle adoptée au fil du temps. Notre analyse est axée sur le modèle VAR de court terme, suivi par une étude de long terme, ainsi qu'une estimation économétrique sur la contribution des projets en partenariats étrangers au développement du secteur industriel.

Section 01 : L'évolution de la législation algérienne d'IDE et du partenariat dans le cadre de la politique industrielle

Le code des investissements en Algérie a évolué dans son contexte et des efforts importants ont été déployés afin d'améliorer le climat des affaires, mais le cadre juridique reflète moins la motivation politique du gouvernement à inciter les IDE. En effet, l'amélioration du cadre juridique et institutionnel est importante pour soutenir une véritable politique de promotion des investissements et ce, par la mobilisation de moyens qui assurent une application sans ambiguïté des textes officiels, tout en évitant le décalage persistant entre ces textes et une réalité souvent négative et défavorable.

Nous commencerons par passer en revue l'évolution du cadre juridique des IDE et, en particulier, du partenariat étranger. Puis, nous examinerons l'évolution du secteur industriel depuis l'indépendance, ainsi que celle des flux d'IDE

1. Climat économique et cadre juridique du partenariat étranger en Algérie

La réalisation et la gestion de tout projet de développement nécessite la présence de ressources techniques et fonctionnelles. Pour l'Algérie, la présence de ces ressources n'est que partielle : un savoir-faire et une technologie limités, voire inexistantes. Ce désavantage majeur a mis au centre de la politique industrielle la nécessité de l'intervention des entreprises étrangères. L'Algérie a donc cherché, dès son indépendance, à intéresser l'investissement étranger afin de contribuer à son développement économique et social. Deux grandes périodes caractérisent l'évolution des partenariats et les investissements étrangers en Algérie :

1.1. La législation relative aux IDE dans le cadre du monopole public 1963-1990

Après l'indépendance, les autorités politiques ont axé leurs efforts sur des mesures immédiates pour assurer la direction politique du pays et la continuité de l'activité économique. La période 1962-1966 a réuni les conditions sociopolitiques, économiques et financières nécessaires au lancement des premières actions de développement.

Ainsi, les deux premiers outils de conception d'une politique de l'investissement sont les législations issues des codes de 1963 et de 1966, mais la stratégie de développement n'a été clairement définie qu'en 1967, première année de mise en œuvre du plan triennal 1967-1969. Le premier code des investissements promulgué le 23 Juillet 1963, ouvrant la voie aux investissements étrangers précise dans son article 03 que "*la liberté d'investissement est reconnue aux personnes physiques et morales étrangères sous réserve des dépositions d'ordre public et des règles d'établissements...*", l'article 23 quant à lui n'a pas rassuré les investisseurs étrangers, en précisant que leurs investissements devaient entrer dans le cadre des objectifs de l'Etat¹⁴⁵.

¹⁴⁵ Loi N°63-277 du 26 Juillet 1963, portant code des investissements. J.O N°53 du 02 Août 1963. P 775.

Afin de compenser les insuffisances de cette loi et générer un flux d'investissements, les autorités ont procédé à la promulgation d'un autre code en 1966, avec pour objectif de rétablir un climat de stabilité et d'organiser le capital privé national et étranger dans les secteurs de l'industrie et du tourisme. Cela s'organisait dans le cadre d'un certain contrôle sous forme d'agrément accordés "aux offres de création où le capital national intervient le plus largement, où les fonds propres couvrent le mieux le coût de l'investissement et la mise en route de l'entreprise et où il est demandé le moins d'avantages financiers..."¹⁴⁶.

L'IDE est organisé sous forme de participations (Sociétés d'économie mixte) dans des secteurs supposés promouvoir le transfert de technologie, à l'exception du secteur pétrolier soumis à un code spécifique. Entre 1966 et 1973, l'Algérie a principalement conclu des contrats de transfert technologique avec la pratique du mode décomposé. Mais suite aux contraintes rencontrées dans la construction d'usines par plusieurs sociétés, elle a favorisé l'installation d'unités 'clés en main' par un seul partenaire et après 1975, l'Algérie s'est tournée vers les contrats 'produits en main', comme montré sur le tableau 11.

Tableau 11 : Contrats établis avec des firmes étrangères 1966-1977

	Plan Triennal	1 ^{er} Plan Quadriennal	2 ^{ème} Plan Quadriennal	Total
Contrats d'études et d'engineering	16	16	13	45
Contrats de montage et livraison des équipements	30	34	19	83
Contrats de réalisation	18	15	2	35
Contrats clés en mains	6	27	58	91
Contrats produits en mains	0	1	16	17
Sociétés mixtes	5	7	8	20
Total	75	100	116	291

Source : Yachir F. (1983), "Forme d'importation de technologie et développement autocentré, l'expérience du secteur public industriel en Algérie", in "Technologie et industrialisation en Afrique", OPU, Alger. P 236

Selon le tableau, 20 créations de sociétés mixtes et 271 contrats ont été conclus avec des firmes étrangères durant la période 1966-1977, regroupant diverses branches d'industrie. On observe sur le plan triennal (1967-1969) une prédominance du mode décomposé, mais à partir du 1^{er} plan quadriennal (1970-1973), un glissement vers la formule intégrée est constaté. Le nombre de contrats clés en mains a augmenté sensiblement afin de combler les insuffisances relevées des moyens nationaux de réalisation et le mode composé est devenu la principale forme de matérialisation de l'investissement vers la fin des années 1970.

¹⁴⁶ Ordonnance N°66-284 du 15 Septembre 1966, portant code des investissements. J.O N°80 du 17/09/1966.

Ces chiffres montrent la dépendance de l'Algérie à l'égard de la technologie et de l'assistance technique des entreprises étrangères, notamment sur l'entretien et le renouvellement des capacités de production. En effet, si les deux modalités 'clés en mains' et 'produits en mains' excluent formellement le contrôle direct de la production par les firmes étrangères, elles comportent un degré de contrôle de celles-ci sur la mise en place des capacités de production, leur extension ou leur renouvellement et, par conséquent, sur le fonctionnement de l'investissement lui-même.

Les contrats "clés en main" permettent à l'entreprise étrangère une maîtrise quasi totale du choix des procédés, des équipements et de leur combinaison, mais également de l'entretien et de la maintenance des unités réalisées. De leur côté, les contrats "produit en main" élargissent cette maîtrise à la formation du personnel et des techniciens locaux, ainsi qu'à la gestion initiale des capacités. Ceci a conduit à une forte concentration de l'offre technologique au secteur industriel et à une limitation des opportunités d'intégration industrielle et d'apprentissage technologique.

De plus, la nature forfaitaire de ces formules intégrées épargne aux entreprises étrangères la nécessité de détailler les coûts, ce qui a donné lieu à un surcoût lié à la surfacturation des processus et équipements importés. Les importations de matières premières, de demi-produits et de biens d'équipement se sont accrues, entraînant un déficit cumulé de la balance commerciale de 53 milliards de dinars sur la période 1967-1978¹⁴⁷.

Par ailleurs, l'évolution observée des formes de présence des firmes étrangères, dans l'objectif de bénéficier des transferts technologiques, a été conditionnée par les différentes politiques mises en œuvre, notamment après les réformes provoquées par la crise économique traversée depuis le début des années 1980. Ces réformes consistaient dans la restructuration organique et financière des entreprises publiques en 1982¹⁴⁸, où le législateur a élaboré deux textes de loi : la loi 82-13 du 28 Août 1982, relative à la constitution et au fonctionnement des sociétés d'économie mixte (SEM), modifiée et complétée par la loi 86-13 du 19 Août 1986.

La création de ces sociétés s'inscrit dans le cadre du protocole d'accord signé entre la (ou les) entreprise(s) socialiste(s) et le (ou les) partenaire(s) étranger(s), dont l'objectif principal est le transfert de connaissances et de savoirs faire aux cadres nationaux, ainsi que faire bénéficier l'entreprise socialiste de la connaissance du marché extérieur (Art 06 loi 82-13).

La durée de vie des SEM est de 15 ans au maximum (art.21) et la participation de l'entreprise socialiste devait être au moins de 51% du capital de la SEM (art.22).

¹⁴⁷Chignier A. (2009), "**Les politiques industrielles de l'Algérie contemporaine, le développement en faillite des relations entre Etat et appareil de production dans une économie en développement**", Institut d'Etudes Politiques de Lyon, Université Lyon 2. P 22

¹⁴⁸ Voir plus de détails sur la restructuration organique et financière : Benissad H. (1991), "**Les réformes économiques en Algérie**", Ed. O.P.U, Algérie. PP 32-33

Depuis la mise en application de ces textes en 1966 et jusqu'à 1987, uniquement 38 SEM ont été créées, dont 24 dans le secteur des hydrocarbures (Bellahcene-Belkhemsa ; 2015). En outre et à travers la loi de 86-13, le législateur algérien avait écarté le secteur privé national, ainsi que la création d'un tissu industriel de petites et moyennes entreprises (PME), de bénéficier de ce partenariat.

L'exigence du ratio 51/49 en faveur du secteur public national n'a pas intéressé beaucoup les entreprises étrangères. Les partenaires étrangers ont tiré profit de l'absence du contrôle sur les contrats conclus, notamment dans l'aspect technologique¹⁴⁹ et ce, en limitant leur association avec les opérateurs locaux sur des éléments secondaires de la technologie. Ils ont également orienté les approvisionnements nécessaires vers leur entreprise mère ou vers les fournisseurs originaires du même pays. De ce fait, les objectifs de la mise en œuvre des SEM, notamment ceux liés au transfert de technologie, ne se sont pas atteints.

Confrontée à des contraintes internes et externes, la conception de l'autonomie économique a laissé place, dès 1984, à la faillite économique du modèle de développement algérien importé et c'est dans ce contexte que le pays a manifesté sa volonté d'adopter un modèle libéral vers la fin des années 80.

1.2. L'investissement et le partenariat étrangers après 1990

À la fin des années 80, l'économie s'est orientée vers la libéralisation, afin de faire face à la crise de l'endettement provoquée par le contre-choc pétrolier de 1986. Le processus de transition d'un système économique centralisé à une économie de marché a été accompagné par un vaste mouvement d'adaptation du cadre juridique régissant les investissements en Algérie.

1.2.1. Les différentes politiques d'ouverture durant la période 1990-2009

Dans une perspective de mise en place d'une économie de marché, l'élargissement de l'investissement étranger a été encouragé par la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, qui supprime la règle de majorité pour le partenaire algérien et la distinction entre national/étranger ou entre public/privé, tout en ouvrant la voie aux diverses formes de contribution du capital étranger (art.183). Elle est suivie par d'autres textes et règlements, synthétisés dans le tableau qui suit :

¹⁴⁹ Le seul contrôle qui existait était celui qu'exerçait la banque centrale : un contrôle d'ordre purement financier.

**Tableau 12 : Les textes réglementaires relatifs aux différentes réformes et politiques
d'ouverture 1990-2005**

Texte	Principaux points
Loi 90-10 du 14 Avril 1990	Abolir la règle de majorité pour le partenaire algérien et prévoir les différentes formes d'apport de capitaux étrangers (art.183)
Loi 90-16 du 07 Août 1990	Fixer les conditions de pénétration du marché algérien par un investisseur étranger
Règlement de la banque d'Algérie N°90-04	Autorisation des importations de produits dont la production nationale est inexistante ou insuffisante
Décret législatif N°93-12 du 5 octobre 1993	<ul style="list-style-type: none"> - Liberté d'investir (art.03); - Egalité entre promoteurs nationaux privés ou étrangers (art.38, dans le cadre des garanties accordées aux investisseurs étrangers), - Création de l'Agence de Promotion de soutien et de Suivi des Investissements (APSI) (art.07).
Ordonnance 95-22 du 26 Août 1995	Élaboration de règles générales de privatisation des entreprises détenues, en partie ou en totalité, par l'État ou par des personnes morales du secteur public (art.01)
Ordonnance 01-03 du 20 août 2001	<ul style="list-style-type: none"> - Reconstitution de la chaîne de l'investissement et amélioration de l'environnement administratif et juridique, - Suivi des investissements par la Création de l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI) remplaçant l'APSI (art.06, 07 et 21); - Faciliter les formalités de réalisation des projets à travers la mise en place d'un Guichet Unique (art.23 à 25); - Création du Conseil National de l'investissement (CNI) (art.18) ; - Création d'un fonds d'appui à l'investissement (art.28) , - Promouvoir la compétitivité des PME (art.02 loi 01-18).
Ordonnance 01-04 du 20 Août 2001	<ul style="list-style-type: none"> - Elargissement des privatisations à toutes les entreprises publiques économiques sans distinction de secteur stratégique (art.15) - Remplacement des holdings publics par 28 sociétés de gestion des participations(SGP) (art.40)¹⁵⁰.
Ordonnance 03-02 du 19 Juillet 2003	Fixation des règles régissant les zones franches ainsi que le régime d'encouragement applicable aux investissements réalisés dans ces zones

¹⁵⁰Bekkour R. (2015), op cit. P 185

<p>décret N°05-159 du 27 Avril 2005</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Un dialogue politique et de sécurité qui permet d'établir des liens durables de solidarité entre les partenaires (art.03) ; - Libre circulation des marchandises, en diminuant, progressivement et selon un calendrier allant jusqu'à douze ans, les droits de douane et taxes d'importations sur les produits de la communauté européenne (CE), dans l'objectif d'établissement d'une zone de libre échange (Titre II, P 05); - Libre circulation de capitaux pour les IDE en Algérie ainsi que le rapatriement des revenus et bénéfices ou la liquidation (art.39) ; - Renforcer la coopération économique dans l'intérêt mutuel des deux parties et dans l'esprit de partenariat, dans le cadre des objectifs définis par la déclaration de Barcelone, en vue du développement économique et social durable de l'Algérie (art.47) ; - Coopération scientifique, technique et technologique, visant à renforcer les liens entre communautés scientifiques des deux parties à travers l'accès de l'Algérie aux programmes communautaires de recherche et de développement technologique (art.51) ; - Coopération industrielle en Algérie, permettant la modernisation et la restructuration du secteur industriel, le développement des PME et la contribution au développement des exportations des produits manufacturés algériens (art.53) ; - Normalisation et évaluation de la conformité, en utilisant des normes et techniques européennes, afin de réduire la différence en matière de certification, ainsi que la mise à niveau des organismes algériens d'évaluation de la conformité et métrologie (art.55).
---	--

Source : Etablis par nous-mêmes après une synthèse des textes réglementaires

La loi 90-10 constitue le premier pas vers la libéralisation de l'économie, avec la réforme du commerce extérieur à travers la loi 90-16, portant loi des finances complémentaire pour 1990 (J.O N°34 du 11 Août 1990. Art.41), ainsi que le règlement de la Banque d'Algérie N°90-04 relatif à l'autorisation d'importation de produits. L'agrément et l'installation des concessionnaires et grossistes sont subordonnés à leur engagement de réaliser des investissements ultérieurs dans la production et/ou les services¹⁵¹.

En Février 1991, quatorze (14) grossistes, principalement des entreprises publiques nationales, et vingt-deux (22) concessionnaires ont été agréés par le conseil de la monnaie et le crédit¹⁵². Dans le secteur des hydrocarbures, l'ouverture fut à l'investissement dans la production aux étrangers qui a permis la réalisation de plusieurs projets avec des groupes étrangers tels que : First Calgary Petroleum Ltd. (Canada), Burlington Resources (États-Unis), Talisman (Canada), CEPSA (Espagne), Halliburton (États-Unis), Arco (États-Unis, appartenant maintenant à BP), TullowOil (Irlande), TeikokuOil (Japon), Agip (Italie) et BHP (Australie) (UNCTAD 2004).

¹⁵¹ Article N°08 du règlement de B.A N°90-04 du 08 Septembre 1990 relatif à l'agrément et à l'installation des concessionnaires et grossistes en Algérie.

¹⁵²Debboub Y. (2000), "Le nouveau mécanisme économique en Algérie", O.P.U, Alger. P 58-61

L'investissement national et étranger a été consacré par l'adoption du décret législatif N°93-12, relatif à la promotion de l'investissement, en précisant, dans ses deux premiers articles, qu'il s'applique "aux investissements nationaux privés et étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens ou de services [...] sous forme d'apport en capital ou en nature par toute personne physique ou morale", dans des "investissements de création, d'extension de capacité, de réhabilitation ou de restructuration"¹⁵³.

Il offre également, une série d'avantages aux investisseurs nationaux et étrangers, liés aux régimes généraux et particuliers, notamment des réductions et/ou exonérations sur les droits de douanes, taxes foncières, impôts sur le bénéfice des Sociétés (IBS), versements forfaitaires (VF), taxe sur la valeur ajoutée (TVA), taxe sur l'activité industrielle et commerciale (TAIC), cotisations patronales...et cet met en place les instruments nécessaires à une politique de promotion de l'investissement(articles 17 à 35 du décret 93-12).

Ce décret représente le véritable premier code des investissements s'inscrivant dans une démarche d'économie de marché et fourni le cadre juridique de l'intervention des capitaux étrangers en Algérie, mais en 1994, l'Algérie est entrée dans une conjoncture économique peu favorable (inflation, chômage, déficit budgétaire, dévaluation glissante etc), après avoir accepté le rééchelonnement de sa dette extérieure vis-à-vis des clubs de Paris et de Londres, imposé par le FMI et la banque mondiale¹⁵⁴.

Elle a également été soumise au plan d'ajustement structurel (PAS), dont les mesures touchent principalement la libéralisation du commerce extérieur et de l'IDE, ainsi que la privatisation des entreprises publiques. Ces dernières ont été au centre des réformes après les critiques sur les lourdes charges que représentaient ces entreprises pour l'économie nationale, notamment dans le secteur industriel¹⁵⁵, par l'ordonnance N°95-22, relative à la privatisation des entreprises publiques, complétée par l'ordonnance 97-12.

Aussi et à travers l'ordonnance N°95-25 du 25 Septembre 1995 relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat (JO N°55 du 27 Septembre 1995), les fonds de participation, créés en 1988 pour la gestion de la propriété des entreprises publiques, ont été remplacés par les *holdings* publics. Ces derniers sous forme de sociétés par actions, chargés de la gestion et d'administration des actions ou de toutes autres valeurs mobilières des entreprises publiques (art.4 et 5) qui contribuent à la mise en œuvre de la politique économique du gouvernement (art.8).L'activité de ces holdings est orientée et coordonnée par le conseil national des participations de l'Etat (CNPE) présidé par le chef du gouvernement (art.17 et 18).

¹⁵³ Décret N°93-12 du 05 Octobre 1993, JO N°64 du 10 Octobre 1993. P 3

¹⁵⁴ Les bailleurs de fonds internationaux refusaient d'accorder de nouveaux crédits à l'Algérie et la poussaient vers le rééchelonnement, après avoir atteint le taux de 86% de service de dette extérieure en fin 1993

¹⁵⁵ Bouyacoub A. (1997), "L'Economie algérienne et le programme d'ajustement structurel", in "Le Maghreb face à la mondialisation", Confluences méditerranée, L'Harmattan, N°21, printemps, Alger. PP 77-85

Pour les PED, le PAS considère la privatisation comme un instrument d'intégration dans le cadre de la stratégie visant la réduction de la dette extérieure par la conversion de cette dette en prises de participations¹⁵⁶. A la suite des résultats relativement modestes de ce programme sur le plan interne, il ne peut se substituer à un programme de développement.

Le code de 1993, ainsi que les efforts d'ouverture menés au cours des années 1990, n'ont pas suffisamment motivé les investisseurs étrangers et n'ont pas donné les résultats escomptés en raison des effets socioéconomiques, notamment la fermeture d'entreprises et licenciement massif de salariés, ainsi que l'instabilité politique et sécuritaire, ayant entravé les objectifs tracés pour l'économie nationale et les possibilités d'une relance économique à moyen terme. Il a fallu attendre la fin de la décennie 1990 et début 2000 pour enregistrer une stabilisation des variables macroéconomiques, soutenue par la reprise des prix du pétrole sur les marchés internationaux.

L'Etat s'est alors lancé dans une politique ambitieuse d'investissements, notamment en infrastructures (construction d'autoroutes, logements, etc), à travers des plans de relance économique. En effet, la politique de promotion de l'investissement a occupé une place centrale parmi les préoccupations de l'Etat dans le cadre du programme de soutien à la relance économique d'une période de trois ans (2001-2004), pour une enveloppe de 525 Mrds DA¹⁵⁷.

Le code de 1993 a été réformé par la promulgation de l'ordonnance N°01-03, relative au développement de l'investissement et la loi 01-18 d'orientation sur la promotion de la PME (JO N°77 du 15 Décembre 2001). L'objectif est de faciliter les démarches afin d'attirer les investisseurs locaux mais surtout étrangers, en réaffirmant la liberté d'investir dans les activités non réglementées, sans aucune restriction quant au capital détenu aux investisseurs étrangers (art.04), ainsi que l'égalité de traitement entre les investisseurs étrangers et nationaux (art.14), avec l'amélioration de certains avantages accordés (art.09, 10, 11, 12).

Elle fut modifiée et complétée par l'ordonnance 06-08, principalement, sur le raccourcissement des délais de délivrance de décision d'octroi des avantages aux investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale (art.05), ainsi que d'autres points relatifs aux avantages accordés (art.07 à 11)¹⁵⁸.

Les autorités publiques se sont orientées également vers le développement des zones franches avec l'ordonnance 03-02, après la création de la zone franche de Bellara à vocation industrielle d'exportation¹⁵⁹, mais cette ordonnance a rapidement fait l'objet d'une abrogation suite au défaut d'exploitation de cette zone franche¹⁶⁰.

¹⁵⁶Benosmane M. (1998), "**Ajustement structurel et privatisation**", Les cahiers du CREAD, Vol.13, N°46, Alger, PP 89-96

¹⁵⁷ Voir Art.230 de loi 01-21 du 23/12/2001, portant loi des finances pour 2002. P70

¹⁵⁸ Ordonnance 06-08 du 15 Juillet 2006, JO N°47 du 19 Juillet 2006. PP 15-17

¹⁵⁹ Décret 97-106 du 05 Avril 1997, portant création de la zone franche de Bellara, JO N°20 du 06/04/1997. P 15.

¹⁶⁰ Loi 06-10 du 24 Juin 2006, portant abrogation de l'ordonnance n° 03-02, JO N°42 du 25 Juin 2006. P 03

Par ailleurs, les secteurs de l'énergie et les hydrocarbures ont été ouverts aux investisseurs par la loi 02-01 (JO N°08 du 06 /02/ 2002), qui postule les principes de la libéralisation de la production de l'électricité (art.06) et la loi 05-07, sur la libéralisation du secteur des hydrocarbures (JO N°50 du 19 Juillet 2005). Cette dernière épare le rôle commercial de la SONATRACH de ses fonctions de régulateur et d'entité contractante et la met ainsi, en concurrence avec les sociétés étrangères sur les contrats internes (art.24 à 32), sa participation n'étant plus automatique, mais la loi lui ouvre une option de participation à l'exploitation entre 20% et 30% (art.48).

Quant à la l'ordonnance 06-10, elle lui donne obligatoirement une participation d'au moins 51% sur tout nouvel investissement (de recherche et/ou d'exploitation), considérant que la libéralisation de ce secteur semble dangereuse puisque l'économie nationale est maintenue et se base sur les hydrocarbures¹⁶¹. Par ces nombreuses dispositions et selon les Nations Unies (2004), l'Algérie semble bénéficier d'un avantage comparatif appréciable. En effet, ces différentes mesures ont favorisé l'émergence d'un secteur privé de plus en plus important.

Entre décembre 1993 et juin 1996, 1478 projets totalisant un investissement de près de 280 Mrds de dinars et ayant généré plus de 106.000 emplois ont été enregistrés. Le secteur privé représente une part importante dans les services et travaux publics, avec respectivement 88% et 68% de la valeur ajoutée en 2002, mais se développe également dans le secteur industriel.

De plus, la privatisation a favorisé le lancement de filiales d'entreprises étrangères et de nouvelles entreprises privées créées *ex nihilo*. Les contrats d'association dans le secteur des hydrocarbures ont permis au secteur privé, en particulier les filiales des entreprises étrangères, une forte croissance de leur chiffre d'affaires, au cours de la période 1995-1998, passant de 2,2 milliards de dinars à 28 milliards de dinars et dégageant, par conséquent, 4,4 % de la valeur ajoutée du secteur (Chignier, 2009). La structure du secteur des télécommunications a été modifiée par l'arrivée de deux opérateurs étrangers en 2001 et 2004, faisant le développement du marché de la téléphonie mobile et son ouverture à la concurrence.

Le secteur industriel, quant à lui, a été touché négativement par la privatisation et le PAS, suite au licenciement massif des travailleurs et la politique l'austérité qui ont engendré une chute de l'investissement productif durant la décennie 90, mais s'est redressé avec l'implantation de firmes étrangères, notamment sous forme d'entreprises conjointes dès 2000.

Notons à titre d'exemples la création de la joint-venture de construction d'équipements agro-industriels (1998), le groupement Euro-Algérien des Tuberies (GREAT), la co-entreprise entre HENKEL et l'entreprise nationale des détergents et des produits d'entretien (2000), la joint-venture Danone-Djurdjura (2001), la filiale Michelin (2002), ainsi que d'autres filiales et co-entreprises, notamment dans le domaine pharmaceutique, qui ont connu un essor durant la décennie 2000.

¹⁶¹ Ordonnance N°06-10 du 29 Juillet 2006 modifiant et complétant la loi 05-07, JO N°48 du 30 Juillet 2006. P 06

Parallèlement et afin d'instaurer un climat plus favorable aux IDE et offrir plus de garanties aux investisseurs étrangers, plusieurs conventions internationales et bilatérales ayant trait à l'investissement ont été effectuées, visant, dans le cadre de la réciprocité, à encourager et protéger les investissements et à éviter la double imposition, dont l'accord d'association avec l'union européenne, ratifié par le décret N°05-159, après sa signature le 22 Avril 2002 à Valence (JO N°31 du 30 Avril 2005).

Cet accord vient reconfigurer celui de coopération entre l'Algérie et l'union européenne du 26 Avril 1976 (Art.110 P22) et met en place des réformes politiques, économiques et sociales pour la stabilité et le bon développement des deux parties. Il offre également des perspectives positives pour l'Algérie afin de parvenir à l'ouverture économique et à l'insertion dans l'économie internationale, en améliorant sa diversification notamment dans le secteur industriel, mais l'Algérie semble méfiante vis-à-vis les risques que pourrait porter cet accord.

La perception globale du partenariat euro-méditerranéen a été plutôt négative, compte tenu de la lenteur de sa mise en œuvre, du faible engagement de l'UE en faveur de véritables réformes dans les pays du sud et de l'est de la Méditerranée. Il s'agit notamment de la priorité accordée par l'UE aux aspects commerciaux au détriment des intérêts politiques et socio-économiques dans ses échanges avec les pays du sud et de l'est de la Méditerranée, sans négliger le manque de considération de l'UE pour les spécificités culturelles de la région du sud¹⁶².

Ces contre-mesures, constatées par la partie algérienne, se sont traduites par un manque de volonté politique du régime pour une véritable réforme et, par conséquent, l'Algérie a continué à réaliser 98% de ses ressources en devises sur le marché des hydrocarbures et les entreprises algériennes n'ont pas profité de cette ouverture du marché européen (KHELADI 2007).

En 2007 et dans l'objectif de relancer le secteur industriel et diversifier la croissance encore dépendante des hydrocarbures, une nouvelle stratégie industrielle a été mise en place durant la période du plan complémentaire du programme de soutien à la relance économique 2005-2009, qui s'appuie sur le maintien de la politique favorisant les industries de substitution à l'importation et le développement d'une industrie de promotion d'exportation.

Actualisée en 2013, elle prévoyait le développement des IDE et du partenariat en vue d'un transfert technologique, basé sur le choix des secteurs à forte capacité de croissance, ainsi que le développement sectoriel et spatial de l'industrie, par la promotion de nouvelles industries diversifiées à forte valeur ajoutée et l'encouragement à la création de pôles d'activités technologiques et zones spécialisées, ainsi que des districts industriels et clusters (Boukhezer-Hammiche, 2016). Bien que l'Algérie a accentué ses efforts d'ouverture, à travers les différentes politiques et textes officiels, pour réduire sa dépendance vis-à-vis des hydrocarbures et développer son secteur industriel, avec l'objectif d'attirer et conserver un certain niveau d'investissements étrangers, la diversification demeure faible.

¹⁶² Institut européen de la Méditerranée (2010), "Evaluation du partenariat euro-méditerranéen : perceptions et réalités", Enquête Euromed auprès d'experts et d'acteurs, Barcelone, Mai. P 36-95

Les investisseurs étrangers restant intéressés par le secteur des hydrocarbures et les progrès réels sont, en conséquence insuffisants, notamment lors de la promulgation de la loi de finances complémentaire (LFC) pour 2009.

1.2.2. Le partenariat obligatoire 2009-2020

Lors de la crise financière de 2008, le recours à des mesures protectionnistes provisoires est venu de l'opinion publique des pays développés, qui ont fait pression sur leurs Etats pour empêcher certaines tentatives étrangères de rachat d'entreprises, en particulier par les pays émergents, craignant des pertes d'emplois à long terme.

Le protectionnisme, dans un contexte national et international, a également touché l'Algérie, après la chute de plus de 50% des cours du pétrole, en raison des conséquences de cette crise¹⁶³. En effet et selon les statistiques des services des douanes, la chute des recettes d'exportations a atteint 57% en 2009 par rapport à l'année 2008, alors que les importations ont maintenu un niveau élevé à l'ordre de 39,3 Mds \$ pour la même période, ce qui a entraîné une chute de la balance commerciale de 40 Mds \$ à 6 Mds \$ (Mezouaghi & Talahite, 2009).

La première réaction du gouvernement était la mise en place de contraintes relatives aux transferts d'avances et acomptes sur bénéfices ou dividendes pour tout actionnaire, notamment pour les activités de revente en l'état, sauf effort significatif d'investissement¹⁶⁴, suivie par des mesures adoptées dans la LFC pour 2009, qui concernent entre autres :

- La régulation de l'activité des investisseurs étrangers afin d'encourager et promouvoir la production domestique à travers l'inscription du partenariat comme modalité unique pour tout établissement d'investissement étranger, en ouvrant 51% minimum du capital des sociétés étrangères d'investissement et 30% minimum des sociétés d'importation aux opérateurs locaux (art.58). Ceci s'applique également aux investissements réalisés par des nationaux privés en partenariat avec les EPE, où la participation des EPE doit être d'au moins 34% du capital social
- Instauration du droit de préemption en faveur de l'Etat et des EPE, pour toute cession de participations des actionnaires étrangers (art.62) ;
- Le recours au financement local pour financer les investissements étrangers (art.58),
- La reconfiguration des conditions sur l'octroi des avantages aux investisseurs (art.35 et 60);
- L'exigence de la domiciliation bancaire, ainsi que le crédit documentaire pour le paiement des importations, afin de garantir la traçabilité des transactions du commerce extérieur (art.50-66-67 et 69). Cela a été réaffirmé dans l'ordonnance N°10-01¹⁶⁵ ;

¹⁶³Zouiten A. (2015), "L'investissement en droit Algérien", Thèse, Université MENTOURI, Constantine. P31-33

¹⁶⁴ Voir l'instruction N°01-09 de la banque centrale du 15 Février 2009, articles 05 et 06.

¹⁶⁵ Les importations de services sont exclues de l'obligation du crédoc dans l'article 44 et la remise documentaire est acceptée dans l'article 81 de la loi 13-08 du 30 Décembre 2013.

- D'autres mesures relatives au crédit, à travers la suppression du crédit à la consommation et l'encouragement du crédit immobilier (art.75), afin de créer les conditions favorables au développement d'une industrie locale, en particulier dans l'automobile.

Ces mesures s'inscrivent dans le cadre du renforcement des équilibres macroéconomiques nationaux visant la prévention des effets des crises extérieures, la réorganisation du commerce extérieur et la réorientation des investissements étrangers productifs en vue de promouvoir et de développer l'industrie locale et d'encourager le capital national. Par ailleurs et à partir de 2010, une certaine instabilité et fluctuations est constatée dans les dispositions régissant l'investissement en Algérie, dont les principaux textes sont résumés dans le tableau 13 suivant :

Tableau 13 : Synthèse des textes réglementaires régissant l'investissement 2010-2019

Texte Législatif	Contenu
Loi 10-13 du 29 Déc. 2010	Incitations pour les bénéficiaires réinvestis (art.05)
Ordonnance 10-04 du 26 Août 2010	Partenariat exigé pour l'activité bancaire et d'assurance avec un minimum de 51% pour l'actionnariat national (art.06, complétant l'art.83 de l'ordonnance 03-11)
Loi 12-12 du 26 Déc. 2012	Des modifications adoptées, relatives aux avantages liés au régime général (art.37 et 39)
Loi 13-08 du 30 Déc. 2013	- Installation industrielle ou semi-industrielle obligatoire dans un délai maximum de trois (03) ans à partir de la date d'obtention de l'agrément, avec la possibilité de bénéficier d'avantages pour les concessionnaires automobile (art.52) ; - Incitations pour encourager les investissements étrangers productifs en partenariat, contribuant au transfert de savoir-faire, avec une intégration supérieure à 40% (art.55), - Augmentation de l'actionnariat national dans le capital des sociétés d'importation en vue de la revente en état à un taux de 51% au moins (art.56).
Loi 14-10 du 30 Déc. 2014	Cette loi distingue les avantages accordés pour les investissements dans le secteur industriel de ceux accordés aux investissements réalisés dans d'autres secteurs. Elle prévoit des dispositions en matières fiscales et foncières en faveur de l'investissement industriel (art.60, 62, 75, ainsi que l'ordonnance 08-04),
loi 16-09 du 03 Août 2016	- abrogation des dispositions de l'ordonnance 01-03 (à l'exception des articles 06, 18 et 22), ainsi que l'article 55 de la loi 13-08 (art.37) -Actualisation des lois précédentes en matière d'incitations et d'encouragement et distinction entre les avantages accordés aux investissements éligibles, à ceux réalisés dans des zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'Etat et aux investissements présentant un intérêt particulier à l'économie nationale (art.12-13 et 17)
Loi 16-14 du 28 Déc. 2016	L'intégration industrielle réaffirmée dans l'article 88, avec des avantages accordés aux composants et matières premières, importés ou acquis localement pour les activités de production (art.110).
Décret17-100 du 05Mars 2017	Le décret vient modifier l'organisation et le fonctionnement de l'ANDI
Décret17-101 du 05Mars 2017	Exclusion de plus de 170 activités des avantages aux investissements accordés par l'État, jugées saturées, ainsi que celles qui n'ont pas respecté le taux d'intégration fixé par la réglementation en vigueur.

Source : Établi par nous-mêmes après une synthèse des textes réglementaires

Le gouvernement algérien ne cesse de revoir l'arsenal juridique régissant l'investissement, dans le sens de proposer plus d'avantages afin d'attirer le capital privé et étranger, mais la multiplication des différents textes témoigne bien des insuffisances de vision stratégique et des planifications durant la dernière décennie, n'apportant que la méfiance et la fuite des investisseurs. Effectivement, les mesures adoptées dans la LFC pour 2009 ont entraîné une baisse des flux d'IDE estimée à 96% selon l'ANDI¹⁶⁶.

De plus, l'obligation d'investir dans la production est assez répandue dans la législation économique algérienne. Elle est consacrée dans de nombreux textes juridiques, ce qui amplifie l'instabilité de l'encadrement juridique et affecte sérieusement le climat des affaires.

Pour le secteur des hydrocarbures, la loi 19-13 relative aux hydrocarbures (JO N°79 du 22 Décembre 2019), intervient à la suite du diagnostic fait sur l'état des activités hydrocarbures en Algérie, modifiant la loi 05-07 du 28 Avril 2005. Les principales dispositions de cette loi portent essentiellement sur des améliorations et allègements sur le plan fiscal et contractuel, ainsi que les approbations ministérielles, dans l'objectif de renforcer l'attractivité des IDE dans le domaine minier et s'adapter au nouvel ordre énergétique mondial caractérisé par une offre abondante, des prix réduits et le recours progressif aux énergies renouvelables par les pays.

La loi 20-07 portant LFC pour 2020, reprend l'ouverture aux investissements étrangers, sans obligation de partenariat avec un acteur local, pour toute activité de production de biens et services, à l'exception des "*activités d'achat-revente de produits et celles revêtant un caractère stratégique*" mentionnées dans l'article 50 et le recours au financement local, pour la réalisation d'investissements étrangers – directs ou en partenariat – prévu dans l'article 55 de la loi 15-18 a été abrogé dans l'article 54 (JO N°33 du 04 juin 2020).

En outre et étant l'origine de blocages considérables en matière d'implantation d'investisseurs étrangers en Algérie, mais aussi d'opérations de cessions-acquisitions interentreprises, la nécessité de recourir au droit de préemption est également abrogée dans l'article 51. Néanmoins, toute cession de part ou d'actif étrangers à d'autres parties étrangères, du capital d'une entité de droit algérien exerçant dans l'une des activités stratégiques, requiert une autorisation du gouvernement (art.52 et 53). En attendant leur application, ces nouvelles mesures de la LFC pour 2020 devraient rassurer les investisseurs étrangers en termes de facilitation à l'implantation de leurs investissements et instaurer un climat de confiance, nécessaire à la stabilité des entreprises.

De manière générale, la révision du cadre juridique depuis les années 1990 est adaptée aux exigences de l'ouverture et de libéralisation de l'économie nationale, dans le cadre des réformes engagées par l'Etat en matière d'investissement et d'amélioration du climat des affaires, apportant des facilités sous différentes formes et permettant une évolution progressive du niveau des investissements notamment étrangers, dans divers secteurs et filières d'activités.

¹⁶⁶ Direction Générale de l'Intelligence Economique, des Etudes et de la Prospective (2010), "**Les IDE dans le monde benchmarking**", Document N°15/DIEEP/2010. P 14.

Réservant une importance particulière au secteur industriel dans les différentes politiques engagées par l'Algérie, nous tenterons d'analyser dans la partie suivante, l'évolution de ce secteur depuis l'indépendance et, en particulier, les projets d'investissement dans le cadre de la coopération industrielle internationale.

2. Le partenariat dans le secteur industriel en Algérie

Les potentialités et les capacités de l'industrie algérienne sont très importantes, notamment en matière de dotations en ressources naturelles diversifiées. La réalisation de projets d'investissement productifs avec des partenaires étrangers devrait permettre d'ouvrir des perspectives prometteuses en termes d'exploitation de ces ressources ainsi que l'innovation et le développement du secteur industriel. Dans ce point, nous ferons une présentation sur l'évolution du secteur industriel, ainsi que celle des investissements étrangers notamment en partenariat industriel en Algérie.

2.1. Analyse du secteur industriel et perspectives de développement

L'industrie est un secteur porteur important par son potentiel de création d'emplois, d'indépendance économique, de diffusion des technologies et de diversification des exportations. A ce titre, son développement permet de contribuer fortement au développement économique de la nation. Pour atteindre cet objectif, différentes stratégies et politiques ont été menées par l'Algérie, mais n'ont malheureusement pas réussi à faire émerger une économie génératrice de valeurs avec un tissu industriel dynamique et performant.

En effet et dans le cadre d'une politique de soutien aux investissements productifs et suivant la stratégie des '*Industries industrialisantes*', la période (1967-1979) a constitué la phase intensive de mise en place de l'appareil de production industrielle. La période 1967-1977 a connu un essor de projets d'investissements, notamment dans l'industrie qui a bénéficié d'une part considérable dans le total des investissements, tandis que les années 1978-1979 ont marqué une forte baisse du taux d'investissement, justifié par l'achèvement des projets en retard de réalisation.

Tableau 14: Part attribuée à l'industrie dans le total des investissements 1967-77 (Mds DA)

	Prévisions			Réalizations		
	Industrie	Total Investissement	%	Industrie	Total Investissement	%
Pré Plan Triennal 1967-1969	5 168	10 559	48,9	6 057	7 651	79,2
1 ^{er} Plan Quadriennal 1970-1973	10 118	24 400	41,5	19 015	35 906	53,0
2 ^{ème} Plan Quadriennal 1974-1977	48 000	110 000	43,6	65 314	110 612	59,0

Source : Palloix C. (1980), "**Industrialisation et financement lors des deux plans quadriennaux (1970-1977)**", Revue Tiers Monde, Vol. 21, No. 83 (Jul-Sep). PP 531-555

Au cours des trois plans successifs de développement (1967-1977), l'ampleur des investissements apparaît clairement dans le plan triennal et a été particulièrement élevée au cours du deuxième plan quadriennal. La réaffectation des programmes d'investissement a été déséquilibrée puisque l'allocation a privilégié l'industrie pour les trois plans, au détriment des autres secteurs.

En effet, l'industrie a bénéficié d'un vaste programme et d'une part qui a dépassé 70% du total des investissements établis au plan triennal et plus de 55% de ceux établis au 2^{ème} plan quadriennal. Les sociétés nationales industrielles créées étaient organisées par domaines d'activité, pour assurer la gestion et la production.

Néanmoins, ces efforts de développement industriel n'ont pas été accompagnés par des formations de la main-d'œuvre, ni de programmes de recherche et développement, surtout, avec l'acquisition des usines via des contrats 'clés en mains' ou 'produits en mains'. En effet, la plupart des unités réalisées 'produit en main' avaient un faible degré de maîtrise technologique et d'autonomie par rapport aux concepteurs étrangers et ont accusé d'importants déficits d'exploitation, avec une faible utilisation des capacités de production. Ceci reflète une incohérence dans la stratégie de développement adoptée et entrave la mise en place d'un tissu industriel générateur d'effets d'entraînement sur les autres secteurs, en particulier l'agriculture.

Ces investissements massifs, dont la production ne s'est traduite que par de faibles ratios et auxquels s'ajoute cette incohérence, ont entraîné des dysfonctionnements du système productif notamment, avec la crise des années 1980 et, par conséquent, n'ont pas apporté les résultats escomptés en termes d'autonomie économique vis-à-vis des cours des hydrocarbures.

La stratégie a été révisée par des désindustrialisations, des restructurations et par l'ajustement structurel pendant la période (1988-1996), visant le désengagement de l'Etat vis-à-vis les entreprises publiques industrielles, ainsi que la réhabilitation du secteur privé et la relance des industries de biens de consommation à partir de ce dernier. Durant les années 2000, les différents programmes de développement se sont orientés vers les infrastructures sans être accompagnés d'une stratégie industrielle suffisamment cohérente et efficace¹⁶⁷.

Aujourd'hui, l'industrie algérienne, caractérisée par le vieillissement de l'outil de production, la faible productivité due à la sous-utilisation des capacités de production et la faible compétitivité des produits locaux par rapport à ceux importés, connaît une faible évolution qui se traduit par la part de la valeur ajoutée industrielle dans l'ensemble de l'économie nationale (PIB), située autour de 6% en 2018 (ONS 2018).

¹⁶⁷Talahite F. (2016), "Désindustrialisation et industrialisation en Algérie. Le rocher de Sisyphe", Outre-Terre, Vol.02, N°47. PP 130-151

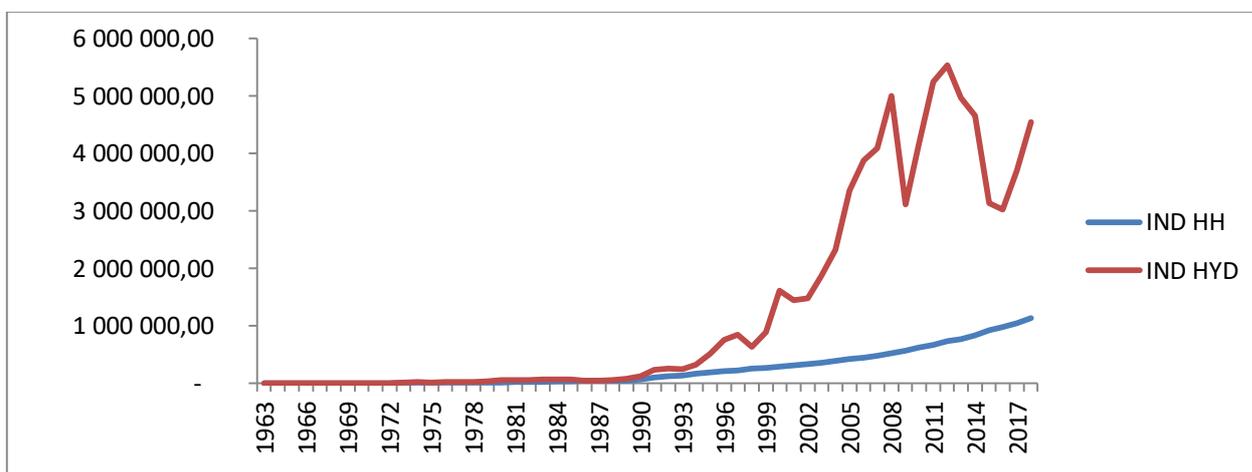
Tableau 15 : Evolution de la part du secteur industriel et de l'industrie manufacturière dans le PIB en Algérie 1963-2018 (%)

	1963-1980	1981-2000	2001-2018
VA Industrielle/PIB	33,0	35,0	38,4
VA Industrie manufacturière/PIB	13,1	10,9	5,6

Source : Calculs des auteures selon les statistiques de l'ONS

Le tableau illustre le poids de l'industrie dans l'économie algérienne durant la période 1963-2018. L'activité industrielle manufacturière a enregistré une tendance à la baisse, en particulier à partir des années 2000. La part de l'industrie manufacturière a continuellement régressé depuis les années 80 pour n'être que de 6% du PIB actuellement.

En effet et au cours des années 1990, le PAS impose la réduction des dépenses publiques, ce qui a entraîné une chute des investissements industriels et une baisse de la production manufacturière. De plus, la tendance de la production du secteur public, qui n'utilise que moins de 75% de ses capacités de production, est à la baisse, tandis que le secteur privé affiche une évolution positive¹⁶⁸. L'économie algérienne a enregistré dans les années 2000 une croissance tirée par le secteur des hydrocarbures et les dépenses en infrastructures, ce qui n'a pas permis au secteur industriel de se développer et de rattraper son retard, malgré les transferts budgétaires massifs en faveur de l'industrie.

Graphe 05 : Evolution de la production industrielle en Algérie 1963-2018 (Mds DA)

Source : Etabli par nous-mêmes selon les statistiques de l'ONS, Comptes économiques, Divers numéros.

Le graphe montre que la production industrielle se compose en grande partie des hydrocarbures. L'industrie des hydrocarbures s'est développée au détriment de l'industrie manufacturière depuis le contre-choc pétrolier de 1986, contrairement à la période d'industrialisation, où la politique économique consistait à utiliser les revenus des hydrocarbures

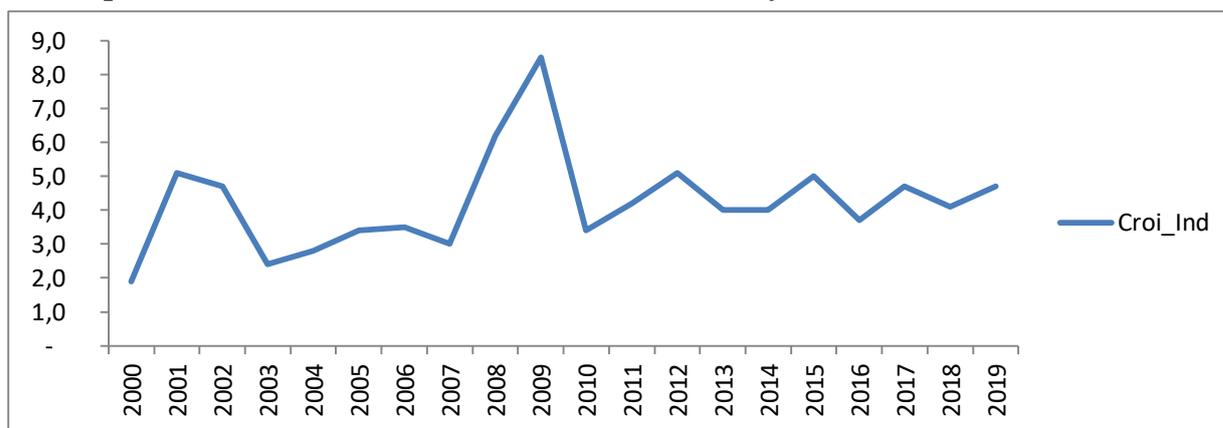
¹⁶⁸ ONS, Enquête sur la situation et les perspectives sur l'industrie au 3^{ème} trimestre 2016. Note ONS N°767.

pour développer un système productif permettant de libérer le pays de la dépendance vis-à-vis de la rente pétrolière et de toutes les incertitudes et chocs qui en découlent.

Les hydrocarbures enregistrent deux cycles : une évolution de la tendance entre 1990 et 2008 mais à partir de 2009, le secteur a connu un cycle instable, dû à la fluctuation des cours du pétrole durant cette période avec des chutes enregistrées en 2009 et 2014 et reprises en 2010 et 2017. Quant à la tendance de l'industrie hors hydrocarbures, elle est croissante depuis 1990.

La valeur ajoutée industrielle a été évaluée à 1128 Mds de DA en 2018 contre 1044,9 Mds DA en 2017, soit un accroissement en termes nominaux de 8,0%.

Graph 06 : Taux de croissance de l'industrie hors hydrocarbures 2000-2019 (%)¹⁶⁹



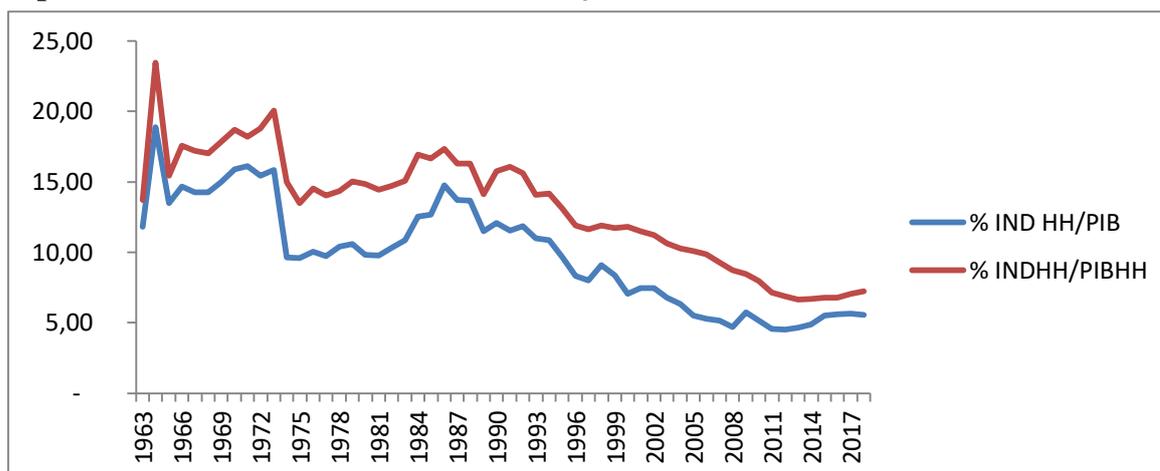
Source : Etabli par nous-mêmes selon les statistiques de la DGPP

En volume, la croissance industrielle moyenne durant la décennie 2009-2018 est à environ 4,6%. La croissance est de l'ordre de 4,1 en 2018 contre 4,7% en 2017. Soit un léger recul d'activité enregistré sur les industries sidérurgiques, métalliques, mécaniques, électriques et électroniques (ISMMEE), qui ont légèrement repris en 2019 avec l'énergie et l'industrie agroalimentaire.

La configuration de la croissance industrielle demeure similaire à celle des années précédentes. L'industrie reste faible avec une part de la valeur ajoutée industrielle dans le PIB autour des 5,6% en 2018, contre plus de 7% au début des années 2000. Selon l'OCDE (2003), la croissance du secteur en 2001, a été principalement le fait du secteur privé qui a enregistré une croissance de 4,5%, tandis que le secteur public affichait une baisse de 0,7%. Les résultats du secteur privé viennent consolider une tendance positive observée au début des années 2000, avec une part croissante dans le PIB hors hydrocarbures, passant de moins de 65% en 1994 à 77% en 1999.

Par ailleurs, la part de l'industrie des hydrocarbures dans le PIB augmente par le seul effet des prix et réduit en conséquence celle des autres secteurs à la contribution du PIB. Cela nous mène à évaluer le poids de l'industrie dans le PIB hors hydrocarbures, afin de nous permettre d'avoir une mesure indépendante de la conjoncture des prix.

¹⁶⁹ Pour l'année 2019, la croissance est calculée au 3^{ème} trimestre 2019. ONS Comptes économiques (Note N°880)

Graph 07 : Contribution de l'industrie hors hydrocarbures dans le PIB et le PIBHH 1963-2018

Source : Etabli par nous-mêmes selon les statistiques de l'ONS

La tendance de la contribution de l'industrie hors hydrocarbures dans le PIB et dans le PIB HH est semblable, elle augmente et diminue simultanément et leur tendance est principalement à la baisse à partir des années 1990, suite à la contraction de l'activité industrielle, mais on remarque que sa part dans le PIB hors hydrocarbures est supérieure de celle dans le PIB global. Bien qu'une légère reprise, de 0,4 point, soit enregistrée entre 2016 et 2018, la contraction de l'activité industrielle est persistante : de 11% en 2005 à 7% en 2018.

Dans le cadre du plan de développement industriel, la loi de finances pour 2015 a identifié 14 filières industrielles à encourager¹⁷⁰, dont la production peut se substituer progressivement à l'importation, en leur procurant un certain nombre de conditions. Les axes de ce plan portent principalement sur l'amélioration du climat des affaires, le développement du système industriel et minier (réorganiser les filières de production et renforcer la concentration des activités des entreprises afin d'accroître la production) ainsi que l'amélioration de la compétitivité¹⁷¹.

La chute des cours du pétrole a mis en évidence la fragilité des modèles de croissance établis durant la période 2000-2015. De ce fait, un nouveau modèle de croissance économique est lancé pour la période (2016-2019) dans le cadre de la stratégie nationale d'industrialisation avec une perspective de diversification de l'économie à l'horizon 2030¹⁷². L'objectif pour l'industrie est d'accroître la part de l'industrie manufacturière dans le PIB, de 5,3% en 2015 à 10% à l'horizon 2030 et diversifier les exportations, notamment agricoles et manufacturières.

Ce modèle, qui prévoit de profondes transformations structurelles visant à accélérer la croissance hors hydrocarbures, constitue le début de la libération de la dépendance aux hydrocarbures.

¹⁷⁰ Voir l'article 75 de la loi 14-10 du 30 Décembre 2014 portant loi de finances pour 2015.

¹⁷¹ Nations-Unies, commission économique pour l'Afrique, rapport sur le profil de pays 2016 : Algérie. P39

¹⁷² OCDE (2017), "Perspectives économiques en Afrique 2017", Rapport OCDE, la BAFD et le PNUD. P203

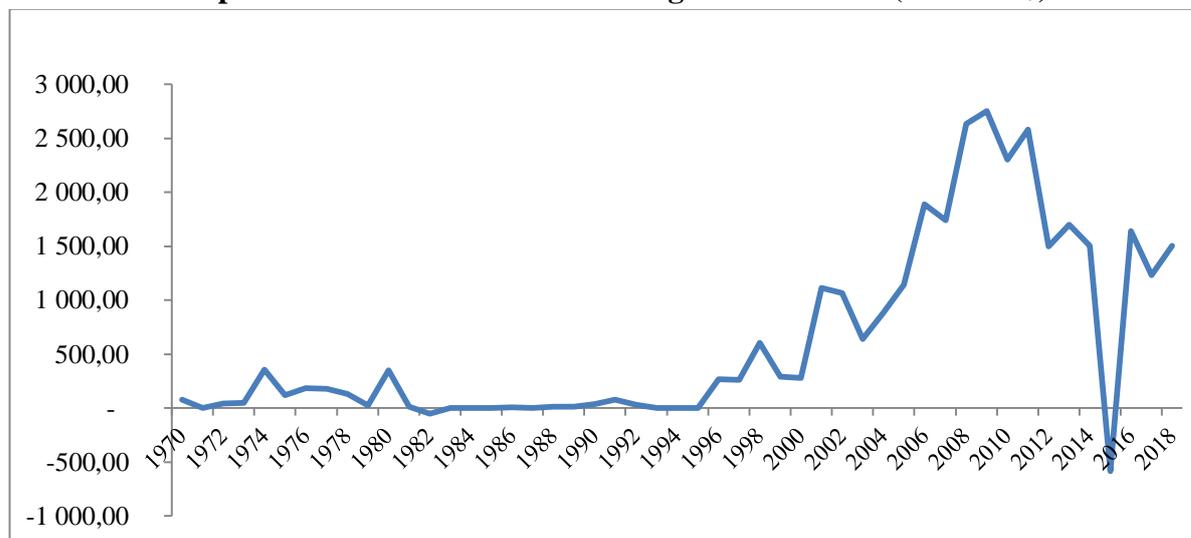
Il est également simulé un niveau de croissance de la productivité globale des facteurs touchant l'investissement privé et public, avec la mise en place d'un système national d'investissement dans les équipements publics qui font appel de plus en plus aux partenariats publics-privés¹⁷³. En 2019, la loi de finances pour 2020 a instauré la création de zones industrielles intégrées, afin de promouvoir le développement sectoriel et spatial de l'industrie¹⁷⁴.

Les investissements en partenariat entre opérateurs nationaux et étrangers portent essentiellement sur l'identification des opportunités d'investissement et permettent de faciliter les relations et des synergies entre les différents acteurs économiques (secteurs public et privé avec les investisseurs étrangers).

2.2. Les Accords de partenariat étranger dans le secteur industriel en Algérie

L'investissement étranger en Algérie a connu une faible présence au début des années 70, mais grâce aux réformes engagées par le gouvernement et à l'attractivité du secteur des hydrocarbures, les flux d'IDE se sont redressés à partir du début de la décennie 1990, après une quasi absence durant les années 80, encouragés par la mise en place d'un nouveau cadre réglementaire plus encourageant dès 1993.

Graphe 08 : Evolution des IDE en Algérie 1970-2018 (Millions \$)



Source : Bases de données de la Banque mondiale et CNUCED,

<https://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx> (le 22/12/2019)

L'évolution des IDE durant la décennie 1970-1995 marque une tendance quasi nulle, ne dépassant pas 360 Millions de Dollars, enregistré en 1974. Ces IDE se composaient principalement d'investissements dans le secteur des hydrocarbures.

¹⁷³ Ministère des finances, "Le nouveau modèle de croissance (synthèse)", Juillet 2016.

http://www.mf.gov.dz/article_pdf/upl-be15d6d0e0ffa387bfb08d8f5d8698ab.pdf (le 04/01/2020)

¹⁷⁴ Voir l'article 115 de la loi 19-14 du 11 Décembre 2019, portant loi de finances pour 2020.

Toutefois et avec le plan d'ajustement structurel qui impliquait l'ouverture économique et la privatisation des entreprises publiques économiques, une reprise significative des flux est constatée depuis 1996 et leur essor a été enregistré à partir des années 2000, sauf en 2015, où un désinvestissement net de 584 Millions de Dollars est constaté, suite principalement à la cession des non-résidents de leurs parts dans le capital de certains projets¹⁷⁵. Entre 2016 et 2018, la tendance de ces flux dépend principalement du marché énergétique (pétrolier et gazier), dont les cours sont fluctuants.

Malgré les efforts déployés d'ouverture, la destination des IDE était habituellement liée à l'exploitation des ressources naturelles, mais les investissements étrangers dans les infrastructures et les transports gagnent du terrain depuis les années 2000, en raison du changement de politique vers l'augmentation notable du nombre de projets dans ces secteurs, permettant à l'Algérie la réalisation d'investissements directs ou en partenariat répondant aux besoins de réduction des coûts de production.

Graphe 09 : Les flux d'IDE dans l'industrie en Algérie 2003-2018



Source : Banque d'Algérie, Divers rapports.

Le graphe illustre les flux d'IDE dans les différentes branches du secteur industriel, notamment les industries extractives, manufacturières, agroalimentaires, ainsi que l'électricité et eau. Ces flux augmentent entre 2003 et 2008, passant de 461 Milliards DA à 1 822 Milliards DA durant la même période, en raison des différentes incitations, ainsi que l'amélioration des infrastructures. Marquant un léger recul en 2009, expliqué principalement par la crise financière internationale de 2008 qui a contracté les flux mondiaux des IDE, ainsi que les mesures introduites dans la LFC de 2009, qui ont un effet dissuasif pour les investisseurs étrangers quant à la stabilité du climat des affaires et à leur engagement dans le territoire national.

¹⁷⁵ Commission économique pour l'Afrique (2017), "Profil Pays : l'Algérie 2016" Nations Unies, Ethiopie. P 15

Ces flux se sont redressés entre 2010 et 2011 enregistrant le montant le plus important durant la période (2003-2018), soit 2 364 Milliards DA en 2011, tandis que l'année 2017 a enregistré le plus bas niveau depuis la crise mondiale de 2008, avec 1 172 Milliards DA.

S'agissant de partenariats étrangers, l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) a lancé en 2002, un programme de déploiement de ses guichets uniques décentralisés au niveau des 48 Wilayas, dans l'objectif de faciliter ses tâches, ainsi que pour les promoteurs potentiels. Ses principales actions comprennent le lancement d'opérations d'offres de projets d'investissement, notamment en partenariat avec des étrangers, visant, dans une démarche proactive, à faciliter la mise en relations d'affaires et de partenariat, entre investisseurs nationaux et étrangers et développer les partenariats 'gagnant-gagnant' permettant un transfert de savoir-faire, de compétences managériales, l'accès à de nouveaux marchés et pouvant contribuer à la diversification de la production nationale.

Cela a permis aux divers opérateurs, nationaux et étrangers, de conclure dans ce cadre des projets d'investissement dans différents secteurs, notamment dans l'industrie¹⁷⁶. En effet et bien que la contribution des IDE à la formation de capital en Algérie dans la décennie 1990 était très faible, le taux a augmenté d'une manière significative à partir du début des années 2000, avec le lancement de divers plans et programmes de relance économique, dont l'objectif était de favoriser le développement des IDE, notamment productifs.

**Tableau 16 : Répartition des Projets impliquant des étrangers par secteur d'activité
2002-2017**

Montants en Millions DA

Secteur	Projets totaux enregistrés		Projets Impliquant des étrangers		
	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	% du Total
Industrie	12 698	8 373 763	558	2 050 277	24,5
BTPH	11 031	1 331 679	142	82 593	6,2
Services	6 531	1 272 057	136	130 980	10,3
Tourisme	1 266	1 228 830	19	128 234	10,4
Télécom	5	436 322	1	89 441	20,5
Transport	29 267	1 164 966	26	18 966	1,6
Santé	1 093	221 383	6	13 572	6,1
Agriculture	1 342	260 750	13	5 768	2,2
Commerce	2	10 914	-	-	-
Totaux	63 235	14 300 664	901	2 519 831	17,6

Source : ANDI, site : <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement/bilan-des-declarations-d-investissement-2002-2018> (le 23/12/2019)

¹⁷⁶ Revue ANDI, "ANDI News, Bulletin trimestriel N°23", disponible sur le site : <http://www.andi.dz/index.php/fr/revue-andi> (le 22/12/2019). P 03-04

Durant la période 2002-2017, 63 235 projets ont été déclarés par l'ANDI, avec une valeur globale de 14 300 Mrds de DA et plus de 1,2 millions emplois créés, entre investissements locaux et étrangers. Ces chiffres concernent les projets d'investissements hors hydrocarbures à travers lesquels on constate que le nombre de projets réalisés avec des étrangers s'élève à 901 projets avec une valeur totale de 2 520 Mrds DA, soit environ 18% des investissements réalisés et 133 583 emplois générés.

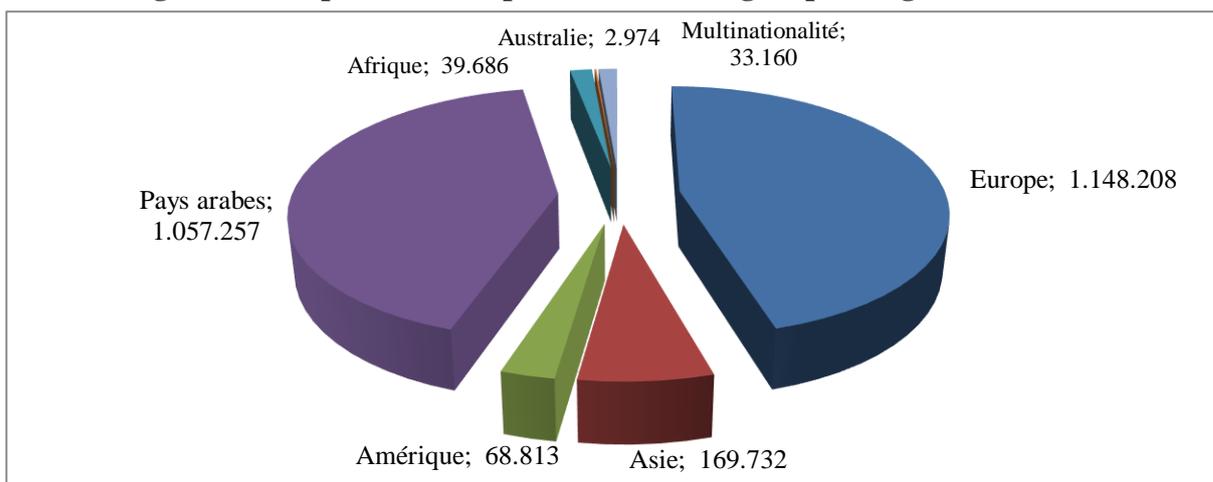
Il est également constaté par l'ANDI un essor de l'évolution des projets d'investissements étrangers entre 2013 et 2017, où la valeur des investissements industriels (stratégie conjointe, création de sociétés communes, accords, extensions) est passée de 599 Mrds à 2050 Mrds DA. Notons qu'en 2018 les déclarations de projets d'investissement étaient au nombre de 4 125, dont seulement 20 en partenariat étranger, ce qui a permis de créer près de 143 400 emplois.

Néanmoins, il convient de souligner que la part des investissements étrangers reste modeste et limitée par rapport au total des investissements. Ceci s'explique principalement par l'instabilité politique et économique qui reflète l'incertitude quant aux conditions nécessaires à la continuité et à la rentabilité des opérations des FMN, ainsi que la dynamique interculturelle et inter organisationnelle de l'environnement des affaires en Algérie, en particulier :

- la règle 49/51, ainsi que le droit de préemption, imposés par les autorités depuis 2009 ;
- difficulté d'accès au foncier et faiblesse des infrastructures de base, malgré les efforts déployés depuis le début des années 2000 pour améliorer ce secteur ;
- le manque de transparence quant à l'échange d'information et de vision stratégique dans le climat des affaires ;
- système financier limité et contrôlé par l'Etat ;
- bureaucratie et lourdeurs de l'administration publique encourageant la corruption dans divers secteurs ;
- existence d'un secteur informel important, affectant divers aspects de l'économie.

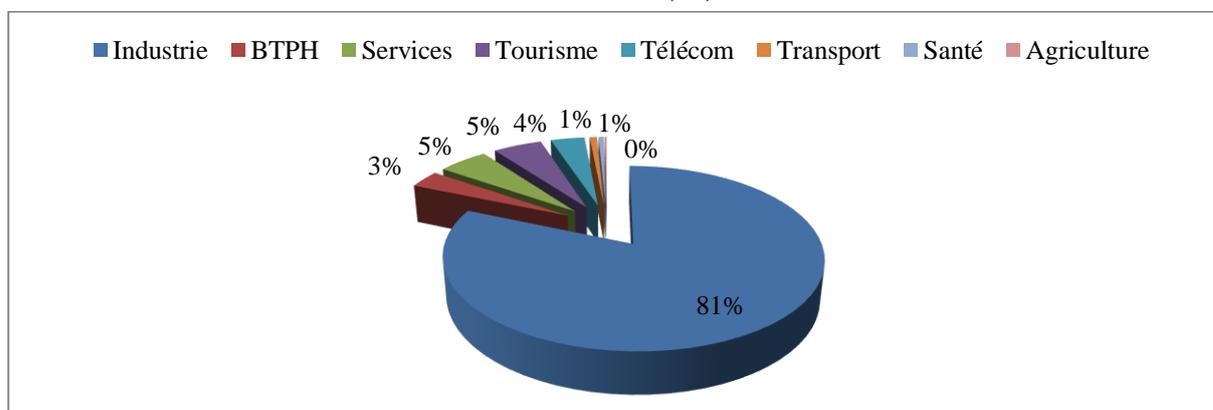
Par ailleurs, l'économie algérienne est de plus en plus instable en raison de la forte dépendance des recettes des hydrocarbures. Ce secteur connaît ces dernières années des difficultés relatives à la chute des cours des hydrocarbures enregistrée depuis 2014. Dans ce contexte, le risque d'instabilité économique est omniprésent, ce qui entraîne la fuite des investisseurs étrangers.

Cependant, même si le nombre et la valeur de certains investissements sont faibles, leur contribution peut surpasser celle d'un investissement local, notamment en termes de valeur ajoutée et de productivité, ainsi que de transfert de savoir technique et managérial.

Figure 13 : Répartition des partenaires étrangers par origine 2002-2017

Source : Etabli par nous-mêmes selon les statistiques de l'ANDI (Mesure : Millions DA)

Les investissements étrangers engagés en Algérie demeurent généralement entre les mains des investisseurs issus de l'Union européenne avec 472 projets. Les pays arabes figurent également parmi les principaux partenaires, avec près de 262 déclarations d'investissement, suivis par les pays d'Asie, avec 114 projets enregistrés par l'ANDI.

Figure 14 : Répartition des projets impliquant des étrangers par secteur d'activité 2002-2017 (%)

Source : Etabli par nous-mêmes selon les statistiques de l'ANDI

Il est constaté que les investisseurs étrangers optent en général pour le secteur industriel par rapport aux autres secteurs d'activité, avec 81% de la valeur des projets avec des étrangers. Les projets dans les secteurs des services et du BTPH quant à eux, participent de 8%, les transports et le Tourisme ne représentent que 6%. Par ailleurs et en termes d'emplois créés, ces quatre secteurs (services, BTPH, transport et tourisme) participent ensemble à raison de 36% par rapport à la structure globale. Les secteurs les moins investis par les opérateurs étrangers sont l'agriculture, la santé et les télécommunications, où les projets se comptent à l'unité (13, 06 et 01 respectivement en nombre de projets, représentant globalement 4% en valeur). Cela traduit la volonté des étrangers à travailler sur des projets industriels à forte valeur ajoutée et rentables, au détriment des projets à rendement long et parfois incertain.

La révision de la règle d'association obligatoire, ainsi que l'abolition du droit de préemption, adoptées dans la LFC pour 2020, annoncent un retour des flux d'IDE, après une baisse depuis 2009. Les contraintes et lenteurs administratives, ainsi que le secteur financier, doivent encore être libérés afin d'améliorer l'attractivité du pays.

Dans la section suivante, nous analyserons la contribution de ces projets d'investissement en partenariat à l'amélioration de la performance du secteur industriel et de l'économie nationale.

Section 02 : Etude de la contribution du partenariat industriel à la performance économique en Algérie : approche économétrique

Les modèles économétriques visent à représenter et interpréter des relations qui sont supposées exister entre les variables. Dans cette section, nous examinons la relation partenariat industriel/performance à l'aide d'une analyse économétrique. Nous allons évaluer la contribution des investissements étrangers, notamment sous forme de partenariats, à la performance économique par leurs résultats en termes réels pour le pays : sur la croissance, le chômage, l'inflation... La problématique envisagée ici, participe d'un domaine de recherche lancé sur les multiples liens entre l'industrie, le partenariat et certains fondamentaux de l'économie en Algérie, dont l'instabilité macroéconomique, pour atteindre une croissance soutenue et combler le déficit budgétaire.

1. Outils et méthodes d'analyse : revue de la littérature

Une des principales difficultés des modèles traitant la croissance et la performance économique consiste en la nécessité de décomposer leur critères de mesure de manière indépendante, alors que ceux-ci sont clairement liés les uns aux autres (Enayati ; 2016). Plusieurs modèles ont été établis afin d'analyser les déterminants de la performance économique et l'impact de la coopération industrielle.

Les différentes études (tableau 17) soulignent l'importance des outils et méthodes économétriques et la plupart d'entre elles partagent les mêmes variables, la différence porte essentiellement sur la méthode choisie, la période, ainsi que l'échantillon dans chaque modèle. La revue que nous proposons, sans être exhaustive, présente à titre indicatif, une synthèse des principales études entreprises dans cet objectif.

Tableau 17 : Synthèse des principaux outils et méthodes empiriques utilisés dans quelques études

Auteurs	Objectifs	Méthode(s)	Variables	Période et Echantillons	Résultats
FISHER 1991	L'impact de la stabilité de l'environnement macroéconomique sur la croissance à long terme	Régression de la fonction de production par (MCO)	<ul style="list-style-type: none"> - Taux d'inscription à l'école primaire - L'inflation - Ratio (Excédent budgétaire/PNB) - Ratio Dette extérieure / produit national en 1980 et l'investissement - Autres variables sur l'Afrique subsaharienne, Amérique latine et caraïbes 	1970-1985 sur 109 Pays (d'Europe, d'Amérique latine et d'Afrique)	Confirmation de l'effet favorable d'un environnement macroéconomique stable sur la croissance.
Beaudry et al. 2001	L'effet de l'instabilité monétaire sur la répartition de l'investissement	Modélisation ARCH, estimation économétrique (MCO)	<ul style="list-style-type: none"> - variance de l'inflation - variance (transversale) du taux d'investissement - variance du taux d'investissement industriel - variation des prix du pétrole - variation du capital - taux de croissance du PIB 	1970-1990 sur un grand nombre d'entreprises britanniques cotées en bourse	L'instabilité monétaire affecte négativement l'investissement et les profits des entreprises, donc, forcément la croissance économique.
Enayati 2016	L'impact de la coopération industrielle sur la croissance économique de l'Iran	La méthode des données de Panel	<ul style="list-style-type: none"> - Investissement physique et IDE - Accumulation du capital humain - commerce International - déterminants de la croissance économique (consommations, Capital, investissement, commerce international) 	1992-2013 sur un échantillon de 21 industries manufacturières de l'Iran	<ul style="list-style-type: none"> -des effets positifs du capital physique et humain de différentes industries sur la croissance économique - l'IDE et le commerce international contribuent négativement à la croissance, malgré l'effet positif de l'interaction entre ces variables)

FTITI et al. 2017	Comparaison des performances macroéconomiques des pays adoptant la politique de ciblage d'inflation (CI) avec celles des pays n'appliquant pas ce régime	L'approche des doubles différences	<ul style="list-style-type: none"> - Taux d'inflation - Taux de croissance 	1961-2011 sur un échantillon de : 24 pays, adoptant le CI (12 Développés et 12 émergents), avec 21 pays pratiquant d'autres politiques monétaires (14 industrialisés et 7 émergents)	La politique de CI instaure un environnement macroéconomique stable pour les pays émergents. Elle est donc bénéfique au niveau d'inflation et de croissance économique. Quant aux pays industrialisés, le CI sacrifie la croissance économique dans ces pays.
Fomina et al. 2018	L'influence de la coopération industrielle sur la croissance économique	Modèle log-linéaire avec une estimation économétrique	<ul style="list-style-type: none"> - Croissance économique (PIB) - Formation brute du capital - Capital travail - Commerce extérieur (Exportations et Importations des biens et services) - Investissement direct étranger (IDE) - Variable coopérative (le nombre de coopérateurs ou celui d'entreprises du secteur coopératif) - Indice de liberté économique - Indice international du droit de propriété - Dépenses pour les travaux de recherche - Redevances des droits de propriété intellectuelle 	2017-2021 sur 20 pays européens	<ul style="list-style-type: none"> - Le développement des relations de coopération est lié à la faible réglementation dans le domaine de la protection des droits de propriété. Il a un grand impact sur la compétitivité et la durabilité. - La coopération industrielle permet d'assurer une croissance économique supplémentaire de 2,3 à 3% et renforce l'impact des déterminants habituels de la croissance économique. Elle constitue donc une base productive du progrès socio-économique, scientifique et technologique.
Wang & Luyen Le 2018	comparaison entre les performances macroéconomiques des pays développés et des pays asiatiques en développement,	Modèles d'analyse de l'enveloppement de données (DEA)	<ul style="list-style-type: none"> - Dette publique brute - Croissance du PIB réel - Taux d'inflation - Taux de chômage 	Périodes 2013-2016 et 2017-2020 sur 12 pays asiatiques en développement et 05 pays développés	- la Suisse, le Singapour et les Etats-Unis ont réalisé la gestion macroéconomique la plus réussie en se classant en tête des performances macroéconomiques.

Source : Etabli par nous-mêmes suivant revue de littérature

Les études effectuées sur la croissance des années 1990 ont mis l'accent sur l'importance d'un environnement macroéconomique stable pour la croissance, en particulier la stabilité de la politique monétaire mesurée par l'inflation et sa volatilité, qui représente le déterminant ayant le poids le plus important parmi les indicateurs macroéconomiques aboutissant à une croissance soutenable (Ficher 1991, 1993).

Des contributions ultérieures relevant diverses complémentarités, telles que les comparaisons entre les performances macroéconomiques des pays, la répartition de l'investissement, l'impact de la coopération industrielle, ainsi que d'autres indicateurs de performance économique... ont montré que ces différents facteurs constituent une base reproductive du progrès socio-économique, scientifique et technologique. Malgré les différences dans l'outil économétrique retenu, les travaux empiriques, traitant la coopération internationale, s'accordent sur l'existence d'un impact positif et significatif de cette coopération sur les performances macroéconomiques.

L'originalité de notre étude réside dans le fait de mettre l'accent sur l'évaluation de la performance économique dans le cadre de partenariats industriels. La performance étant une variable dynamique au même titre que les autres variables qui participent au processus et afin de réduire les problèmes de biais ou de disponibilité et de crédibilité des données, les chercheurs recourent à la triangulation (recours à plusieurs sources de données et méthodes)¹⁷⁷.

Aussi, le fait d'avoir plusieurs sources de données, les méthodes de calculs peuvent être différentes et créent une divergence de données, ce qui va accentuer le biais. Dans notre étude, nous allons adopter cette méthode de triangulation à travers la modélisation des principales variables explicatives de la performance économique, en combinant :

- les méthodes d'estimation des MCO dans le modèle VAR, pour fournir des circonstances générales et des tendances efficaces durant 32 ans dans un pays individuel (l'Algérie),
- une estimation de long terme qui consiste à une relation de co-intégration et de causalité et,
- une estimation économétrique pour évaluer la contribution du partenariat industriel à la performance du secteur industriel national.

2. Présentation du modèle

Notre objectif à travers ce modèle est de mesurer la corrélation entre les déterminants clés habituels de la performance économique (croissance, capital, travail, inflation, commerce extérieur, progrès social) et la coopération industrielle. Nous étudions, dans la première étape et après présentation des variables et données, la stationnarité des séries par les tests de Philips-Perron (PP) et de Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS), ainsi que le test Augmented Dickey-Fuller (ADF).

¹⁷⁷Mallek S. (2017), op cit. P 79

Ensuite, nous testons la possibilité de l'existence d'une relation de long terme entre les différentes variables à l'aide du test de co-intégration entre les variables. Cette relation sera estimée par la suite en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Pour les sources de données, nous avons recours aux diverses bases de données, en particulier celles de l'ONS, la DGPP, l'ANDI, ainsi que le PUND. Pour le traitement, nous aurons recours au logiciel Eviews 10.

2.1. Présentation et analyse des données

L'analyse des données comprend la présentation des variables de l'étude et leurs sources de données, ainsi que l'analyse statistique descriptive.

2.1.1. Préparation des données et présentation des variables

"Souvent, on demande aux analystes d'évaluer des facteurs à priori explicatifs d'une performance qu'ils connaissent déjà, ce qui crée un 'biais rétrospectif' : leurs perceptions sont influencées par l'information dont ils disposent sur la performance du phénomène étudié" (Mallek, 2017). Dans le chapitre précédent, nous avons vu que la performance peut être appréciée selon deux optiques (interne et externe) et que plusieurs indicateurs de mesure ont été retenus, notamment ceux impliquant le partenariat dans le secteur industriel. Dans ce contexte et afin de s'aligner avec l'objectif de notre étude, les variables choisies pour refléter la performance économique dans le cadre du partenariat industriel sont déterminées comme suit :

- **Le Produit intérieur brut (PIB)** qui est la variable la plus utilisée pour mesurer l'activité économique globale d'un pays. Son équation comptable est établie à partir des comptes nationaux du pays comme suit :

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1)$$

Où, Y : PIB réel, C : Consommation, I : Investissement ou Formation brute de capital fixe (FBCF) à prix constant, G : Dépenses publiques, X : Exportations & M : Importations¹⁷⁸ ;

- **Le Produit intérieur brut hors hydrocarbures (PIBHH)** utilisé afin de mesurer l'activité économique en dehors de la dépendance envers les hydrocarbures, vu que ce secteur est prédominant dans notre cas pratique ;

- **La valeur ajoutée de l'Industrie hors hydrocarbures (INDHH)** représente la production industrielle des autres secteurs que les hydrocarbures. Selon l'ONS, cette valeur est calculée en additionnant les valeurs ajoutées des industries suivantes : eau et énergie, mines et carrières, I.S.M.M.E (industries sidérurgiques, métalliques, mécaniques, électriques et électroniques), Matériaux de construction, Chimie-Caoutchouc-Plastique, Industries Agro-alimentaires, Textiles et confection, Cuirs et Chaussures, Bois. Lièges et Papiers, Industries diverses.

¹⁷⁸ Dupont L. (2012), "Modèle macro-économique applicable aux petits états insulaires en développement : l'exemple de la Dominique", Études caribéennes, en ligne sur le lien : <https://journals.openedition.org/etudescaribeennes/6283#quotation>

- **La formation brute du capital fixe (FBCF)** appelé aussi accumulation du capital, il est un indicateur mesurant la somme des investissements, essentiellement matériels, réalisés pendant une année¹⁷⁹. C'est l'agrégat qui mesure l'investissement des différents agents économiques résidents. Il constitue l'ensemble des actifs corporels et incorporels destinés à être utilisés dans le processus de production pendant au moins un an. Selon l'ONS, l'accumulation se compose principalement des secteurs suivants : le BTP, services et travaux publics pétroliers, biens d'équipements, matériels de transport, services, animaux et forêts (ONS N°786. P12) ;

- **Le taux d'inflation (INF)** étant l'outil de mesure de la politique monétaire, il désigne le taux de variation du niveau général des prix, exprimé en pourcentage de l'indice des prix à la consommation. Il reflète une réduction du pouvoir d'achat par unité monétaire d'une économie. De nombreux économistes pensent que l'inflation a un effet de deuil sur la croissance. En effet, jusqu'à certain seuil, l'inflation favorise la croissance. Il est donc possible d'établir une corrélation entre les périodes d'inflation et celles de croissance : l'inflation permet d'accorder l'augmentation des salaires nominaux, qui conduit à l'accroissement de la consommation et de la demande, qui incite ainsi l'augmentation de la production (Deubel et al. 2008).

- **Le taux de chômage (CHOM)** désigne le pourcentage de la population en chômage par rapport à la population active et se calcul selon l'équation :

$$\text{Taux de chômage} = (\text{population en chômage} \div \text{population active}) \times 100$$

Le taux de chômage à long terme est fortement influencé par les politiques gouvernementales. Dans notre étude, le taux de chômage est calculé par l'ONS ;

- **Le ratio de l'ouverture commerciale (OVC)** estimé par les exportations et les importations des biens et services. Il est calculé comme suit :

$$\text{OVC} = (\text{Importations} \div \text{Exportations}) ;$$

- **L'indice du développement humain (IDH)**, calculé et mis à jour chaque année par le PNUD, cet indicateur est une mesure composite qui classe environ 190 pays selon trois aspects: l'espérance de vie, le niveau d'instruction combiné au taux d'alphabétisation des adultes et le revenu par habitant ;

- **Les partenariats industriels impliquant les étrangers (PART)**, calculés par l'ANDI selon le coût global initial de chaque projet entrepris en collaboration avec des capitaux étrangers.

Nous avons relevé un manque de données sur le partenariat et avons donc dû recourir au lissage, à l'aide de méthodes statistiques, d'un petit échantillon sur une période antérieure (1987-2001), en générant un nombre aléatoire, basé sur le fait que les projets d'investissement industriel impliquant des étrangers étaient très faibles dans cette période et que la plus grande partie de ces investissements était orientée vers le secteur des hydrocarbures. Cela peut causer des résultats biaisés par rapport à la théorie économique.

¹⁷⁹ Rapport sur l'Algérie, Ambassade de Suisse (2017). P 9

Aussi, nous avons essayé d'introduire les consommations finales, qui représentent la demande intérieure ainsi que l'épargne avec les variables d'étude, vu leur impact sur la croissance et la performance économique. Mais les résultats des tests impliquant ces deux variables n'étaient pas significatifs : elles ont généré plus de coefficients non significatifs dans le modèle. Par conséquent, nous les avons exclues de l'analyse.

Notre étude a pour objet la modélisation de l'impact du partenariat industriel sur la performance de l'économie algérienne durant la période allant de 1987 à 2018. Ce type de relation se détermine généralement à long terme, et nous avons pris cette période suite à la promulgation de la loi 88-01 du 12 Janvier 1988, portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques, à la veille de l'ouverture du pays aux capitaux étrangers à travers la loi sur la monnaie et le crédit, puis le code de l'investissement de 1993. Cette période nous permettra de capter les effets de différents plans et programmes visant à encourager les investissements dans le secteur industriel, ainsi que les différentes politiques industrielles poursuivies jusqu'à lors.

Les variables sont issues de données annuelles pour la période 1987-2018. Ces données sont fournies par l'office national des statistiques (ONS) et d'autres sources officielles : la Banque d'Algérie (BA), la Direction générale de la Prévision et des Politiques (DGPP) (Ministère des finances), le Programme des Nations-Unies pour le Développement (PNUD) et l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI), synthétisé dans le tableau 18.

Tableau 18 : Abréviations et Sources des données des variables

Variables	Abrév.	Source
Produit Intérieur Brut	PIB	ONS
Valeur Ajoutée de l'Industrie Hors Hydrocarbures dans le PIB	INDHH	ONS
Formation Brute du capital Fixe	FBCF	ONS
Taux de Chômage	CHOM	ONS, DGPP & BA
Taux d'Inflation	INF	ONS & DGPP
Indice du Développement Humain	IDH	PNUD
Ratio de l'Ouverture Commerciale	OVC	ONS
Le partenariat industriel impliquant des étrangers	PART	ANDI

Source : Etabli par nous-mêmes

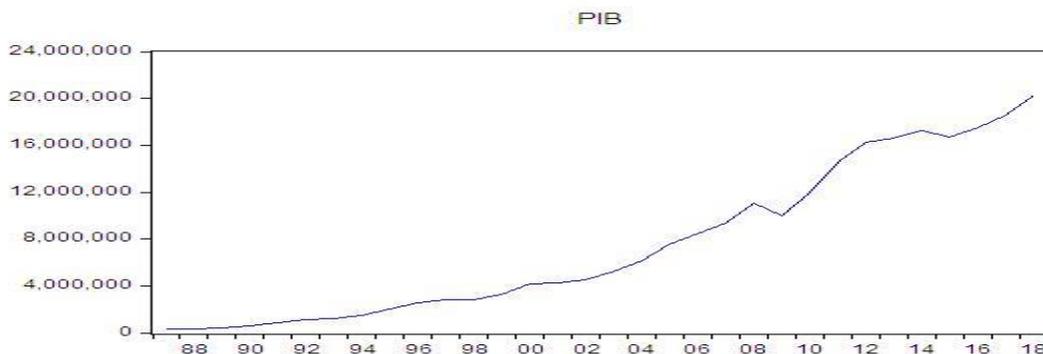
Nous avons effectué un rapprochement et une compilation des différentes statistiques obtenues de ces organismes afin de nous permettre la réalisation au mieux de notre étude.

2.1.2. Analyse statistique descriptive

L'analyse des données peut être réalisée à l'aide de méthodes statistiques descriptives et explicatives. Les méthodes descriptives permettent de résumer et de synthétiser les données de l'étude. Tandis que les méthodes explicatives visent à mesurer les liaisons entre les variables (Mayrhofer, 2004). Nous commencerons par présenter les graphes de quelques variables pour schématiser leurs évolutions pendant la période retenue.

L'exploitation des données sur Eviews a donné les graphes suivants :

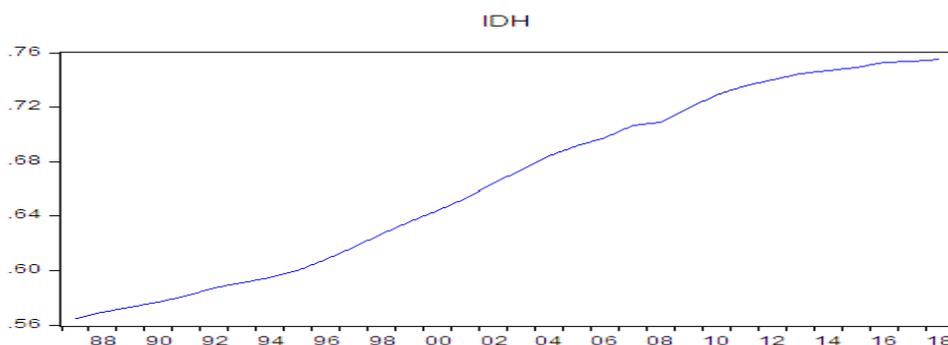
Graphe 10 : Evolution du PIB 1987-2018 (Mds DA)



Source : ONS, divers rapports

Depuis les années 1990, le PIB a connu une tendance à la hausse de 554 Mds DA en 1990 à 20 259 Mds DA en 2018, passant par deux périodes de recul, en 2009 (un recul d'environ 10%) en raison de la crise financière des *subprimes*, qui a affecté l'économie mondiale et en 2015 (3%) à la suite de la baisse des cours du pétrole sur le marché mondial. Le taux du recul enregistré en 2009 est plus important à celui de 2015. En effet, la crise financière a engendré une chute du Dollar qui s'est traduit par une baisse considérable des revenus du pétrole. La croissance enregistrée également un net recul depuis 2015, où elle était à 3,7% pour n'être que 1.4% en 2018, mais elle demeure positive sur l'ensemble de la période (ONS 2019).

Graphe 11 : Evolution de l'IDH 1987-2018 (%)

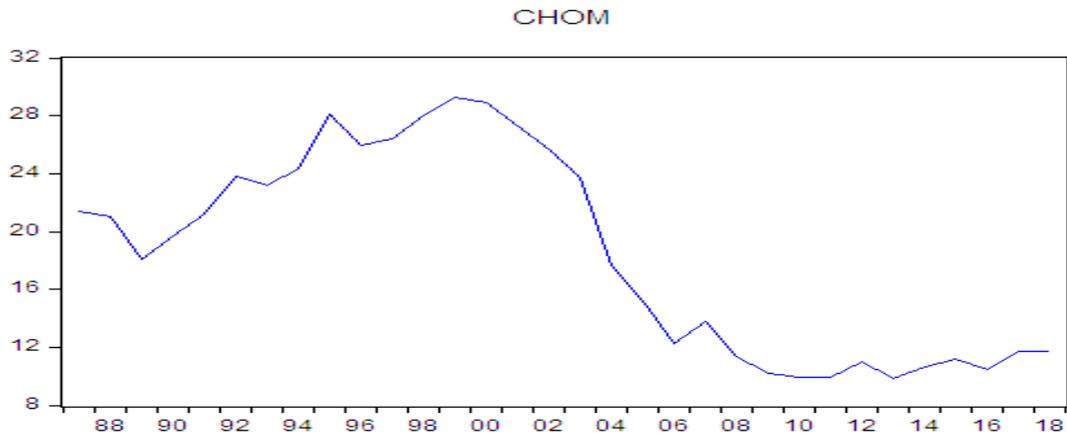


Source : PUND, divers rapports

Le graphe retrace une tendance à la hausse qui prend presque la forme d'une droite linéaire. L'Algérie a effectivement enregistré des progrès économiques et sociaux remarquables sur le plan général au cours des dernières décennies. Cela est illustré par la progression continue de son IDH, passé de 0,569 en 1988 à 0,754 en 2017, plaçant ainsi le pays dans la catégorie des pays à développement humain élevé avec un classement à la 85e place sur 189 pays en 2017 (PUND 2018. P23). Pour chacun des indicateurs de l'IDH, entre 1990 et 2017, le revenu par habitant a augmenté d'environ 39%, l'espérance de vie à la naissance a augmenté de 9,6 ans, le nombre moyen d'années de scolarisation a augmenté de 4,4 ans et le nombre d'années de

scolarisation attendues a augmenté de 4,8 ans (PNUD 2018). En conséquent, l'Algérie est classée parmi les 10 pays aux progrès les plus rapides dans le développement humain.

Graphe 12 : Evolution du taux de chômage 1987-2018 (%)

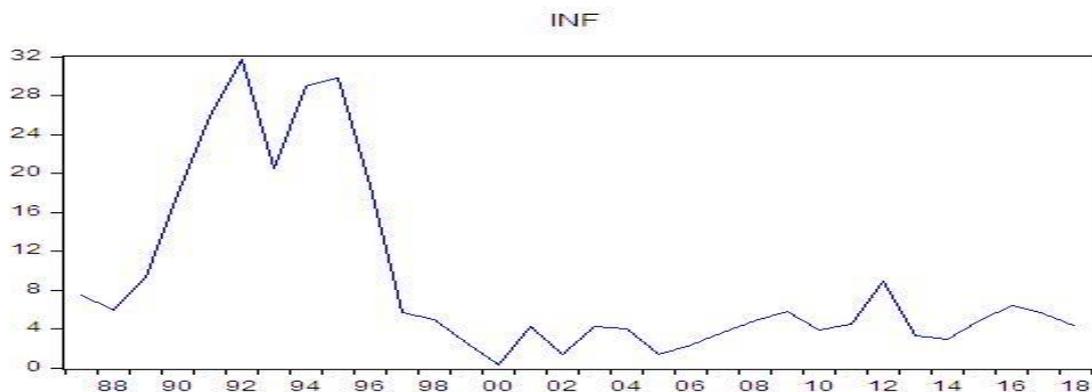


Source : ONS divers rapports & site DGPP

La décennie 1990 a été marquée par des taux record du chômage, atteignant 29% de la population active en 1999. En effet, le taux de chômage a sensiblement augmenté durant les années 1990, suite à la fermeture des entreprises publiques déficitaires durant cette période après l'application du PAS, ainsi que les grandes tendances de la démographie. Nous remarquons qu'entre 1990 et 2006, la courbe prend la forme d'un cycle décroissant allant de 29% en 2000 à 12% en 2006, expliqué principalement par l'enchaînement des programmes de relance économique ainsi que la mise en place des divers dispositifs de création d'emplois qu'a connu cette période.

Bien que le taux de chômage ait connu une baisse sensible selon les statistiques de l'ONS, avec une certaine stationnarité entre 2006 et 2018, la question de la création d'emplois reste encore et, de façon décisive, au cœur de toute politique de développement en Algérie.

Graphe 13 : Evolution du taux d'inflation 1987-2018 (%)



Source : ONS, divers rapports

Le graphe montre que l'inflation était à deux chiffres durant la période 1990-1996 avec un pic de 32% en 1992, à la suite de la libération des prix réglementés et la suppression du système généralisé des subventions. L'inflation s'est redressée à partir de 1997 pour se stabiliser autour de 5% pendant la dernière décennie (2009-2018) et ce, grâce aux efforts déployés par le gouvernement pour le contrôler depuis le début des années 2000, en améliorant le pouvoir d'achat des citoyens dans un climat économique et social favorable.

Les statistiques descriptives peuvent être obtenues à partir du logiciel Eviews, après l'introduction des différentes données de l'étude. Les résultats sont résumés sur le tableau suivant :

Tableau 19 : Présentation des statistiques descriptives

Variables	La moyenne	La médiane	Le maximum	Le minimum	L'écart type
PIB	7503329.	4887547.	20259044	312706.1	6563341.
INDHH	428090.5	346463.4	1127982.	42862.90	315493.5
CHOM	18.52938	18.90000	29.24000	9.820000	7.026671
INF	8.939063	4.930000	31.67000	0.350000	9.075834
OVC	0.938750	0.845000	1.680000	0.45000	0.350638
PART	127553.9	47287.92	374525.0	10040.17	135264.7
IDH	0.664938	0.669000	0.755000	0.565000	0.67003
FBCF	2514014.	1188237.	8202531.	91743.40	2648005.

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des bases de données retenues

Les échantillons de l'étude sont de tailles égales (N=32) : En théorie l'échantillon de données doit être de taille suffisamment importante. Les échantillons comportant au moins 30 observations sont souvent appropriés pour décrire les phénomènes traités. Toutefois, pour mieux représenter la loi sous forme d'histogramme, certains professionnels recommandent de disposer d'au moins 50 observations.

Les échantillons volumineux fournissent également des estimations plus précises des paramètres, comme la moyenne et l'écart type. Néanmoins, dans la présente étude, nous considérons que N=32 respecte les convergences en Loi (théorème central limite) et l'extrapolation à la population d'origine en termes de qualité des estimations ne peut qu'être meilleure.

Il ressort aussi du tableau que toutes les variables présentent une forte volatilité avec des écarts type assez importants. Dans ces résultats, les médianes divergent, les données semblent asymétriques à droite, ce qui explique pourquoi la moyenne est supérieure à la médiane pour la plus part des variables. Une comparaison de comportement statistique intervariable est écartée de ce cas de figure en raison de l'échelle de mesure très différente.

2.2. Spécification en séries temporelles multivariée : Modèle VAR

La compréhension de certains phénomènes aléatoires nécessite une modélisation simultanée de plusieurs séries de données. L'analyse multivariée se trouve ainsi très utile dans de nombreuses applications. Le modèle d'autorégression vectorielle (VAR) est l'un des modèles les plus efficaces, flexibles et faciles à utiliser pour l'analyse de séries chronologiques multivariées.

Il s'agit d'une extension naturelle du modèle autorégressif univarié. Le modèle VAR s'avère particulièrement utile pour décrire le comportement dynamique des séries chronologiques économiques et financières ainsi que pour la prévision.

Lors de la spécification d'un VAR, il est d'abord nécessaire de déterminer les variables à inclure dans le modèle. Étant donné que toutes les variables d'intérêt potentiel ne peuvent pas être incluses, il convient d'utiliser la théorie économique ou toute idée à priori lors du choix des variables. Une fois le modèle spécifié, la longueur de retard appropriée au modèle VAR doit être précisée. À cette fin, il est courant d'utiliser une méthode statistique telle que les critères d'information d'Akaike. Alternativement, on peut choisir une longueur de retard assez importante à priori, puis vérifier que les résultats sont indépendants de cette hypothèse. Cependant, une grande longueur de retard par rapport au nombre d'observations conduira généralement à des résultats de mauvaise qualité et inefficaces des paramètres. D'un autre côté, une longueur de retard trop courte induira une signification parasite des paramètres, car des informations inexplicables sont laissées dans le terme de perturbation.

L'approche consiste donc à utiliser certains critères d'information statistique pour sélectionner la plus petite longueur de retard possible. Un ajustement peut ensuite être effectué pour permettre plus de retards, si les résidus ne sont pas des bruits blancs. Il est nécessaire de mettre l'accent sur le fait que les modèles sont bien spécifiés de manière dynamique. Autrement dit, la non-corrélation, l'hétéroscédasticité et la normalité doivent être vérifiées et l'ordre d'intégration, de co-intégration doit être traité de manière appropriée.

Afin d'estimer le modèle, nous procédons à une analyse à court terme, où sera spécifié un modèle Vecteur Autorégressif (VAR), ensuite nous allons effectuer une analyse de long terme par co-intégration.

Pour une spécification optimale du modèle, il faut tenir compte des propriétés des séries et déterminer si celles-ci sont stationnaires. Si ce n'est pas le cas, il est nécessaire de déterminer leur ordre d'intégration de façon ou un même ordre d'intégration peut être synonyme de co-intégration.

En effet, lorsque des séries non stationnaires sont incluses dans l'estimation, nous pouvons utiliser le modèle de correction d'erreur qui inclue les relations de co-intégration comme méthode d'estimation alternative appropriée. Dans ce sens,

Enders (2005) déclare que Sims et al. (1990) déconseillent la stationnarisation des variables, même si elles contiennent une racine unitaire. Selon Sims et al. (1990), le but de l'analyse VAR est de déterminer l'interrelation entre les variables et non de déterminer les estimations des paramètres. Le principal argument contre la stationnarisation est qu'elle exclut les informations liées aux co-mouvements dans les données. De plus, Sims et al. (1990) ont suggéré que l'estimateur MCO est cohérent, que le VAR contienne ou non des composantes intégrées, à condition que les innovations du VAR aient un nombre suffisant de moments et une moyenne nulle conditionnelle aux valeurs passées d'une série. Selon ces suggestions, nous estimons au début le modèle VAR incluant les séries non stationnaires.

Cependant, il faut noter que si les modèles VAR incluent des séries non stationnaires, les intervalles de confiance ne sont pas appropriés. L'existence de variables non stationnaires peut produire des fonctions de réponse impulsionnelle avec des erreurs standard assez importantes et peut créer la possibilité d'une régression parasite. Des exemples en sont donnés dans Enders (2005) et Hamilton (1994). Nous allons donc estimer un VAR avec toutes les variables stationnaires, évitant ainsi ces problèmes.

2.2.1. Test de stationnarité

L'un des concepts jouant un rôle important dans l'étude des séries temporelles est la notion de stationnarité. Ce concept permet des simplifications importantes dans l'analyse de données dépendantes et facilite définitivement l'inférence statistique. En effet, il convient de s'assurer de la stationnarité des variables retenues dans le modèle, car la stationnarité constitue une condition nécessaire pour éviter les relations fallacieuses.

Les tests de racine unitaire permettent de mettre en évidence le caractère stationnaire ou non d'une série de données par la détermination d'une tendance déterministe ou stochastique. Il existe deux types de processus non stationnaires : Les processus TS (*Trend Stationary Process*) qui présentent une non stationnarité de type déterministe et les processus DS (*Difference Stationary Process*) pour lesquels la stationnarité est de type aléatoire. Ces processus sont respectivement stationnarisés par écart à la tendance, en retranchant la tendance dans le cas d'un modèle TS et, par un filtre aux différences, appelée différenciation dans le cas d'un modèle DS¹⁸⁰. Pour déterminer si une série temporelle est stationnaire, on utilise les tests de stationnarité utilisés dans la littérature.

Pour les huit (08) variables de l'étude, nous avons examiné si chaque variable de série chronologique a une racine unitaire, en utilisant le test ADF, le test Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) et le test de Phillips-Perron (PP), afin de traiter la possibilité d'une rupture structurelle des données.

¹⁸⁰ Bourbonnais R. (2011), "Econométrie : Manuel et exercices corrigés", Dunod 8^{ème} éd, Paris. P 237-246

Les résultats du test KPSS semblent être discutables, voire récusables, du moment où il considère que toutes les variables sont stationnaires sous leur forme brute (Annexe N°05). Nous retiendrons alors les résultats du test (PP) présentés dans le tableau 20.

Tableau 20 : Tests de stationnarité des séries selon Phillips-Perron (PP)

variables	Niveau			1ère Différence			2ème Différence			Ordre d'intégration
	Trend Intercept	Intercept	None	Trend Intercept	Intercept	None	Trend Intercept	Intercept	None	
PIB	{-1,481566} (-0,8143)	{2,524969} (1,0000)	{4,548706} (1,0000)	{-5,139093} (0,0013)	{-4,185844} (0,0028)	{-2,506005} (-0,0141)				I[1]
INDHH	{2,855512} (1,0000)	{11,80467} (1,0000)	{15,28543} (1,0000)	{-4,277607} (0,0105)	{-0,910293} (0,7709)	{1,424067} (0,9582)	{-10,82195} (0,0000)	{-10,61855} (0,0000)	{-8,978330} (0,0000)	I[2]
CHOM	{-1,648932} (0,7495)	{-0,818055} (0,7999)	{-0,915218} (0,3121)	{-4,238572} (0,0114)	{-4,273129} (0,0022)	{-4,261044} (0,0001)				I[1]
INF	{-2,230714} (0,4571)	{-1,672409} (0,4348)	{-1,231093} (0,1956)	{-4,673809} (0,0041)	{-4,722986} (0,0007)	{-4,805221} (0,0000)				I[1]
OVC	{-1,999827} (0,5786)	{-2,040049} (0,2691)	{0,049611} (0,6912)	{-11,80959} (0,0000)	{-5,468247} (0,0001)	{-5,627084} (0,0000)				I[1]
PART	{-3,279841} (0,1050)	{-2,470783} (0,1401)	{-1,407676} (0,1424)	{-5,681048} (0,0021)	{-5,893251} (0,0003)	{-6,048223} (0,0000)				I[1]
IDH	{-1,108218} (0,9114)	{-0,726870} (0,8253)	{5,900850} (1,0000)	{-2,148930} (0,4992)	{-2,071541} (0,2568)	{-0,923705} (0,3083)	{-16,74935} (0,0000)	{-8,422247} (0,0000)	{-8,445484} (0,0000)	I[2]
FBCF	{-0,427531} (0,9818)	{3,778821} (1,0000)	{6,247675} (1,0000)	{-2,332267} (0,4051)	{-1,588268} (0,4761)	{-0,740849} (0,3870)	{-5,851451} (0,0002)	{-6,406242} (0,0000)	{-40792280} (0,0000)	I[2]

Note : () Probabilités, { } t-stat (statistique de Student)

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir du logiciel Eviews 10

Les échantillons de base vont de 1987 à 2018. Le choix du terme exogène se fait de la manière suivante : tout d'abord, nous effectuons le test en introduisant à la fois des termes de constante et de tendance. S'ils sont tous les deux significatifs, nous les laissons dans le test et testons l'hypothèse nulle. Le niveau de signification est fixé à 5%.

Deuxièmement, si l'un des termes n'est pas significatif, nous excluons le terme de tendance et refaisons le test. Afin de prendre la différence du premier ordre de la série, le filtre aux différences est utilisé comme opérateur. Le retard du test est sélectionné en fonction des critères d'information de Schwarz.

Selon les résultats du tableau ci-dessous, l'hypothèse nulle (la série chronologique n'a pas une racine unitaire) peut être rejetée au niveau de signification de 5% pour toutes les variables de l'étude. En effet, les variables PIB, CHOM, INF, OVC et PART suivent l'ordre intégré de un I(1). Alors que les variables INDHH, IDH et FBCF sont intégrés d'ordre deux I(2).

Bien que les séries non stationnaires soient incluses, nous évaluerons le modèle VAR en les incluant les séries stationnaires, puis nous testerons une éventuelle relation de Co-intégration pour les variables brutes intégrées du même ordre. Les variables seront donc stationnarisées par différenciation afin de permettre l'estimation du modèle.

2.2.2. Analyse de court terme et validation du modèle

L'analyse de court terme consiste en l'estimation d'un modèle Vecteur Autorégressif (VAR), après avoir déterminé le nombre de retards.

- Détermination du nombre de retard optimal

La procédure de détermination de l'ordre du modèle consiste à estimer les modèles VAR pour un ordre allant de 0 à P (P étant le retard maximum optimal). Elle s'effectue par minimisation des critères d'information d'AKAIKE (AIC) et de SCHWARTZ (SC)¹⁸¹.

Tableau 21 : Détermination du nombre de retard

Modèle (nombre de retards)		Avec Constante	Sans Constante
VAR 01 (P = 1)	AIC	105,9373	106,1214
	SC	109,3630	109,1664
VAR 02 (P = 2)	AIC	102,1506*	102,9046
	SC	108,6213*	108,9946

Note: L'astérisque indique la valeur d'information minimale. La forme complète de l'AIC correspond aux critères d'information Akaike et celle du SC correspond aux critères d'information Schwarz. Un retard maximal de deux a été utilisé dans le test basé sur les données annuelles.

Source : Etabli par nous-mêmes sur Eviews10

Le modèle avec deux retards contient les valeurs les plus optimales qui minimisent les critères d'information d'Akaike et Schwarz : Il est donc accepté par la théorie. Néanmoins, nous avons constaté lors de l'estimation qu'il existe trop de coefficients non significatifs par rapport au test de significativité de Student, en particulier sur notre variable d'intérêt (PART), où aucun coefficient n'est significatif, comme illustré sur le tableau ci-après :

¹⁸¹Le retard P retenu est celui qui minimise les critères AIC ou SC

Tableau 22 : Le modèle VAR 02

Vector Autoregression Estimates
 Date: 01/30/20 Time: 11:37
 Sample (adjusted): 1991 2018
 Included observations: 28 after adjustments
 Standard errors in () & t-statistics in []

	PIBS	PARTS	INDHHS	CHOMS	FBCFS	OVCS	INFS	IDHS
PIBS(-1)	-0.216877 (0.25587) [-0.84760]	0.017739 (0.05739) [0.30908]	0.001483 (0.00629) [0.23580]	6.63E-07 (9.9E-07) [0.66995]	0.026025 (0.05890) [0.44183]	8.34E-08 (6.7E-08) [1.24034]	-2.18E-06 (2.1E-06) [-1.01706]	-1.95E-09 (1.1E-09) [-1.85471]
PIBS(-2)	0.457801 (0.28568) [1.60252]	0.017185 (0.06408) [0.26818]	-0.006104 (0.00702) [-0.86929]	1.69E-07 (1.1E-06) [0.15335]	0.167812 (0.06576) [2.55172]	-1.61E-07 (7.5E-08) [-2.14369]	-5.90E-06 (2.4E-06) [-2.47159]	2.01E-09 (1.2E-09) [1.71054]
PARTS(-1)	-1.363541 (1.79879) [-0.75803]	-0.751084 (0.40348) [-1.86151]	-0.025513 (0.04421) [-0.57703]	1.43E-06 (7.0E-06) [0.20476]	-0.262415 (0.41409) [-0.63371]	-3.44E-07 (4.7E-07) [-0.72774]	1.75E-05 (1.5E-05) [1.16694]	4.98E-11 (7.4E-09) [0.00672]
PARTS(-2)	-2.688201 (1.90287) [-1.41271]	-0.353228 (0.42683) [-0.82757]	-0.007972 (0.04677) [-0.17044]	2.13E-06 (7.4E-06) [0.28987]	-0.936672 (0.43805) [-2.13828]	-4.04E-07 (5.0E-07) [-0.80678]	7.39E-06 (1.6E-05) [0.46475]	2.11E-09 (7.8E-09) [0.26889]
INDHHS(-1)	-6.484152 (12.7117) [-0.51009]	2.002897 (2.85132) [0.70244]	0.363923 (0.31245) [1.16473]	-1.42E-05 (4.9E-05) [-0.28957]	-2.254650 (2.92631) [-0.77048]	-5.55E-06 (3.3E-06) [-1.66019]	-0.000289 (0.00011) [-2.71653]	4.10E-08 (5.2E-08) [0.78324]
INDHHS(-2)	10.77394 (12.1830) [0.88434]	-0.370007 (2.73273) [-0.13540]	0.219203 (0.29946) [0.73200]	-2.31E-05 (4.7E-05) [-0.49083]	6.756967 (2.80459) [2.40925]	6.10E-06 (3.2E-06) [1.90372]	0.000108 (0.00010) [1.06434]	-1.04E-07 (5.0E-08) [-2.07670]
CHOMS(-1)	-11861.81 (76516.0) [-0.15502]	18070.70 (17163.0) [1.05288]	667.8718 (1880.75) [0.35511]	-0.082027 (0.29603) [-0.27709]	13098.45 (17614.4) [0.74362]	0.004244 (0.02011) [0.21099]	0.838724 (0.63951) [1.31152]	-0.000523 (0.00032) [-1.65992]
CHOMS(-2)	-91069.22 (64717.2) [-1.40719]	-6786.189 (14516.5) [-0.46748]	-1836.942 (1590.74) [-1.15477]	0.166281 (0.25038) [0.66411]	-25314.81 (14898.2) [-1.69918]	0.008814 (0.01701) [0.51813]	-0.928757 (0.54089) [-1.71708]	0.000494 (0.00027) [1.85462]
FBCFS(-1)	-0.825849 (0.83085) [-0.99398]	0.153230 (0.18637) [0.82220]	0.022435 (0.02042) [1.09855]	-2.02E-06 (3.2E-06) [-0.62978]	1.562889 (0.19127) [8.17127]	7.02E-07 (2.2E-07) [3.21263]	-3.78E-06 (6.9E-06) [-0.54440]	-1.13E-09 (3.4E-09) [-0.33085]
FBCFS(-2)	1.099682 (1.14197) [0.96297]	-0.256023 (0.25615) [-0.99950]	0.011173 (0.02807) [0.39806]	3.15E-06 (4.4E-06) [0.71213]	-1.037509 (0.26289) [-3.94658]	-4.61E-07 (3.0E-07) [-1.53722]	2.06E-05 (9.5E-06) [2.15403]	3.51E-09 (4.7E-09) [0.74610]
OVCS(-1)	-36284.75 (74515.1) [-0.48669]	46134.10 (167142.) [0.27602]	-8493.015 (18315.7) [-0.46370]	0.340498 (2.88288) [0.11811]	30709.47 (171538) [0.17902]	0.297854 (0.19587) [1.52070]	-0.338209 (6.22784) [-0.05431]	-0.002104 (0.00307) [-0.68574]
OVCS(-2)	1177589. (715142.) [1.64665]	-36873.74 (160411.) [-0.22987]	-15895.91 (17578.1) [-0.90430]	-1.072495 (2.76677) [-0.38763]	71729.67 (164629.) [0.43570]	-0.824348 (0.18798) [-4.38534]	-7.361584 (5.97703) [-1.23165]	0.001341 (0.00294) [0.45558]
INFS(-1)	45747.81 (33431.6) [1.36840]	-1688.307 (7498.93) [-0.22514]	354.4333 (821.744) [0.43132]	-0.041794 (0.12934) [-0.32313]	11403.99 (7696.14) [1.48178]	-0.003371 (0.00879) [-0.38359]	-0.067602 (0.27942) [-0.24194]	-1.07E-05 (0.00014) [-0.07751]
INFS(-2)	33518.01 (26145.7) [1.28197]	-1782.159 (5864.64) [-0.30388]	-927.7566 (642.656) [-1.28802]	-0.157895 (0.10115) [-1.56094]	-1478.305 (6018.87) [-0.24561]	-0.002402 (0.00687) [-0.34946]	0.347301 (6.21852) [1.58933]	-0.000103 (0.00011) [-0.95755]
IDHS(-1)	1.53E+08 (6.5E+07) [2.37116]	-2552192. (1.4E+07) [-0.17621]	-3624796. (1587162) [-2.28382]	-147.9776 (249.818) [-0.59234]	3201720. (1.5E+07) [0.21539]	-31.21251 (16.9730) [-1.83895]	-1567.874 (539.679) [-2.90520]	1.302166 (0.26584) [4.89825]
IDHS(-2)	-1.04E+08 (7.7E+07) [-1.34863]	7150007. (1.7E+07) [0.41159]	2616526. (1903620) [1.37450]	-210.6761 (299.628) [-0.70312]	-4240267. (1.8E+07) [-0.23784]	28.03411 (20.3571) [1.37712]	1889.975 (647.284) [2.91986]	-0.545943 (0.31885) [-1.71223]
C	420419.9 (740002.) [0.56813]	130691.1 (165987.) [0.78736]	-31965.46 (18189.1) [-1.75740]	-5.826270 (2.86295) [-2.03506]	123545.7 (170352.) [0.72524]	0.045477 (0.19451) [0.23380]	-4.069973 (6.18480) [-0.65806]	-0.005788 (0.00305) [-1.89980]
R-squared	0.788048	0.496367	0.944957	0.530198	0.968870	0.812747	0.662731	0.931773
Adj. R-squared	0.479755	-0.236190	0.864896	-0.153151	0.923589	0.540380	0.172159	0.832533
Sum sq. resids	3.37E+12	1.69E+11	2.03E+09	50.37514	1.78E+11	0.232532	235.0927	5.70E-05
S.E. equation	553133.9	124071.5	13595.93	2.139990	127334.3	0.145394	4.622993	0.002277
F-statistic	2.556166	0.677581	11.80285	0.775882	21.39702	2.984011	1.350934	9.389119
Log likelihood	-396.9039	-355.0511	-293.1407	-47.95239	-355.7780	27.34275	-69.51914	143.7239
Akaike AIC	29.56456	26.57508	22.15291	4.639456	26.62700	-0.738768	6.179938	-9.051707
Schwarz SC	30.37340	27.38392	22.96174	5.448295	27.43583	0.070071	6.988777	-8.242868
Mean dependent	-703737.7	-4219.199	-73481.11	0.284643	-558672.0	-0.006786	0.487143	-0.012821
S.D. dependent	766878.2	111591.1	36989.14	1.992823	460646.3	0.214460	5.081006	0.005565
Determinant resid covariance (dof adj.)		3.40E+33						
Determinant resid covariance		1.93E+30						
Log likelihood		-1294.108						
Akaike information criterion		102.1506						
Schwarz criterion		108.6213						
Number of coefficients		136						

Source : Etabli par nous-mêmes sur Eviews10

De ce fait, nous avons retenu le premier modèle avec un (01) retard, qui nous paraît plus adéquat avec l'objectif de notre étude (Voir Annexe N°08).

- Analyse des résultats de l'estimation

Le modèle VAR spécifié ici se concentre sur huit variables : Produit Intérieur Brut, Valeur Ajoutée de l'Industrie Hors Hydrocarbures dans le PIB, Formation Brute du Capital Fixe, Taux de Chômage, Taux d'Inflation, Indice du Développement Humain, Ratio de l'Ouverture Commerciale, et Partenariat industriel impliquant des étrangers. Ces variables sont un minimum de paramètres nécessaires pour identifier les dynamiques existantes. L'estimation d'un processus VAR(p) peut se faire par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO), pour chaque équation ; la méthode du maximum de vraisemblance. Cette dernière est la principale méthode utilisée (Hamilton, 1994). Nous obtenons un VAR(1). Pour estimer les paramètres du modèle, chacune des équations du modèle est estimée par les MCO indépendamment des autres (Annexe N°08)

Tableau 23 : Significativité des coefficients

$PIBS = 15.94INDHHS_{t-1} + 85432229IDHS_{t-1} + 1270038$			
SE	(7.150)	(3.4)	(6.11)
t-stat	{2.22}	{2.52}	{2.07}
R² = 0.41 Nbre Obs = 29 F-stat=1.79			
$INDHHS = 0.55INDHHS_{t-1} + 0.02FBCFS_{t-1} - 32596.67$			
	(0.150)	(0.011)	(12859.3)
	{3.69}	{2.27}	{2.53}
R² = 0.89 Nbre Obs = 29 F-stat= 21.39			
$CHOMS = -260.82IDHS_{t-1} - 4.22$			
	(94.711)	(1.713)	
	{2.75}	{2.46}	
R² = 0.33 Nbre Obs = 29 F-stat=1.24			
$IDHS = -3.10PIBS_{t-1} + 1.02IDHS_{t-1}$			
	(9.2)	(0.121)	
	{3.38}	{8.44}	
R² = 0.85 Nbre Obs = 29 F-stat=15.26			

Source : Etablis par nous-mêmes à partir du logiciel Eviews10

Les paramètres étant estimés, il convient de tester si chaque variable du modèle joue un rôle explicatif. Pour ce, nous effectuons un test de Student ou test de significativité du coefficient de la variable explicative. Lorsque la taille d'échantillon est assez grande, on peut comparer la statistique de Student (t-stat) directement avec le seuil critique de la loi normale centrée et réduite qui est de 1,96 pour un risque de 5%, car d'après le théorème central limite, la loi de Student tend vers une loi normale lorsque T est suffisamment grand¹⁸².

¹⁸² Lorsque la taille de l'échantillonnage est grande (T>30), on peut comparer |t| directement avec le seuil critique de la loi normale centrée et réduite

Si le coefficient estimé n'est pas significativement différent de zéro, la variable associée n'est une variable explicative pertinente dans le modèle.

Les variables PART et FBCF dépendent seulement de leurs valeurs retardées d'une période, les coefficients sur leurs équations n'étant pas significatifs (voir leurs équations dans l'Annexe N°08). Ainsi, tous les termes des équations de PART, OVC, FBCF et INF ne sont pas significativement différents de zéro. Seules les variables PIB, INDHH, CHOM et IDH sont significativement différentes de zéro, On propose sur le point suivant de tester l'existence d'une relation de causalité entre elles.

- Vérification de la stabilité du VAR

Nous pouvons vérifier la stabilité du VAR mathématiquement et graphiquement comme suit :

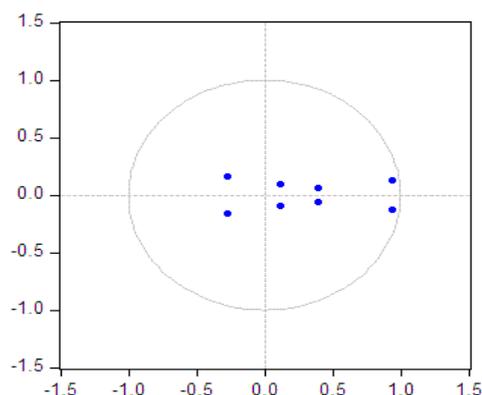
Stabilité du VAR

Roots of Characteristic Polynomial
Endogenous variables: PIBS PARTS
INDHHS CHOMS OVCS FBCFS INFS
IDHS
Exogenous variables: C
Lag specification: 1 1
Date: 01/29/20 Time: 21:43

Root	Modulus
0.939518 - 0.123630i	0.947618
0.939518 + 0.123630i	0.947618
0.398041 - 0.060762i	0.402652
0.398041 + 0.060762i	0.402652
-0.270200 - 0.164761i	0.316471
-0.270200 + 0.164761i	0.316471
0.114708 - 0.097940i	0.150832
0.114708 + 0.097940i	0.150832

No root lies outside the unit circle.
VAR satisfies the stability condition.

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



Source : Elaborés par nous-mêmes à partir du logiciel Eviews 10

L'analyse de la stabilité du modèle VAR (1) est effectuée en considérant que toutes les variables de l'étude sont endogènes, en prenant la constante comme seul élément exogène (C). L'étude des racines du polynôme caractéristique indique que toutes les racines en module sont inférieures à l'unité, ceci est confirmé à l'aide du cercle unitaire qui montre que toutes les racines sont à l'intérieur de ce même cercle. Par conséquent, on conclue la stabilité du modèle.

2.2.3. Analyse structurelle : Test de causalité

Le modèle VAR (p) général a de nombreux paramètres qui peuvent être difficiles à interpréter en raison d'interactions complexes et de rétroaction entre les variables du modèle. En conséquence, les propriétés dynamiques d'un VAR (p) sont souvent résumées à l'aide de divers types d'analyse structurelle. Les principaux types de résumés d'analyse structurelle sont les tests de causalité de Granger et les fonctions de réponse impulsionnelle.

En effet, une des questions que l'on peut se poser à partir d'un VAR est de savoir s'il existe une relation de causalité entre les différentes variables du système. Connaître les relations de causalité permet de cibler où intervenir afin d'influencer le système dans le sens souhaité.

Il existe ainsi plusieurs définitions de la causalité dont celles introduites par Granger et Sims.

✓ **La causalité au sens de Granger** : Granger (1969) a proposé les concepts de causalité et d'exogénéité : la variable X_t est la cause d' Y_t , si la prédictibilité d' Y_t est améliorée lorsque l'information relative à X_t est incorporée dans l'analyse. Soit le modèle VAR(p) pour lequel les variables X_t et Y_t sont stationnaires.

✓ **La causalité au sens de Sims** : Il a présenté en (1980) une spécification de test légèrement différente, en considérant que si les valeurs futures de X_t permettent d'expliquer les valeurs présentes d' Y_t , alors Y_t est la cause de X_t .

Ainsi, la connaissance causale entre les variables économiques est nécessaire à une formulation correcte de la politique économique. Connaître le sens de la causalité est aussi important que de mettre en évidence une relation entre les variables économiques (Bourbonnais 2011). L'analyse de la causalité nous permet de connaître les influences statistiquement significatives des variables du modèle entre elles. Elle est préalablement nécessaire à l'étude de la dynamique du modèle. Nous procédons donc au test de causalité au sens de Granger pour la variable de partenariat (PART) avec les autres variables de l'étude, dont les résultats sont les suivants :

Tableau 24 : Résultats du Test de causalité au sens de GRANGER

Hypothèse nulle	F-Statistique	Probabilité
PART ne cause pas PIB	3.95401	0.0328
PART ne cause pas INDHH	0.90654	0.4179
PART ne cause pas CHOM	0.17935	0.8369
PART ne cause pas OVC	1.61260	0.2202
PART ne cause pas FBCF	0.39111	0.6807
PART ne cause pas INF	0.07345	0.9294
PART ne cause pas IDH	0.06858	0.9339
OVC ne cause pas PART	0.69347	0.5096
INF ne cause pas PART	0.42371	0.6594

Source : Etabli par nous-mêmes sur Eviews10

L'hypothèse nulle (H_0) consiste à considérer que la série temporelle X_t ne cause pas la série Y_t , si la probabilité associée est supérieure au seuil de 5% ($p\text{-value} > 5\%$). Dans le cas où la probabilité est inférieure au seuil de 5%, la série X_t influence donc la série Y_t .

Notons que les valeurs indiquées sur les probabilités (en gras) sont significatives au seuil de 5% ($P > 0.05$), nous ne pouvons donc rejeter l'hypothèse nulle d'absence de causalité de Granger : Elle est acceptée pour toutes les variables, à l'exception du PIB. L'hypothèse nulle étant rejetée pour le PIB, cela met en évidence une relation de causalité selon Granger du partenariat au PIB.

En ce qui concerne la non causalité selon Granger du partenariat au chômage et à l'inflation, ainsi qu'à l'ouverture commerciale, cela est économiquement conforme et valable, compte tenu des effets positifs du partenariat sur l'emploi et sur l'amélioration du pouvoir d'achat, quant à l'ouverture commerciale, étant calculée par le ratio-proxy (importations/exportations), sa tendance devrait être décroissante et le test confirme que le PART entraîne une diminution de ce ratio. En effet, l'augmentation des investissements conduit à l'accroissement de la production et, par conséquent, à la réduction des importations sur les biens et services réalisés localement. Les projets d'investissement en partenariat influent donc positivement sur l'ouverture commerciale.

Par ailleurs, les résultats montrent une absence de causalité selon Granger du partenariat à la production industrielle (INDHH), à la formation du capital (FBCF) et à l'indice du développement humain (IDH), cela n'est pas conforme à la théorie et semble contradictoire avec l'existence de relation de causalité selon Granger du partenariat au PIB.

En effet, les projets en partenariat industriel devraient accroître la formation du capital et la production nationale et contribuer ainsi à la croissance du PIB et au progrès socioéconomique. Cette contradiction peut être expliquée par le fait que l'information contenue dans l'historique passé de la variable du partenariat (PART) n'est pas pertinente pour prévoir INDHH, FBCF et IDH, notamment sur la période qui a été lissée (1987-2001). L'absence de causalité à la Granger entre deux variables ne signifie pas leur indépendance. Car, seules les dépendances linéaires possibles sont prises en compte et même si ces dépendances linéaires sont autorisées, les valeurs contemporaines des variables peuvent être corrélées entre elles.

2.2.4. Les limites de l'approche

Vu la non significativité des coefficients des quatre variables de l'étude, dont le PART qui constitue la variable d'intérêt de l'analyse, nous ne pouvons valider le modèle statistiquement. Néanmoins, le modèle peut être utilisé pour une analyse en co-intégration, étant les variables intégrées du même ordre et partant de l'hypothèse que les relations entre les variables d'études sont peut-être de nature de long terme. Effectivement, les investissements industriels sont susceptibles d'augmenter les capacités de production et générer ainsi une croissance de la production industrielle, leur effet sur le produit national, ainsi que sur les exportations et le progrès social se présente généralement à moyen et/ou à long terme. De ce fait, les retards d'une ou de deux périodes du modèle VAR ne semblent pas pouvoir capturer cette dynamique.

La variable PART étant non significative sur l'estimation de la relation à court terme, une analyse de long terme sera établie et ce, à l'aide du test de co-intégration entre les variables de l'étude. La variable PART étant l'objet de l'étude, nous nous contenterons d'analyser ses relations avec les autres phénomènes (variables).

2.3. Approche d'équilibre à long terme : relation de co-intégration

Une partie importante de la théorie économique traite généralement des relations d'équilibre à long terme, générées par les forces du marché et les règles de comportement. De même, la plupart des études empiriques impliquant des séries chronologiques peuvent être interprétées comme des tentatives d'évaluation de telles relations dans un cadre dynamique.

En se basant sur l'hypothèse que les relations entre les variables de l'étude peuvent être de long terme, leur traitement impose de tester une éventuelle relation de co-intégration entre elles. En effet, si les séries de données ne sont pas stationnaires dans la forme initiale, elles peuvent être co-intégrées, c'est-à-dire qu'il existe au moins une combinaison linéaire entre elles qui est stationnaire. L'analyse de la co-intégration permet d'identifier la véritable relation entre deux ou plusieurs variables, en cherchant l'existence d'un vecteur de co-intégration et en éliminant son effet, le cas échéant (Bourbonnais 2011. P297)

La condition de co-intégration (c'est-à-dire l'existence d'une relation linéaire à long terme) est respectée, car les variables ont le même ordre d'intégration. La méthodologie appliquée est celle proposée par Johansen (1990), selon laquelle l'hypothèse nulle de non-existence de co-intégration doit être testée.

Tableau 25 : Résultats du Test de co-intégration de Johansen

Date: 12/04/20 Time: 16:07
 Sample (adjusted): 1989 2018
 Included observations: 30 after adjustments
 Trend assumption: Linear deterministic trend
 Series: PART PIB INDHH FBCF INF CHOM OVC IDH
 Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.960619	353.7024	159.5297	0.0000
At most 1 *	0.939300	256.6685	125.6154	0.0000
At most 2 *	0.864689	172.6142	95.75366	0.0000
At most 3 *	0.814195	112.6088	69.81889	0.0000
At most 4 *	0.716898	62.11704	47.85613	0.0013
At most 5	0.400821	24.25857	29.79707	0.1897
At most 6	0.249826	8.892714	15.49471	0.3754
At most 7	0.008934	0.269216	3.841466	0.6039

Trace test indicates 5 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Source : Etabli par nous-mêmes sur Eviews10

Le test nous montre l'existence de 5 relations de co-intégrations entre les variables pour un seuil de 5% et pour toutes les spécifications. L'hypothèse nulle selon laquelle il existe cinq relations de co-intégration a été acceptée, car la statistique de la trace pour l'existence de cinq relations de co-intégration (At most 5) est inférieure à la valeur tabulée ($24.25 < 29.79$). Ce test nous permet de savoir s'il existe des relations de co-intégration, mais ne fournit aucune information sur ces relations de co-intégrations, autrement dit, on ne peut pas savoir quelles sont les variables co-intégrées.

Nous avons de ce fait, effectué des tests de co-intégration deux à deux entre le partenariat et les autres variables et ce, afin d'étudier quelles sont les variables qui sont co-intégrées avec notre variable d'intérêt (PART). Les résultats obtenus se résument dans le tableau suivant :

Tableau 26 : Résultats du Test de co-intégration avec PART

Variable : PART	Variable : PIB		Variable : FBCF		Variable : IDH	
	Test de la trace	Test des valeurs propres	Test de la trace	Test des valeurs propres	Test de la trace	Test des valeurs propres
None ($H_0 r = 0; H_1 r \geq 1$)	VC : 15.49* ST : 27.83 Proba : 0.0004	VC : 14.26* ST : 25.66 Proba : 0.0005	VC : 15.49* ST : 17.04 Proba : 0.0290	VC : 14.26 ST : 13.86 Proba : 0.0578	VC : 15.49* ST : 17.66 Proba : 0.0232	VC : 14.26* ST : 15.84 Proba : 0.0279
At most 1 ($H_0 r = 1; H_1 r \geq 2$)	VC : 3.84 ST : 2.17 Proba : 0.1401	VC : 3.84 ST : 2.17 Proba : 0.1401	VC : 3.84 ST : 3.17 Proba : 0.0746	VC : 3.84 ST : 3.17 Proba : 0.0746	VC : 3.84 ST : 1.81 Proba : 0.1778	VC : 3.84 ST : 1.81 Proba : 0.1778
Note : (*) indique qu'on rejette l'hypothèse au seuil de 5% Probabilité : MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-value						

Source : Etabli par nous-mêmes à partir du logiciel Eviews10

Il existe deux hypothèses nulles relatives aux tests None et At most1. L'hypothèse nulle du test None exprime la non existence de relation de co-intégration ($r = 0$) contre H_1 qui confirme l'existence d'au moins une relation de co-intégration, tandis que celle du test At most1, (H_0) indique l'existence d'une seule relation de co-intégration ($r = 1$) contre H_1 : existe au moins deux relations de co-intégration.

Le résultat présenté dans le tableau affirme l'existence d'une relation de co-intégration entre le PART et le PIB, puisque l'hypothèse nulle d'absence de relation de co-intégration dans le test None a été rejetée au seuil de 5% (la statistique de la trace ST 27.83 > à la valeur tabulée 15.49). Nous passons donc au test (At most1) dont l'hypothèse nulle selon laquelle il ya une seule relation de co-intégration a été acceptée sur la valeur propre maximale (la statistique du max de valeur propre 2.17 < à la valeur tabulée 3.84). Pour la relation (PART/FBCF) et (PART/IDH) il existe également une relation de co-intégration pour chacune des deux séries : hypothèse d'absence de relation de co-intégration rejetée ($17.04 > 15.49$ et $17.66 > 15.49$ au seuil de 5% sur None) et hypothèse d'existence d'une relation de co-intégration acceptée sur At most1 ($3.17 < 3.84$ et $1.81 < 3.84$) respectivement pour PART/FBCF et PART/IDH.

Ainsi, le test de valeur propre maximale pour chacune des relations (PART/PIB, PART/FBCF et PART/IDH) nous indique l'existence d'une relation de long terme.

2.3.1. Estimation des relations de co-intégration avec PART

Les équations de co-intégration avec la variable PART se présentent comme suit :

$$D(PART)_t = -1.247(PART_{t-1} - 0.018PIB_{t-1}) + 0.16DPART_{t-1} - 0.06DPIB_{t-1}$$

t-stat (-4.42) (-12.06) (0.86) (-2.43)

R² = 0.54 F-stat = 10.18 Nbre obs = 30 after adjustments

$$D(PART)_t = -1.178(PART_{t-1} - 0.03FBCF_{t-1}) + 0.11DPART_{t-1} + 0.08DFBCF_{t-1}$$

t-stat (-3.83) (4.01) (0.53) (1.32)

R²=0.48 F-stat= 8.06 Nbre obs= 30 after adjustments

$$D(PART)_t = -1.022(PART_{t-1} - 1063777IDH_{t-1}) + 0.0008DPART_{t-1} - 14591612DIDH_{t-1}$$

t-stat (-3.73) (-5.21) (0.004) (-2.11)

R² = 0.47 F-stat = 7.78 Nbre obs = 30 after adjustments

Source : Etabli par nous-mêmes à partir du logiciel Eviews10

L'estimation de la relation de co-intégration confirme bien l'existence d'une force de rappel des déviations de courts termes vers le long terme, justifiée statistiquement par le signe négatif du coefficient de co-intégration sur les trois équations.

- le modèle spécifié explique environ 54% des variations partenariat pour la variable PIB, 48% pour la FBCF et 47% pour l'IDH ;
- s'agissant du retard moyen, un choc constaté sur la variable partenariat se résorbe après plus de 5 ans en moyenne pour chaque variable.
- L'élasticité à long terme entre PART/FBCF (0.11/0.08) : A long terme, si la variable IDH augmente de 10%, la variable partenariat varie dans le même sens pour 13.75 %.

Nous concluons alors que le test de la trace montre l'existence d'une relation de co-intégration entre PART/PIB, PART/FBCF et PART/IDH, avec une force de rappel permettant de rappeler les trois séries lors de déviations de la tendance de long terme. Statistiquement, le signe de la force de rappel est bien négatif et significatif. Le test indique donc l'existence d'une dynamique tendancielle de long terme entre le partenariat et les trois autres variables.

Néanmoins, la co-intégration de l'ensemble des variables de l'étude n'est pas exploitable en raison de la non significativité des paramètres et coefficients.

2.3.2. Discussion des résultats

Les résultats de l'estimation montrent que les coefficients d'ajustement vers l'équilibre de long terme sont significatifs et de signes négatifs, ce qui valide la représentation de co-intégration entre variables deux à deux. Il existe alors un mécanisme à correction d'erreur, à long terme : les déséquilibres entre le PART et les autres variables se compensent de sorte que les séries ont des évolutions similaires à long terme.

Cependant, nous relevons une contradiction relative à quelques coefficients sur les équations. Ceci peut revenir à la nature des variables de l'étude, notamment, à la spécification des données et de la tendance de la variable PART. Les données fournies de cette variable concernent le coût initial des projets d'investissements déclarés et non pas réalisés.

Nous avons constaté que ces données sur les projets en partenariat étranger sont biaisées en comparant les chiffres déclarés entre différentes périodes. De plus, le lissage d'une période passée de cette variable peut entraîner un biais sur les résultats des tests. Cela peut être corrigé sur des résultats futurs, après avoir obtenu plus de données. Un plus grand nombre de données ne peut qu'améliorer la qualité du modèle et des résultats. Cette étape peut être utilisée comme un support aux analyses futures.

Après avoir étudié la relation entre le partenariat et les principaux indicateurs de performance macroéconomique et étant donné que notre étude vise le secteur industriel, nous allons tenter, dans l'étape suivante, une estimation économétrique sur la contribution des partenariats au développement du secteur industriel.

2.4. Approche économétrique et discussion des résultats

Dans l'objectif d'analyser les effets des partenariats sur le développement du secteur industriel en Algérie, nous allons étudier les régressions et les relations de corrélation entre ces accords de partenariat dans le secteur industriel (PART_IND) et les indicateurs macroéconomiques, liés à l'industrie : le PIB, le produit intérieur brut hors hydrocarbures (PIBHH), la production industrielle (INDHH) et le nombre d'emplois créés dans le cadre des investissements déclarés par l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI).

Les données sur les emplois et les projets de partenariat¹⁸³ sont disponibles uniquement pour la période 2002-2018. De ce fait, notre estimation sera établie pour cette période, soit 17 observations.

¹⁸³ Les projets d'investissements industriels impliquant des étrangers sont mesurés par leur coût initial

Tableau 27 : Tableau de régressions

	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
	PIB	INDHH	PIBHH	EMPLOIS
Part_IND	22,26999399*** [6,3827707] Proba : 0,012	1,1348576** [2,85] Proba : 0,009	20,844** [3,18] Proba : 0,006	0,486533748** [6,3827707] Proba : 1,2308E-05
Constante	9634741.803 [6.73] Proba : 6.6E-06	514726,764 [7,34] Proba : 2,4194E-06	18818,0399 [1,348998427] Proba : 0,197350792	18818,0399 [1,348998427] Proba : 0,197350792
R²	0,591326953	0,351326953	0,730892284	0,7525466
N^{bre} d'observations	17	17	17	17
SCE	1,45187E+14	3,7703E+11	1,27199E+14	69297052012
SCR	2,68067E+14	6,4365E+11	1,88344E+14	25514527677
F	8,12	8,78	10,13	40,73

Seuil de significativité : *1% **5% ***10%, les données sont annuelles allant de 2002 à 2018, la variable explicative est le partenariat industriel

Source : Etabli par nous-mêmes sur Eviews10

Tableau 28 : Tableau de corrélations

	PART_IND	INDHH	PIB
PART_IND	1		
INDHH	0,85492238	1	
PIB	0,60777324	0,82290607	1

Source : Etabli par nous-mêmes sur Eviews10

Après l'analyse statistique des données, il convient d'interpréter les résultats obtenus dans le cadre de l'étude. Le tableau propose 4 régressions économétriques estimées par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) avec une seule variable explicative et une constante. Le nombre d'observations est de 17 couvrant la période 2002-2018 en données annuelles, ce qui remet en question les conditions de convergence en loi Normale. Nous proposons alors d'effectuer des tests de Student de significativité des paramètres pour un petit échantillon (<30), qui va nous permettre de connaître le rôle explicatif du partenariat dans les différents modèles.

La première régression met en relation le partenariat industriel (PART_IND) et le PIB dans le but d'évaluer la contribution du partenariat à l'évolution du PIB. L'interprétation du poids de la contribution n'est pas exploitable en termes de mesure de la contribution, le coefficient étant très élevé, néanmoins la relation est positive et statistiquement significative selon la table de Student et la taille d'échantillon (n=17 à un seuil de 10% et à 16 degrés de liberté).

En termes de corrélations, une augmentation d'une unité de la variable partenariat contribue à l'augmentation du PIB. Nous effectuons le test de Fisher de significativité globale de la régression dont la statistique est notée F dans le tableau permettant de tester la significativité de l'ensemble des coefficients d'un modèle, F= 8.12 ce qui est supérieur à la valeur lue dans la table de Fisher (valeur tabulée =1.23), ce qui nous amène à retenir l'hypothèse de significativité

globale du modèle. Le pouvoir explicatif du modèle est évalué par le coefficient de détermination $R^2 = 0.59$, un pouvoir explicatif de 59% peut être considéré comme un niveau satisfaisant.

Nous remarquons que la constante n'est pas significative dans le modèle. L'augmentation du niveau des investissements en partenariat permet de renforcer la croissance du PIB, tant que les fonds provenant de l'étranger servent à financer la formation de capital.

Dans le 2^{ème} modèle, nous proposons d'étudier la contribution du partenariat à la production industrielle hors hydrocarbure (La valeur ajoutée) et nous remarquons que le coefficient de la régression est positif et statistiquement significatif (au seuil de 5%), ce qui montre une contribution positive du partenariat à l'industrie hors hydrocarbures en termes de pouvoir explicatif. Le $R^2 = 0.35$, ce qui semble contredire les autres aspects statistiques, la statistique de Fisher ($F= 8.78$) est supérieure à la valeur tabulée lue dans la table de Fisher. Nous pouvons expliquer ce faible pouvoir explicatif par la nécessité d'introduire la variable partenariat retardée d'une période ou deux, considérant que sa contribution n'est pas immédiate en temps t mais plutôt retardée d'une période en $(t-1)$ voire même de cinq périodes (en $t-5$).

La constante de ce modèle n'est également pas significative. Les partenariats industriels regroupant différentes industries forment un réseau de relations et de flux mutuels de production et d'échanges entre les entreprises, permettant l'accès à de nouvelles connaissances techniques, technologiques et managériales, ainsi que la mise en œuvre de nouvelles méthodes de formation dans le domaine industriel, en vue de développer le système productif qui contribue au PIB.

L'équation 3 étudie la contribution du partenariat industriel au PIB hors hydrocarbures. Nous soulignons que les aspects statistiques sont très similaires au modèle 1. Ceci peut être expliqué économiquement par le fait que la valeur ajoutée de l'industrie exprimée dans le modèle 2 est contenue dans le PIBHH qui lui-même constitue l'autre partie du PIB global, donc le partenariat industriel contribue au PIBHH à travers la valeur ajoutée de l'industrie, et la formation du capital.

Le 4^{ème} modèle propose d'étudier la contribution du partenariat industriel à la création d'emploi total. Le coefficient de régression est statistiquement significatif au seuil de 5% et positif. Une augmentation d'une unité du partenariat va contribuer à une évolution positive de la création d'emploi à 48% en termes de corrélations. En termes de significativité globale et pouvoir explicatif, le modèle satisfait largement les conditions statistiques nécessaires à sa validation.

En effet, l'augmentation des projets industriels a un impact direct sur l'emploi. Selon l'ANDI, le secteur industriel a contribué à 60% des emplois créés durant la période 2002-2017 et le partenariat dans ce secteur, ne peut que soutenir cette évolution.

Notre étude est établie afin d'analyser la contribution de la coopération industrielle sur le développement du secteur industriel, ainsi que sur le renforcement des déterminants habituels de la performance macroéconomique. Les résultats montrent que le taux du partenariat industriel (PART) a un impact positif sur la production industrielle et sur le développement du secteur. Sur cette base, nous concluons que la coopération industrielle a une influence directe et confiante sur la performance économique et la part conditionnelle du partenariat industriel permet d'assurer une croissance économique supplémentaire.

Bien que l'importance économique du partenariat industriel pour la croissance économique ne soit pas si importante par rapport aux autres déterminants clés, comme le montre la valeur du coefficient de partenariat industriel en régression, la coopération industrielle accroît l'impact factoriel de la production industrielle et du capital, ainsi que celui du développement humain (IDH) et elle diminue l'impact factoriel du chômage. Par ailleurs, notre étude montre que le partenariat n'influe pas sur l'inflation et sur l'ouverture commerciale de manière significative.

Ces résultats laissent apparaître que, malgré la faible contribution du partenariat au développement industriel et la performance économique, la stratégie de promotion de coopération internationale, avec une réelle intégration industrielle en Algérie, peut connaître un véritable succès, notamment en termes d'emplois, de diversification industrielle et de transfert de connaissances techniques et managériales.

En outre, d'autres études ont été effectuées sur la base d'entretiens avec des entreprises ayant conclu des entreprises conjointes dans divers secteurs (Hammoutene 2009, Bouacida 2018, Nadji 2018), qui ont souligné les éléments suivants :

- l'engagement du partenaire étranger qui se montre peu coopératif dans l'investissement des équipements, est perçu comme un désintérêt et un reniement de ses engagements initiaux, mais pourrait être également lié au manque de visibilité sur la situation du pays, qui ne l'incite pas à s'engager et à investir davantage (Bouacida 2018). L'inégalité des bénéfices et des coûts est également identifiée comme une cause potentielle de conflits par la direction algérienne ;
- le Pouvoir de contrôle exercé par le partenaire étranger peut s'expliquer par sa réticence à transférer certaines informations stratégiques, mais il peut également chercher à préserver certains intérêts, comme l'orientation des approvisionnements vers son entreprise mère ou vers les fournisseurs originaires du même pays.
- la distance culturelle, où le management des entreprises conjointes internationales en Algérie est souvent exercé sans tenir compte des spécificités culturelles et cela est souvent source de conflits dans certaines alliances ;
- l'apprentissage sous diverses formes notamment sur la gestion et sur le management de l'entreprise, le marketing, les techniques de vente et de distribution ainsi que la qualité, sont identifiés comme le principal apport pour le partenaire local ;
- le manque d'utilisation des nouvelles technologies pour le transfert des connaissances en Algérie.

- les connaissances techniques, dont les entreprises locales du secteur industriel portent un jugement très critique quant à la réticence du partenaire étranger à transférer son savoir technique, mettant en avant le manque de confiance de la partie étrangère. Cette réticence peut être expliquée dans la littérature par diverses raisons : (1) la technologie est 'stratégique' pour le partenaire étranger, (2) la coentreprise internationale fraîchement créée peut être risquée pour le partenaire qui a une certaine technologie, (3) la difficulté et/ou l'incapacité du partenaire local à assimiler et intégrer les connaissances susceptibles d'être transférées. Par ailleurs, le manque d'expérience et de compétences des dirigeants algériens en matière de négociation contractuelle est également un obstacle au transfert de connaissances ;
- la loi de 2009 (LFC) régissant les modalités d'implantation d'une entreprise étrangère en Algérie, constitue un véritable frein à l'implication du partenaire étranger et au développement des entreprises conjointes internationales en Algérie. Cette loi peut se limiter à certaines activités qualifiées de stratégiques pour l'économie. C'est d'ailleurs, la réforme retenue dans le cadre de la loi de finances complémentaire de 2020, en vue de relancer l'attractivité des IDE.
- le cadre institutionnel et le climat des affaires en Algérie peu attractif. La faible présence des investissements en partenariat constatée est due principalement aux caractéristiques liées à l'environnement des affaires où les principaux structurels sont plutôt ralentisseurs pour l'activité.

Ces entretiens, bien qu'ils ne soient pas exhaustifs, se révèlent intéressants et reflètent la réalité, en particulier en ce qui concerne le climat des affaires en Algérie. La particularité de la coopération industrielle réside dans le fait qu'elle réduit le risque d'échec des entreprises, crée des emplois supplémentaires, apporte une expérience et des connaissances positives et constitue donc un facteur de développement de l'esprit d'entreprise qui peut servir de source de croissance économique et de moteur pour l'économie du pays. Pour y parvenir, des réformes structurelles de grande envergure à tous les niveaux et un climat d'affaires propice aux IDE sont nécessaires.

En termes absolus, même si les indicateurs d'investissements privés nationaux et étrangers se sont nettement améliorés, il faut noter que, comparativement à d'autres pays, l'Algérie est très mal classée et enregistre des retards, en ce qui concerne le climat des affaires et le système de financement, spécialement moins attractif pour les PME. Selon le rapport de "*Doing Business*" établi annuellement par la Banque mondiale, l'Algérie est classée 157^{ème} pays sur 190 en 2019, contre 136^{ème} en 2009. Il est donc essentiel qu'en poursuivant le processus des réformes, les autorités prennent en considération ces insuffisances pour les combler de façon à renforcer l'attractivité du pays, principalement en ce qui concerne le cadre institutionnel : réglementation du travail, code des investissements, législation fiscale ou encore celle régissant les changes et les paiements ainsi que la bureaucratie¹⁸⁴.

¹⁸⁴Boukhezer-Hammiche N, (2013), "**Libéralisation financière et effet sur investissement en Algérie**", Monde en développement, N° 162, 2013/2. P 131-146

Dans ce chapitre, nous avons, dans une première étape, examiné les différentes politiques d'ouverture adoptées par le gouvernement dans l'objectif d'attirer les firmes industrielles étrangères, suivie par une étude économétrique visant à analyser l'impact et les effets du partenariat industriel avec ces firmes sur la performance économique algérienne.

Les efforts d'ouvertures et de libéralisation déployés par les autorités depuis le début des années 1990, devraient attirer le capital étranger dans divers secteurs, notamment l'industrie, mais la faible observation de coopération industrielle est due principalement à l'écart entre les politiques du gouvernement et la vision des promoteurs étrangers. Avec cette divergence de visions et d'objectifs, il est difficile de réaliser une croissance soutenue et durable. De plus, comme la majorité des produits manufacturés sont importés, cela montre que les besoins de l'Etat en termes de développement industriel ne semblent pas être pris en compte en priorité, ce qui n'est pas très cohérent avec l'objectif du développement durable.

La prévision de notre modèle sur le court terme n'a pas été validée statistiquement, en raison de non significativité des coefficients relatifs aux variables de l'étude, mais a révélé une relation positive entre le partenariat industriel, en tant que variable principale et les fondamentaux de la performance macroéconomique. Ceci nous a amené à entreprendre une analyse de long terme et la lecture de l'ensemble des résultats confirme une relation et contribution positive de long terme de la coopération industrielle sur la dynamique productive algérienne, ainsi que sur la progression socioéconomique.

Nous avons également effectué une estimation économétrique de la contribution des partenariats sur le développement et la performance du secteur industriel, qui a permis de confirmer et de justifier les propositions faites précédemment et il devient donc évident que le partenariat industriel joue un rôle de promotion. Du point de vue de la théorie économique, le partenariat industriel en tant que forme de gestion peut considérablement accélérer le rythme du développement économique.

Bien que les résultats obtenus ne sont pas satisfaisants, mais la méthode a confirmé l'impact positif du partenariat sur le développement industriel et la performance économique du pays. Elle a également montré que la politique adoptée par les autorités en matière d'encouragement de la coopération industrielle reste insuffisante et nécessite une plus grande implication entre les parties prenantes. Aussi, l'infrastructure de l'industrie nationale doit être redéployée dans une perspective de mondialisation.

Conclusion Générale

L'objectif de la présente étude est d'accorder une attention particulière à l'importance des nouvelles formes de gouvernance, dans le contexte du mouvement actuel de mondialisation et d'internationalisation des marchés, permettant de réduire les insuffisances et de se positionner dans le nouvel environnement mondial tant pour les organisations que pour les pays.

Dans ce contexte, les firmes contemporaines cherchent régulièrement de nouvelles modalités d'internationalisation afin de répondre aux exigences accrues de flexibilité et d'adaptabilité liées à l'intensification des échanges économiques mondiaux. Dans ce sens, diverses pratiques se développent pour répondre aux besoins de mobilité et de stabilité, exprimés de manière innovante et l'une des particularités de ces pratiques émergentes consiste à intervenir davantage au niveau inter-organisationnel, au sein de partenariats d'entreprises ou de partenariats mixtes.

La conclusion de partenariats internationaux répond à de nombreux intérêts. Dans le cadre d'une concurrence tirée par l'innovation et le renouvellement rapide du cycle de vie des produits, la coopération modifie certains aspects fondamentaux de la stratégie qui, au lieu de se limiter à l'avantage compétitif d'une seule firme, suscite une réflexion portant sur la réussite collective du réseau de partenaires, en combinant des technologies et des champs de connaissances de plus en plus diversifiés. De plus, l'incertitude dans ses différents aspects (économiques et environnementaux), la complémentarité des ressources, la recherche de débouchés internationaux, la réduction des coûts, transferts de compétences techniques et managériales, ainsi que le savoir-faire technologique...sont autant d'arguments qui incitent les firmes à élaborer des partenariats.

En outre, les FMN privilégient ce mode d'investissement, même avec leurs concurrents. La concurrence peut se combiner avec la coopération en raison notamment de la convergence des objectifs stratégiques de leurs acteurs, ce qui a permis le développement et la multiplication des formes de collaboration dans les secteurs les plus divers et dans des pays aux traditions et cultures différentes, en fonction des relations entretenues entre les partenaires, des objectifs fixés et de l'environnement concurrentiel. Ces formes varient entre les alliances stratégiques, la sous-traitance et la licence, ainsi que d'autres formes plus développées, telles que les entreprises conjointes et les clusters, qui favorisent la concurrence et la coopération souvent verticale. Par conséquent, ces accords de coopération inter-firmes constituent un champ de recherche vaste et complexe à la fois.

En effet, le concept de coopération et des partenariats a suscité l'intérêt des chercheurs dans différents domaines, en particulier celui de l'économie et du management d'entreprises. Depuis le milieu des années 1940 et à travers la théorie des jeux (Morgenstern & von Neumann ; 1944), cet intérêt s'est accru au fil des années avec le fort développement et la diversité des formes de collaborations.

D'où la richesse et l'ampleur de ces études : théorie de l'agence, des jeux, des coûts de transactions, de la collaboration, les relations de pouvoir et de confiance entre acteurs, l'approche institutionnaliste etc.

La spécificité de ces recherches portant sur le partenariat inter-organisationnel réside sur leurs affinités avec l'analyse des marchés oligopolistiques de plus en plus complexes, ainsi qu'avec les différentes stratégies et comportements des firmes dans le contexte des changements environnementaux et dans des pays ou des zones caractérisés par des risques d'instabilité, notamment dans les pays en développement.

En effet, les PED sont caractérisés par l'instabilité de leurs variables spécifiques, en particulier l'environnement des affaires et les politiques économiques, ainsi qu'un développement macroéconomique déséquilibré marqué par le contrôle de l'Etat sur ses domaines stratégiques. Ce qui ne cesse d'impacter profondément l'implantation des IDE. Il en ressort que le partenariat Nord-Sud constitue le mode le plus adapté à l'environnement économique de ces pays quant à l'incertitude économique et sociopolitique, à travers lequel les partenaires des PED peuvent acquérir des compétences, des connaissances, de la technologie et des sources de financement, tandis que ceux des pays développés bénéficient des économies d'échelle et de l'accès facile aux marchés locaux des PED.

Par ailleurs, il est à noter que ces pays cherchent constamment une aide plus efficace au développement industriel pour limiter leur fragilité face aux crises extérieures. Leurs différentes politiques de développement ont favorisé l'investissement industriel par rapport aux autres secteurs afin de promouvoir le développement économique et améliorer leur performance.

L'investissement industriel est au cœur des enjeux des pays en quête de facteurs qui sont à la source du progrès économique. Ces facteurs correspondent principalement aux facteurs quantitatifs, tels que les facteurs de production (capital et travail, ainsi que le progrès technique), mais aussi aux facteurs qualitatifs, tels que le bien être de la population (l'éducation, les savoirs et connaissances, la répartition des richesses) et la qualité de l'environnement. Dans ce contexte, les PED misent sur le développement des programmes industriels adaptés, entraînant l'amélioration des conditions de vie et à la performance économique.

Les stratégies d'industrialisation des PED ont été adoptées depuis les années 1930 dans le but de réduire leur dépendance économique et commerciale vis-à-vis des pays industrialisés. S'agissant des stratégies tournées vers le marché intérieur, en l'occurrence la substitution aux importations et les industries industrialisantes, ces dernières ont montré leurs limites quant aux objectifs fixés en termes de promotion et de développement d'une industrie moderne et diversifiée et surtout indépendante de la rente, ainsi que la réduction de l'endettement extérieur.

Ces stratégies exigent une intervention de l'Etat sur l'orientation des investissements à la place du marché et ceci s'est traduit par des difficultés dans le marché intérieur, liées au manque de débouchés et à des pertes aux entreprises étatiques suite au contrôle des prix, ainsi que d'autres soucis liés à l'intégration technologique et à l'endettement massif, qui amplifient la dépendance vis-à-vis l'extérieur.

Quant aux stratégies extraverties, bien qu'elles accélèrent le progrès technique et la diversification suite aux pressions concurrentielles, leurs efficacités sont mitigées entre les PED et les pays émergents, en raison de l'implication et du respect des processus d'application de chaque pays, ainsi que la capacité des pays à développer leur spécialisation. En effet, les pays émergents ont réussi à atteindre un niveau rapide de croissance, en combinant la complémentarité entre la stratégie d'industrialisation par promotion des exportations avec un certain degré de protectionnisme, associés aux crédits à faible taux, au soutien de la recherche et développement, ainsi que le recours au financement extérieur par le biais des flux d'IDE industriels. Cependant, les autres PED, en particulier en Afrique et en Amérique latine, ne sont malheureusement pas arrivés à réaliser leur développement industriel.

Ces pays envisagent la perspective de partenariat international pour bénéficier des technologies industrielles des FMN. Cette stratégie, très répandue ces dernières années, était favorisée par rapport aux IDE depuis les années 1970, en particulier celle revêtant un caractère industriel, à travers des contrats décomposés et composés, avec une révision de ces modes qui s'est traduite par l'élaboration de formes plus adaptées au contexte économique mondial actuel.

Néanmoins, son succès dépend directement des facteurs environnementaux de ces pays, caractérisés par l'instabilité macroéconomique et un retard institutionnel considérable. L'analyse du risque-pays est alors devenue une démarche nécessaire pour les investisseurs qui souhaitent opérer dans des territoires étrangers incertains. Elle constitue un moyen efficace permettant de réduire le risque et d'assurer la rentabilité à moyen et long terme.

Il est nécessaire de souligner les principaux risques liés à la coopération industrielle internationale, tels que le risque de dépendance vis-à-vis du partenaire, le risque de fuite d'informations résultant d'actions incorrectes du, ou des partenaires, le risque lié à l'application de la législation économique d'un autre pays etc. Le risque économique est directement influencé par la situation macroéconomique du pays d'accueil, en particulier la croissance et le développement économiques, qui constituent des critères de confiance facilement mesurables, à travers lesquels le pays d'accueil mise pour renforcer son attractivité aux IDE, sous forme de partenariat industriel et atteindre des objectifs stratégiques liés à la performance économique.

Concernant la stratégie algérienne de développement, elle n'était pas différente de celles des autres PED. Depuis la fin des années 1960, de multiples plans et outils ont été mis en place par les gouvernements pour soutenir l'industrie, considérée comme choix incontournable susceptible d'assurer la croissance économique à long terme et de pousser le pays dans la modernité.

Les revenus des hydrocarbures ont assuré le financement d'un vaste programme d'investissements industriels consacrés au marché intérieur dans le cadre du modèle d'industries industrialisantes, capable de promouvoir l'apprentissage et l'innovation technologiques, de développer un système productif national intégré et d'améliorer la productivité des facteurs.

Cette stratégie, financièrement très coûteuse, fut accélérée par le seul canal du secteur des hydrocarbures, suite à l'augmentation des prix du pétrole en 1973 et l'afflux de revenus d'exportation, tandis que les entreprises industrielles étaient largement dépendantes des entreprises étrangères pour leurs équipements et intrants, induisant un recours croissant à l'assistance technique étrangère et à l'endettement extérieur qui lui est lié. Cette stratégie a commencé à décliner au début des années 1980, notamment avec la crise de la dette extérieure, qui s'est déclarée avec force et a entraîné l'arrêt du modèle, la réduction des investissements industriels et la restructuration des entreprises publiques.

La régression industrielle s'est amplifiée avec l'ampleur qu'a pris la crise de la dette au début des années 1990, obligeant le gouvernement à recourir au rééchelonnement qui a été accompagné par un plan d'ajustement structurel et de stabilisation macroéconomique, à travers notamment la réduction de la dépense publique et l'ouverture économique. L'industrie algérienne est alors frappée de récession et la production industrielle s'est effondrée pour ne représenter que 7% en 2000. L'embellie financière enregistrée depuis les années 2000 grâce à un marché mondial pétrolier favorable, a encouragé les pouvoirs publics à adopter et mettre en œuvre des plans de relance économique dans les infrastructures.

La stratégie de croissance suivie durant les dernières années est basée sur le protectionnisme et la substitution aux importations, facilitée souvent par des niveaux élevés de barrières douanières, visant à dégager des recettes fiscales, promouvoir le développement du tissu industriel local et soutenir les activités confrontées à la concurrence des importations. Les faibles niveaux de performance constatés sont la conséquence d'une politique économique qui favorisait le marché intérieur au détriment de l'ouverture, ce qui explique, en partie, ses effets néfastes sur l'économie.

Sur le plan macroéconomique, l'Algérie disposait d'une situation avantageuse avec notamment une dette extérieure de moins de 3% du PIB et des réserves de change de plus de 180 Mds USD, couvrant 3 années d'importations en 2013. Cependant, ces performances sont conjoncturelles et de support fragile en raison de la forte dépendance de l'économie algérienne vis-à-vis du secteur des hydrocarbures, qui constitue une menace à la stabilité économique et sociopolitique du pays, en particulier au cours de ces dernières années, où les prix des hydrocarbures connaissent une chute considérable.

L'industrie hors hydrocarbures représente aujourd'hui environ 6% du PIB en Algérie et la diversification dans les autres secteurs, qui reste modeste, est de plus en plus nécessaire, notamment dans l'industrie manufacturière et l'agriculture. Malgré les progrès réalisés au niveau des infrastructures, ainsi que les différentes mesures d'ouverture déployées, la relance de la production manufacturière, avec un effet d'entraînement sur les autres secteurs reste un objectif majeur de la politique de développement en Algérie.

Dans ce contexte, l'Algérie peut tirer parti d'avantages économiques potentiels des arrangements inter-organisationnels par le biais de partenariats et d'alliances entre firmes locales et étrangères. Mais l'attractivité de l'Algérie envers les capitaux étrangers a toujours été faible et insuffisante. Il est vrai que le pays a traversé une période d'instabilité politique et sécuritaire qui a hypothéqué toute l'économie durant la décennie 1990, entraînant la fuite des investisseurs étrangers, mais après cette période, les autorités n'ont pas pu bénéficier d'une manière significative des avantages que peuvent offrir les FMN en termes de techniques de production, des facteurs de complémentarité et des nouvelles technologies.

La performance économique ne se traduit pas uniquement par l'accroissement des agrégats macroéconomiques, mais constitue la capacité du système économique à produire une richesse auto productive en dehors de la rente. A cette fin, l'objectif de performance en Algérie est d'avoir une diversification avec la modernisation du secteur productif. Dans ce contexte, notre étude s'est orientée vers l'estimation d'un modèle économétrique à travers lequel nous avons analysé l'influence des projets contenant des capitaux étrangers sur le secteur industriel

La recherche que nous avons effectuée porte essentiellement sur l'analyse des facteurs susceptibles de permettre à l'économie algérienne d'aboutir au développement et à la diversification de son tissu industriel et, par conséquent, à l'amélioration de sa performance macroéconomique, en déployant la stratégie de partenariat industriel international. Elle vise à déterminer le degré d'influence du partenariat industriel sur le progrès économique, en spécifiant les facteurs d'influence qui vont au-delà de la perception traditionnelle.

Les déterminants connus de la croissance économique, tels que le PIB, le capital, le taux de chômage, le commerce extérieur et l'inflation, ont été complétés. L'étude a également pris en compte d'autres critères liés au progrès social, ainsi qu'à la production industrielle hors hydrocarbures et les investissements industriels impliquant des étrangers. Ces différents critères sont sensés, selon la théorie économique, alimenter la croissance et le développement d'une économie sur différents aspects : institutionnel, technique, technologique etc.

L'étude est établie en deux étapes : une analyse quantitative exploratoire de données provenant de différentes sources sur l'évolution de l'industrie ainsi que des IDE et partenariats en Algérie, à travers laquelle il a été constaté que l'investissement industriel étranger est recherché en Algérie, mais ne peut se réaliser que sous forme d'un partenariat minoritaire depuis 2009, ce qui explique en partie le faible taux de présence et d'implication étrangère hors secteur des hydrocarbures dans le pays.

Cette première analyse est suivie par la spécification d'une approche en séries temporelles de court terme, qui a étudié la contribution du partenariat industriel à la performance globale de l'économie.

Les résultats du modèle étant non significatifs et, en conséquence, non satisfaisants notamment pour la variable principale de l'étude (partenariat), il a été appuyé par une approche de long terme, dont les tests ont révélé l'existence d'une relation entre le partenariat et le produit national, ainsi qu'avec le capital et le développement humain. Ces résultats ont confirmé alors l'existence d'une relation de long terme entre les projets de partenariat industriels et la croissance ainsi que le progrès socioéconomique, ce qui est conforme avec la théorie.

De plus, l'étude a été complétée par une estimation économétrique traitant de l'impact de ses projets de partenariat à la performance du secteur industriel, qui a confirmé les résultats sur la nature des relations entre l'intégration industrielle étrangère et la croissance. En effet, une augmentation de l'investissement industriel appréciera la formation du capital, l'emploi, la valeur de la production et cela ne fait que soutenir la croissance, avec des effets positifs sur la modernisation et le développement d'un secteur productif, surtout en termes de compétences techniques, technologiques et managériales.

Les résultats obtenus, malgré leur faiblesse, correspondent au concept de l'étude et aux attentes initiales. Les hypothèses proposées que le partenariat industriel contribue à l'amélioration de la performance et au développement des compétences productives en Algérie à long terme, ont été donc confirmées. En d'autres termes, la coopération industrielle apporte une impulsion dans le processus de croissance, par l'amélioration de la performance industrielle, ainsi que le progrès socio-économique. Aussi, la mobilisation des conditions nécessaires à l'émergence des partenariats étrangers entraîne la coordination des efforts et ressources entre partenaires et favorise l'évolution des relations sous diverses formes.

Par ailleurs, l'étude indique que le développement de la coopération inter-organisationnelle est fortement lié à un renforcement de la réglementation dans ce domaine. La faiblesse de la réglementation régissant les IDE en Algérie semble ne pas encourager les investisseurs à développer leurs activités par la création d'un plus grand nombre d'entreprises en partenariat. Promouvoir un environnement propice à l'émergence de ces formes d'IDE est donc fortement recommandé, en adoptant une perspective stratégique visant l'intégration des investisseurs étrangers dans une stratégie de développement axée sur l'évolution structurelle et technologique.

Il convient également de souligner que l'Algérie pourrait élaborer son propre programme de développement, basé sur le progrès industriel et tirer parti de ses partenariats, en particulier avec les PED, en vue de poursuivre des objectifs de développement à long terme, en adoptant une approche dynamique du processus de partenariat qui sert à accélérer la transformation structurelle et à renforcer la croissance industrielle.

En effet, la coopération Sud-Sud offre une perspective qui peut être profitable à l'industrialisation du pays, si elle est intégrée dans les plans de développement nationaux et surtout, orientée vers le renforcement des capacités productives. L'adoption d'une stratégie de sous-traitance ou de coproduction avec des entreprises manufacturières étrangères est aussi envisageable.

En outre, l'Algérie peut insérer ses entreprises locales dans les chaînes de valeur mondiales, en établissant des relations avec des investisseurs étrangers capables de les faire entrer dans la phase industrielle au niveau international, d'acquérir et de développer leurs capacités technologiques via l'exportation permettant au pays l'accès aux marchés internationaux de produits industriels.

En reliant des éléments de différentes théories issues des domaines de l'industrie, de l'économie et des organisations, notre analyse jette un nouvel éclairage sur les nouvelles formes de stratégies industrielles et concurrentielles, permettant l'amélioration de la productivité et la rentabilité, ainsi que la diversification, à travers la mise en place de nouveaux procédés de production qui constitue une composante sensible du tissu industriel algérien.

Néanmoins le manque d'informations et de détails sur la structure des partenariats étrangers en Algérie et le fait que les données soient regroupées, incompatibles avec le format de la matrice, cela ne nous a pas permis de procéder à une analyse rigoureuse et précise. Toutefois et vu l'importance de cette variable dans notre étude, ces données ont été détaillées à des fréquences annuelles à l'aide d'une méthode statistique, en estimant des quoteparts et des pourcentages, avec un lissage d'une période non disponible à des fins de modélisation. Ceci peut être la cause majeure de non significativité des coefficients de notre modèle VAR.

Compte tenu de la complexité croissante d'une concurrence internationale accrue et les mutations rapides des processus de production, il est nécessaire de disposer d'informations fiables et pertinentes, afin de pouvoir sélectionner les données qui offrent le meilleur potentiel permettant l'adoption de politiques adéquates aux exigences de performance.

Par ailleurs, l'étude peut être complétée par des comparaisons avec les performances d'économies similaires à l'économie algérienne, ou à la région MENA, afin de permettre aux acteurs politiques et économiques un suivi et une meilleure évaluation de l'efficacité de ces partenariats et donc d'identifier les éventuels domaines à améliorer.

Bibliographie

Ouvrages et articles

1. Affile B., Gentil C. et Rimbart F. (2010), « *Les Grandes Questions de l'Economie Contemporaine* », Editions l'Etudiant, Paris.
2. Albagli C. (1999), « *L'alliance stratégique : un partenariat Nord-Sud ouvert* », in « *Partenariats d'entreprises et mondialisation* », Editions Karthala-AUF, Paris 1999, PP 41-60
3. Amelon J-L, Cardebat J-M., Idrac A-M. (2010), « *Les nouveaux défis de l'internationalisation : quel développement international pour les entreprises après la crise ?* », Ed. DeBoeck, Bruxelles
4. Andreff W. (1997), « *Le règne des firmes multinationales globales ?* », in « *La mondialisation en débat* » Sciences Humaines Hors-série N°17, Université de Paris I Juin/Juillet. PP 56-59 (Extraits)
5. Arlandis J. (1987), « *De l'alliance stratégique à la stratégie d'alliance* », Revue d'économie industrielle N°39, 1^{er} trimestre, pp 228-245
6. Arnaud N. (2007), « *Proposition d'un cadre d'analyse de la coopération interorganisationnelle à travers les notions de communication et de compétence collective* », Association Internationale de Management Stratégique, Juin, France.
7. Artus P. (1993), « *Croissance endogène: revue des modèles et tentatives de synthèse* », Revue économique, Vol. 44, No. 2, Nouvelles théories de la croissance (Mars). PP 189-227
8. Ballet J., Dubois J-L. et Mahieu F-R. (2011), « *La Soutenabilité sociale du développement durable : de l'omission à l'émergence* », Mondes en Développement Vol.39/4 N°156. PP 89-110
9. Barro R.J. (1998), « *Determinants of economic growth : a cross-country empirical study* », The MIT Press, Cambridge, Mass, London
10. Baudrand V. et Henry G-M. (2006), « *Comprendre la mondialisation* », Groupe Studyrama, France (2^eT).
11. Baudry B. (1991), « *Une analyse économique des contrats de partenariat industriel : l'apport de l'économie des coûts de transaction* », Revue d'économie Industrielle Vol.56 2^{ème} Trimestre. PP 46-57
12. Beaudry P., Caglayan M. & Schiantarelli F. (2001), « *Monetary Instability, the Predictability of Prices, and the Allocation of Investment: An Empirical Investigation Using U.K. Panel Data* », The American Economic Review, Vol.91, N°3 (Jun). PP 648-662
13. Bekkour R. (2015), « *Economie industrielle* », Editions O.P.U. Alger
14. Belattaf M. (2009), « *Localisation industrielle et aménagement du territoire* », OPU, Alger.
15. Belattaf M. (2010), « *Economie du développement* », OPU, Alger
16. Benissad H. (1991), « *Les réformes économiques en Algérie* », Ed. O.P.U, Algérie.
17. Benissad M-E. (1982), « *Economie du développement de l'Algérie* », OPU, 2^{ème} Ed. Alger.
18. Benosmane M. (1998), « *Ajustement structurel et privatisation* », Les cahiers du CREAD, Vol.13, N°46, Alger, PP 89-96
19. Bertin G-Y. (1975), « *Les sociétés multinationales* », Presses universitaires de France.
20. Bessy C. et Brousseau E. (2001), « *Contrats de licence et innovation* », Economica. Paris.
21. Bilkey W.J. & Tesar G. (1977), « *The export behavior of smaller sized Wisconsin manufacturing firms* », Journal of International Business Studies, 8(1). PP 93-9
22. Bouacida M. (2018), « *Les conditions de réussite des joint-ventures internationales en Algérie* », Caen France, Editions Management et Société (EMS)
23. Bouayad A. (2007), « *Les alliances stratégiques* », Dunod, 2^{ème} Edition, Paris
24. Boukhezzer-Hammiche N, (2013), « *Libéralisation financière et effet sur investissement en Algérie* », Monde en développement, N° 162, 2013/2. P 131-146

25. Boukhezer-Hammiche N. (2016), « *Les politiques d'ouverture et désintégration du secteur industriel public en Algérie* », El-BASHAER Economicjournal N°04, Avril. PP 188-206
26. Bourbonnais R. (2011), « *Econométrie : Manuel et exercices corrigés* », Dunod 8^{ème}éd, Paris.
27. Bourguignon A. (2000), « *Performance et contrôle de gestion* », in 'Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit', Ed. Economica, Paris. PP 931-941 ;
28. Boutaleb K. (2015), « *La sous-traitance comme condition de régénération du tissu industriel et d'exportation hors hydrocarbures : l'exemple contrarié de l'EN.PMA* », Revue EcoNature N°02.
29. Bouyacoub A. (1997), « *L'Economie algérienne et le programme d'ajustement structurel* », in « Le Maghreb face à la mondialisation », Confluences méditerranée, L'Harmattan, N°21, Alger. PP 77-85
30. Boyer R. (1997), « *Les mots et les réalités* » in La Mondialisation au-delà des mythes, La Découverte 'Les dossiers de l'État du Monde', Paris. PP 13-56.
31. Brulhart F. (2005), « *Expérience du partenariat, expérience du partenaire, connivence interpersonnelle : quel impact sur la réussite du partenariat vertical ?* », Management, Vol.08, N°04, 167-191
32. CAE (2010), « *Evaluer la performance économique, le bien-être et la soutenabilité* », rapport du CAE, conseil des ministres franco-allemand, Fribourg-en Brisgau (10 Déc).
33. Camarinha-Matos L. M. (2005), « *Emerging solutions for future manufacturing systems* », International federation for information Processing (IFIP) TC 5/WG 5.5 sixth IFIP International Conference on Information technology for Balanced Automation Systems in Manufacturing and Services(27-29 Sept 2004, Vienna, Austria), New York.
34. Capul J-Y. & Garnier O. (1999), « *Dictionnaire d'Economie et de sciences sociales* », Ed. Hatier.
35. Cavusgil, S. T. (1980), « *On the Internationalization Process of Firms* ». European Research, vol. 8 (November), pp. 273-281 ;
36. Chavagneux C. (2019), « *Les acteurs de la mondialisation* », in "Les enjeux de la mondialisation : les grandes questions économiques et sociales", Editions La Découverte, 3^{ème} Ed, Paris. PP 42-63
37. Cheriet F. (2010), « *Modèle d'Uppsala et implantation des firmes multinationales agroalimentaires. La présence de Danone en Algérie* », Revue française de gestion, Vol.2, N°201. PP 45-64.
38. Chesnais F (1997), « *La mondialisation du capital* », Ed SYROS, Paris.
39. Chignier A. (2009), « *Les politiques industrielles de l'Algérie contemporaine, le développement en faillite des relations entre Etat et appareil de production dans une économie en développement* », Institut d'Etudes Politiques de Lyon, Université Lyon 2.
40. CNUCED (2006), « *World investment report* », Genève.
41. CNUCED (2008), « *Mondialisation et développement: perspectives et enjeux* », rapport de la CNUCED à la 12^{ème} session de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement.
42. CNUCED (2016), « *Amélioration de toutes les formes de coopération et de partenariat pour le commerce et le développement en vue d'atteindre les objectifs de développement adoptés au niveau international* », 4^{ème} Session, Genève 15 & 16 Avril.
43. Coase R.H. (1937), « *The Nature of the Firm* », Economica N.S.G., novembre, pp. 386-405
44. Commission économique pour l'Afrique CEA (2011), « *Politiques industrielles en vue de la transformation structurelle des économies africaines : options et pratiques optimales* », travaux de recherche sur les politiques N°02, Addis-Abeba – Ethiopie.
45. Commission économique pour l'Afrique CEA (2017), « *Profil Pays : l'Algérie 2016* » Nations Unies, Ethiopie.
46. Courlet C. (1988), « *L'analyse de l'industrialisation du Tiers Monde : acquis théoriques et modalités d'une remise en cause* », Tiers-Monde, tome 29, n°115. PP 639-664
47. Cyert R.M. & March J.G. (1963), « *A behavioral Theory of the Firm* », Prentice-Hall inc, Englewood Cliffs, New Jersey.
48. Czinkota M. (1982), « *Export development strategies : U.S. promotion policy* », ed. Praeger, New York

49. Debboub Y. (2000), « *Le nouveau mécanisme économique en Algérie* », Ed.O.P.U, Alger.
50. Deblock C. (1999), « *La coopération économique internationale au tournant du millénaire* », Cahier de recherche 99-03 du Groupe de Recherche sur l'Intégration Continentale (GRIC), Montréal Oct. .
51. Delapierre M. et Milelli C. (1995), « *Les Firmes Multinationales : des entreprises au cœur d'industries mondialisées* », Vuibert, Paris, Juin.
52. Delaunay B. (2004), « *L'indispensable du droit constitutionnel* », Studyrama 2^{ème} Ed, Paris.
53. Detchessahar M. (1998), « *L'homologie des trajectoires socioprofessionnelles des acteurs de la coopération interentreprises : un vecteur de confiance et de stabilité* ». Finance, Contrôle, Stratégie, Vol.01, N°01, Mars, PP 49-70
54. Deubel P. et al. (2008), « *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines* », Pearson Education, Paris.
55. Deubel P., Montoussé M., d'Agostino S. et al (2008), « *Dictionnaire de sciences économiques & sociales* », Bréal éditions, Paris.
56. DiMaggio P.J. & Powell W.W. (1991), « *The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields* », in Walter W. Powell et Paul J. DiMaggio (dir.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, The University of Chicago Press. p. 41-82
57. Direction Générale de l'Intelligence Economique, des Etudes et de la Prospective (2010), « *Les IDE dans le monde benchmarking* », Document N°15/DIEEP/2010.
58. Doloreux D & Shearmur R. (2006), « *Politique de développement régional, Cluster et régions périphériques* » in : *La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie : enjeux et défis*, by Diane-Tremblay G. et R., Etudes d'Economie Politique, Presses de l'université du Québec, Canada. PP 171-193
59. Domar E.D. (1947), « *Expansion and Employment* », The American Economic Review, Vol.37 N°01. PP 34-55
60. Dormoy D. (2000), « *Mondialisation, Partenariat et Développement* » in « *Le Partenariat de l'Union Européenne avec les Pays Tiers : Conflits et Convergences* », de Labouz M-F. et Bruylant, Bruxelles.
61. Duchêne G., Lenain P., Steinherr A. (2012), « *Macroéconomie* », Pearson Education, 2^{ème} édition. Paris.
62. Dunning J.H. (1976), « *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach* », in "The International Allocation of Economic Activity", Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm, PP.395-418
63. Dunning J.H. (1980), « *Toward an Eclectic Theory of international Production: Some empirical Tests*», Journal of International Business Studies, Vol.11, N°01. PP 9-31.
64. Dunning J.H. (1988), « *The Eclectic Paradigm of International Production: a restatement and Some Possible Extensions*», ed.Palgrave Macmillan. Journal of International Business Studies, Vol.19 N°01.PP1-31
65. Dupont L. (2012), « *Modèle macro-économique applicable aux petits états insulaires en développement : l'exemple de la Dominique* », Études caribéennes,
66. Dussauge P., Garrette B., Mitchell W. (2000), « *Learning from Competing Partners: Outcomes and Durations of Scale and Link Alliances in Europe, North America and Asia* », Strategic Management Journal, vol. 21, N° 2, p. 99-126
67. Dwyer F. R., Schurr P.H. & Sejo Oh (1987), « *Developing buyer-seller relationships* », Journal of Marketing, Vol. 51, No. 2 (Apr), pp. 11-27
68. Emery F.E. & Trist E.L. (1965). « *The causal texture of organizational environments* », Human Relations, vol. 18, N° 1, p. 21-32
69. Evrard Y., Pras B., Roux E. (2003), « *Market: Etudes et recherches en marketing* », 3^{ème} édition, DUNOD, Paris
70. Forgues B., Frechet M. et Josserand E.(2006), « *Relations inter organisationnelles Conceptualisation, résultats et voies de recherche* », Revue française de gestion Lavoisier N° 164, Vol.05. PP 17-31
71. FMI (1993), *Manuel de la balance des paiements du FMI*, 5^{ème} Edition paragraphes

72. Fisher S. (1991), « *Growth, Macroeconomics, and development* », NBER Macroeconomic Annual, vol. 6. PP 329-379.
73. Fisher S. (1993), « *The Role of Macroeconomic Factors in Growth* », Journal of Monetary Economics, vol. 32, Issue 03 December. PP 485-512
74. Fomina A., Berduygina O., Shatsky A. (2018), « *Industrial cooperation and its influence on sustainable economic growth* », Entrepreneurship and Sustainability Issues and center, Vol.5 N°3. PP 467 – 479.
75. Forest J. et Hamdouch A. (2009), « *Les clusters à l'ère de la mondialisation : fondements et perspectives de recherche* », Revue d'économie industrielle N°28, 4^{ème} trimestre. PP 09-20
76. Ftiti Z. (2010). « *Stabilité-croissance et performance économique : quelle relation selon une revue de la littérature ?* » workingpapers du GATE (Groupe d'analyse et de théorie économique), Lyon St.Etienne.
77. Ftiti Z., Goux J.F., Boukhatem J. (2017), « *Ciblage d'inflation et performance macroéconomique: nouvelle approche, nouvelle réponse* », PP 01-32
78. Galdemar V., Gilles L., Simon M-O. (2012), « *Performance, efficacité, efficience : les critères d'évaluation des Politiques sociales sont-ils Pertinents ?* », cahier de recherche Crédoc N°299 Décembre.
79. Garette B. & Dussauge P. (1990), « *Les alliances stratégiques: Analyse et mode d'emploi* », Revue française de gestion, septembre-octobre, P 04-18.
80. Garrette B. & Dussauge P. (1995), « *Les stratégies d'alliance* », les Editions d'Organisation, Paris.
81. Gélinas J. (2000). « *La globalisation du monde. Laisser faire ou faire?* », Montréal, Éco société
82. Geronimi V. et Schembri P. (2002), « *I.D.E et Technologies propres : la durabilité du développement s'applique-t-elle aux pays du sud?* » dans « Développement Durable : enjeux, regards et Perspectives », Cahier N°28 du GIS GEMDEV, Paris Avril.
83. Gervais M. (2003), « *Stratégie de l'entreprise* », Ed.Economica, Paris.
84. Gherzouli K. (1999), « *Conditions de réussite du partenariat interentreprises algéro-occidental* », in « Partenariats d'entreprises et mondialisation », Editions KARTHALA-AUF, Paris PP 387-411.
85. Gillis M. et al (1998), « *Economie du développement* », De Boeck Université, Paris, Bruxelles.
86. Gray B. (1989). « *Collaborating* », Jossey-Bass Publishers, San Francisco
87. Griffin K. (1989), « *Stratégies de développement* », Ed. Economica, Paris.
88. Gulati, R. (1998), « *Alliances and Networks* », Strategic Management Journal, 19: 4, 293-317
89. Guillochon B. (2001), « *Economie internationale* », DUNOD, 3^{ème}Edition, Paris.
90. Guzmán J-I. (2018), « *The International Copper Cartel, 1935–1939: the good cartel?* », Mineral Economics, vol.31 Issue 1, 2018. PP 113-125
91. Hamel G., Prahalad C.K. (1990), « *The core competence of the corporation* », Harvard Business Review, May-June,
92. Hammoutene A. (2009), « *International Joint Ventures In Algeria: Factors In Their Success And Failure* », La Revue des Sciences Commerciales, Vol.08, N°01 (Juin), 25-48
93. Harrod R.F. (1939), « *An Essay in Dynamic Theory* », The Economic Journal, Vol.49 N°193. PP 14-33
94. Harrod R.F. (1948) « *Towards a Dynamic Economics* », Macmillan Co.LTD, London
95. Helfer, Kalika et Orsoni (2004, 5^{ème} Ed.) (voir 2002 4^{ème} Ed. ou 2008), « *Management : Stratégie et organisation* », Vuibert, Paris.
96. Hennart J.F (1988), « *A transaction costs theory of equity joint ventures* », in Strategic Management Journal. Vol 09 N°04, PP 361-374
97. Henripin M. (1994), « *Les pratiques locales du partenariat en éducation-travail au Québec* », dans Landry C., Serre F., (sous la direction de), École et entreprise. Vers quel partenariat ? Québec, Presses de l'Université du Québec. PP 29-43
98. Heurtevent D. (2005), « *Stratégies de développement: des raisons d'espérer?* », Revue Ecoflash N°203.

99. Heyer E., Timbeau X. (2019), « *Présentation générale. perspectives économiques 2019-2021* », Revue de l'OFCE, vol.02, N° 162. PP 5-16
100. Huwart J-Y. et Verdier L. (2012), « *La Mondialisation économique : Origines et Conséquences* », OCDE.
101. Hymer S. (1960), « *A Comparison of direct and portfolio Investment* », "The theory of international Operations", in "The international operations of national firms: A study of foreign direct investment", Cambridge, Thesis in 1960 and published in 1976 from MA.MIT press.
102. Institut européen de la Méditerranée (2010), « *Evaluation du partenariat euro-méditerranéen : perceptions et réalités* », Enquête Euromed auprès d'experts et d'acteurs, Barcelone, Mai. P 36-95 ;
103. Jensen M.C. & Meckling W.H (1976), « *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure* ». Journal of Financial Economics 1976, Vol.03 N°04. PP 305-360
104. Jolly D. (2001), « *Alliances interentreprises : entre concurrence et coopération* », Vuibert, Paris
105. Johanson J. & Vahlne J-E. (1977), « *The Internationalization Process of the firm. A model of knowledge development and increasing foreign market commitments* », published by Palgrave Macmillan Journals with Journal of International Business Studies, Vol.08, N°01. PP 23-32.
106. Johanson J. & Vahlne J-E. (1990), « *The mechanism of internationalization* », International Marketing Review, Vol.7, N°4. PP 11-24
107. Joubert M., Lorrain L. (2015), « *Economie de la mondialisation* », Armand Colin, DUNOD, Paris.
108. Kahn M. (2009), « *Franchise et partenariat* », 5^{ème} édition, DUNOD.
109. Kaldor N. (1971), « *Conflicts in National Economic Objectives* », The Economic Journal, Vol.81, N°321 (Mar.), pp. 1-16
110. Kang, N. et Sakai, K. (2000), « *International strategic alliances: theirrole in industrial globalisation* », document de travail de la STI, N° 5, OCDE.
111. Kernaghan K. (1993), « *Partnerships and Public Administration: Conceptual and Practical Considerations* », Canadian Public Administration, Vol.36, N°01. PP 57-76
112. Kheladi M. (2007), « *L'accord d'association Algérie-UE : un bilan critique* » in « Enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche-Orient », Colloque international, Rabat 19 et 20 oct
113. Keynes J.M. (1936), « *The general theory of Employment, Interest and Money* », Macmillan and Co. Limited. London
114. Kindleberger (1971), « *Les investissements des Etats-Unis dans le monde* », traduction française, Calmann-Lévy, Paris.
115. Knox Lovell C.A., Pastor J.T., Turner J.A. (1995), « *Measuring macroeconomic performance in the OECD: A comparison of European and non-European countries* », European Journal of Operational Research N°87 (February). PP 507-518
116. Koenig C. & Van Wijk G. (1992), « *Alliances interentreprises : le rôle de la confiance* », Perspectives en Management stratégique, Tome I. PP 305-322
117. KPMG (2015). « *Guide Investir en Algérie* », Ellipse, Alger.
118. Krugman P-R., Obstfeld M. (2003), « *EconomieInternationale* », DeBoeck , 4^{ème} Ed, Bruxelles.
119. Landry C. (1994), « *Émergence et développement du partenariat en Amérique du Nord* », dans Landry, C., Serre F., (sous la direction de), École et entreprise. Vers quel partenariat ? Québec, Presses de l'Université du Québec. PP 7-27
120. Lebas M. (1995), « *Le concept de performance* », in Revue Travail N°34, printemps – été. PP 137-149
121. Lee J-S. (2016), « *Strategies to Achieve a Binding International Agreement on Regulating cartels: overcoming Doha Standstill* », Springer Edition, Singapore.
122. Leibovitz J. (2004), « *“Embryonic” Knowledge-Based clusters and cities: The case of Biotechnology in Scotland* », Urban studies 41. PP 1133-1155;
123. Lemaire J.P. & Petit G. (1997), « *Stratégies d'internationalisation* », ed. DUNOD, Paris.

124. Leonidou L.C. & Katsikeas C.S. (1996), « *The export development process: an integrative review of empirical models* », Journal of International Business Studies, vol.27, N°3. PP 517-551.
125. Lerner A-N. & Ryland B-H. (2000), « *Joint ventures in health care: an antitrust analysis* », American Bar Association (Section of Antitrust Law), Chicago.
126. Levenstein M-C. & Suslow V-Y. (2018), « *Cartels* », in « *The New Palgrave Dictionary of Economics* », Palgrave Macmillan, London UK.
127. Levesque B. (2001), « *Le partenariat: une tendance lourde de la nouvelle gouvernance à l'ère de la mondialisation. Enjeux et défis pour les entreprises publiques et d'économie sociale* » Cahiers du Crises N°ET0104, 23^{ème} Congrès international du CIRIEC Avril.
128. Lim, J. S., Sharkey, T. W. & Kim, K. I. (1991), « *An Empirical Test of an Export Adoption Model* », Management International Review, vol. 31, no. 1, pp. 51-62
129. Lucas E.R. (1988), « *On the Mechanics of Economic Development* », Journal of Monetary Economics, N°22. PP 03-42
130. Maarouf R. et Levratto N. (2011), « *Conceptualisation de l'internationalisation des PME : Une application au cas du Liban* », Revue internationale P.M.E. Vol.24, N°01. PP 71-106
131. Martin J-M. (1966), « *Processus d'industrialisation & développement énergétique du Brésil* », travaux et mémoires de l'Institut des Hautes Études de l'Amérique Latine, Université de Paris.
132. Massiera A.(2009), « *De la croissance économique au développement durable* », Ed.l'Harmattan, Paris.
133. Mayer K.J. & Argyres N. S. (2004), « *Learning to Contract: Evidence from the Personal Computer Industry* », Organization Science, vol. 15, N° 4, p. 394-410
134. Mayrhofer U. (2004), « *Marketing international* », Ed.Economica, Paris.
135. Meier O. & Schier G. (2005), « *Entreprises multinationales : Stratégie, restructuration, gouvernance* », ed .DUNOD, Paris.
136. Meral P. & Petit O. (2002), « *Mondialisation et technologies propres : l'importance des partenariats publics-privés dans le secteur automobile* » in "Développement durable : enjeux, regards et perspectives", Cahier du GEMDEV N°28, Paris Avril. PP 137-162.
137. Mezouaghi M. et Talahite F (2009), « *Les paradoxes de la souveraineté économique en Algérie* », confluences Méditerranée N°71, Vol.04, 3^{ème} trimestre. PP 09-26
138. Michalet C-A. (1999), « *La séduction des nations : ou comment attirer les investissements directs étrangers* », Ed Economica, Paris.
139. Ministère des finances (2016), « *Le nouveau modèle de croissance (synthèse)* », Juillet.
140. Moati P. (2000), « *Evaluer la performance d'un secteur d'activité* », Publications CREDOC, Cahier de recherches N°148, Paris Sept.
141. Moesen W. & Cherchye L. (1998), « *The macroeconomic performance of nations measurement and perception* », Centre for Economic Studies Catholic University of Leuven, August.
142. Montoussé M. & Chamblay D. (2005), « *100 fiches pour comprendre les sciences économiques* », Bréal 3^{ème} Ed., Paris.
143. Montoussé M. et al (2007), « *Analyse économique et historique des sociétés contemporaines* », Editions Bréal :2^{ème} édition, Paris.
144. Moreau Defarges P. (2000), « *Partenariat, Mondialisation et Régionalisation* », in "Le Partenariat de l'Union Européenne avec les Pays Tiers : Conflits et Convergences", sous la direction de Marie-Françoise LABOUZ, Etablissement Emile BRUYLANT, Bruxelles
145. Mouline A. (1999), « *Les accords de coopération inter-entreprises dans les technologies de l'information : nouveaux apports quantitatifs et qualitatifs* », Revue d'économie industrielle, vol. 89, 3e Tr.. PP 85-106.
146. Mowery D.C. (1987), « *Alliance. Politics and Economics: Multinational Joint Ventures in Commercial Aircraft* », Ballinger, Cambridge, Mass.

147. Mowery D.C. (1988), « *Joint Ventures in the U.S. Commercial Aircraft Industry* », in Mowery, D.C. (ed.), p.71-110,
148. Mowery D.C. (ed.), (1988) « *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing* », Ballinger, Cambridge, Mass.
149. Mucchielli J-L. (1998), « *Multinationales et mondialisation* », Edition du Seuil, Paris, Mai.
150. Mucchielli J-L. (2008), « *La Mondialisation : Chocs et mesure* », Ed Hachette Livre, Paris.
151. NadjiA. (2018), « *L'identification sociale comme un des facteurs qui peuvent favoriser ou brider l'apprentissage organisationnel dans les alliances stratégiques asymétriques* », *Development and humanResources Management Review -reseaches and Studies-* Vol.06. N°09-2018, 341-361
152. Nanda A. & Williamson P.J. (1995), « *Use the Joint Ventures to Ease the Pain of Restructuring* », *Harvard Business Review*, vol.73, N°06, issue 01, Nov-Dec. PP 119-128
153. Nations Unies (2008), « *Sommaire des Recommandations Internationales sur le Commerce de Distribution 2008 (RISCD 2008)* », New York, Juillet.
154. Nations Unies (2010), « *Recommandations internationales concernant les statistiques industrielles 2008* », étude statistique, série M N°90, New York.
155. Nations Unies, commission économique pour l'Afrique, rapport sur le profil de pays 2016 : Algérie.
156. Navarro-Flores O. (2009), « *Le partenariat en coopération internationale : Paradoxe ou compromis ?* », Presses de l'université du Québec, Canada 2009. P 07-28
157. Nsabimana A. (2004), « *Articulation entre les activités bancaires et micro financières : une nouvelle sphère d'intermédiation ?* », *Mondes en développement*, Deboeck supérieur N°126, 2004/2. PP 37-50
158. OCDE (1987), « *Economic outlook* », OCDE Publications, Volume 1987, Issue 1 (Juin).
159. OCDE (1995), « *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements internationaux* », révision de la 3^{ème} édition.
160. OCDE (1997), « *Perspectives de l'emploi Juillet 1997* », publications OCDE, Paris.
161. OCDE (1999), « *L'Economie Mondiale de demain, vers un essor durable ?* », OCDE.
162. OCDE (2001), « *Le nouveau visage de la mondialisation industrielle Fusions-acquisitions et alliances stratégiques transnationales* », OCDE
163. OCDE (2002), « *Science, Technologie et Industrie : Perspectives de l'OCDE* », publications d'OCDE.
164. OCDE (2003), « *Perspectives économiques en Afrique : L'Algérie* ».
165. OCDE (2005), « *Mesurer la mondialisation : Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation économique* », Paris.
166. OCDE (2007), « *Vers des pôles d'activités dynamiques Politiques nationales* », Editions OCDE.
167. OCDE (2008), « *Définition de référence de l'OCDE des Investissements directs internationaux quatrième édition 2008* »,
168. OCDE (2010), « *Guide sur l'externalisation des services et fonctions de l'État dans les situations post-conflit et de fragilité* », Partenariat pour la gouvernance démocratique, OCDE, Paris
169. OCDE (2014), « *Panorama des statistiques de l'OCDE 2014 : économie, environnement et société* », Editions OCDE.
170. OCDE (2014), « *Perspectives du développement mondial 2013* », in « *Les politiques industrielles dans un monde en mutation* », Éditions OCDE. Paris.
171. OCDE (2017), « *Perspectives économiques en Afrique 2017* », Rapport OCDE, la BAFD et le PNUD.
172. Office National des statistiques (ONS) : Rétrospective des comptes économiques 1963-2014 collections statistiques N°197/2016 et Comptes économiques 2015-2018 N°861
173. ONS, Enquête sur la situation et les perspectives sur l'industrie au 3^{ème} trimestre 2016. Note N°767.
174. ONUDI (1975), « *La sous-traitance et la modernisation de l'économie* », Nations Unies, NY.

175. Oudin X., Vagneron I., Orstom H. (1999), « *Sous-traitance et diffusion du développent en Asie du Sud-Est* » in "Partenariats d'entreprises et mondialisation », in « *Partenariats d'entreprises et Mondialisation* », Edition KARTHALA-AUF, Paris PP 337-360
176. Oulaich J (2011), « *Les grandes stratégies de développement industriel : Le Maroc a-t-il une stratégie industrielle en réalité ?* ». Analyse concurrentielle 2010/2011.
177. Palloix C. (1980), « *industrialisation et financement lors des deux plans quadriennaux (1970- 1977)* », Revue Tiers Monde, Vol. 21, No. 83 (Jul-Sep). PP 531-555
178. Pantin F. (2004), « *La conduite du processus d'internationalisation par les compétences de l'équipe dirigeante le cas d'une moyenne entreprise française* », Management & Avenir Vol.2, N° 2. PP 119-139.
179. Payne B. (1986), « *Cooperation in International Machine- Tooi Industry: An Exploratory Analysis of Commercial and Technical Agreements* », Technical Change Center, London
180. Penrose E. (1959), « *Theory of the growth of the firm* », John Wiley & sons, New York
181. Perlmutter H. (1969), « *The Tortuous evolution of the multinational corporation* », Columbia journal of world Business, Vol 04 N°01, Jan-Fev. PP 09-18
182. PerraudE. et Xuereb J-M. (1996), « *Innovation et partenariat : Facteurs clés de succès* », Décisions Marketing, N°08 (Mai-Août). PP 41-52
183. Perrier N., Toro M-P., Pellerin R. (2014), « *Une revue de littérature sur le partenariat public privé en gestion des projets* », CIRRELT, Québec (Janvier).
184. Petrella R. (1989). « *La mondialisation de la technologie et de l'économie* », Futuribles, no 135, (septembre), p. 3-25
185. Phillips N., Lawrence T.B. & Hardy C. (2000), « *Interorganizational collaboration and the dynamics of institutional fields* », Journal of Management Studies, vol. 37, N° 1, p. 23-43
186. PNUD (2018), « *Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update*», Briefing note for countries on the 2018 Statistical Update: Algeria
187. Ponson B. (1999), « *Une typologie des partenariats Nord-Sud* », in « *Partenariats d'entreprises et Mondialisation* », Edition KARTHALA-AUF, Paris. PP 25-40.
188. Poppo L. & Zenger T. (2002), « *Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements?* », Strategic Management Journal, vol. 23, n°8, 2002, p.707-725
189. Porter M.E. & Fuller M.B. (1986), « *Coalitions and Global Strategy* », in Porter (ed.), p.315-344,
190. Porter M.E. (1998), « *Clusters and the New Economics of Competition* », Harvard Business Review, Vol.76, N° 6 (Nov-Déc) Boston. PP 77-90.
191. Porter M.E. (2003), « *The Economic Performance of Regions* », Regional Studies, Vol. 37.6&7, Aug/Oct. PP 549-578
192. Public Law 96-479, OCT. 21, 1980, National Research and Development Act.
193. Rao, T. R. & Naidu, G. M. (1992), « *Are the Stages of Internationalisation Empirically supportable?* » « Journal of Global Marketing, vol. 6, N°01, pp. 147-170
194. Rapport sur l'Algérie, Ambassade de Suisse (2017).
195. Reid, S. D. (1981), « *The Decision-Maker and Export Entry and Expansion* ». Journal of International Business Studies, vol. 12 (Fall), pp. 101-112 ;
196. Revue ANDI, « *ANDI News, Bulletin trimestriel N°23* »,
197. Richardson G.B. (1972), « *The organization of industry* ». The Economic Journal, vol. 82. PP 883-896
198. Rieben L. (2000), « *La validité des contrats de distribution sélective et exclusive en droit communautaire, américain et suisse de la concurrence* », Librairie Droz, Genève.
199. Ring P.S. & Van de Ven A.H. (1994), « *Developmental processes of cooperative interorganizational relationships* », The Academy of management review, Vol. 19, No.1 (Jan., 1994). PP 90-118
200. Rogers E.M. (1962), « *Diffusion of innovations* », The free Press (1st Edition), New York
201. Romer P. (1986), « *Increasing Returns and Long Run Growth* », Journal of Political Economy, VOL.94. PP 1002-1037

202. Ruppenthal T. & Bausch A. (2009), « *Research on export performance over the past 10 years: a narrative review* », *European Journal of International Management*, Vol.03 N°3. PP 328-364
203. Sadi N. (2005), « *La Privatisation des entreprises Publiques en Algérie, Objectifs, modalités et enjeux* », l'Harmattan, Paris.
204. Sagasti, F. &Alcalde G. (1999). « *Development Cooperation in a Fractured Global Order. An Arduous Transition* », Ottawa, International DevelopmentResearch Centre,
205. Sagawa, S. et Segal E. (2000), « *Common Interest, Common Good: Creating Value through Business and Social Sector Partnerships* », *California Management Review*, 42: 2, 105-123
206. Saxenian A. (1994), « *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128* », Harvard University Press.
207. Schmidheiny S., Holliday C.O., Watts P. (2002), « *Walking the Talk: the Business Case for Sustainable Development*», Greenleaf publishing, San Francisco. PP 158-169.
208. Schumpeter J.A. Schumpeter (1939), « *Business Cycles: A Theoretical Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process* », McGraw-Hill book company inc. New York and London
209. Seck F-F (2009), « *Panorama de la relation banques/institutions de micro finance à travers le monde* », *Revue Tiers monde*, Armand Colin, Vol.03, N°199. PP 485-500
210. Simmonds K.& Smith H. (1968), « *The first export order: a marketing innovation* », *European Journal of Marketing*, Vol. 2 Issue: 2. U.K Winter. PP 93-100
211. Smillie I. (1995), « *The Alms Bazaar: Altruism Under Fire: Non-profit Organizations and International Development* », Intermediate Technology Publications, London.
212. Solow R.M. (1956), « *A Contribution to the Theory of Economic Growth* », *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1 (Feb.). PP 65-94
213. Spekman R.E., Forbes T.M., Isabella L.A. &MacAvoy T.C. (1998), « *Alliance Management: A Look from the Past and a View to the Future* », *Journal of Management Studies*, 35: 6, 747- 773
214. Stiglitz J.E. et al. (2009), « *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social* », la documentation française, Paris.
215. Stratégor (2005), « *Politique générale de l'entreprise* », DUNOD 4^{ème} édition, Paris, Juin.
216. Talahite F. (2016), « *Désindustrialisation et industrialisation en Algérie. Le rocher de Sisyphe* », *Outre-Terre*, Vol.02, N°47. PP 130-151
217. Tinbergen J. (1952), « *On the Theory of Economic Policy* », North-Holland Publishing Company, Amsterdam
218. Tremblay D-G. (1999), « *Coopération et réseaux d'entreprises : problématique théorique et résultats d'une enquête menée au Québec* », in « *Partenariats d'entreprises et Mondialisation* », Editions KARTHALA-AUF, Paris. PP 275-294.
219. Turan G. (2018), « *Main Macroeconomic Indicators and Longer-Term Performance of the Albanian Economy Comparing to Competitor Economies with Similar Characteristics in the Western Balkans* », in "Albanian Economics Performance 2017 Annual Report", Epoka University, Tirana (April).
220. Tuten T.L, & Urban D. J. (2001), « *An Expanded Model of Business-to Business Partnership Formation and Success* », *Industrial Marketing Management*, 30: 2, 149-164
221. UNCTAD (2004), « *Examen de la politique de l'investissement Algérie* » Conférence des nations unies sur le commerce et le développement, New York et Genève.
222. Uzzi B. (1997), « *Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness* », *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, No. 1 (Mar., 1997), pp. 35-67
223. Valette A. (1988), « *Les Conditions de mise en œuvre de la coopération industrielle* », *Revue Tiers Monde*, N°115, Paris Juil-Sept. PP 975-989
224. Van Chan N., Ponson B. et Hirsch G. (1999), « *Partenariats d'entreprises et mondialisation* », 5^s journées scientifiques du réseau thématique de recherche Entreprenariat de l'agence universitaire de la Francophonie (AUF), Editions KARTHALA-AUF, Paris

225. Van den Berg L., Van Winden W. & Braun E. (2001), « *Growth Clusters in European Metropolitan cities a comparative analysis of cluster dynamics in the cities of Amsterdam, Eindhoven, Helsinki, Leipzig, Lyons, Manchester, Munich, Rotterdam and Vienna, London* », Ashgate publishing, United Kingdom.
226. Vernon R. (1966), « *International Investment and international trade in the Product cycle* », the quarterly Journal of Economics N°319, vol.80, Issue 02. Harvard University, Cambridge May. PP 190-207
227. Vicente J. (2016), « *Economie des clusters* », Edition la Découverte, Paris.
228. Von Neumann J. & Morgenstern O. (1944), « *Theory of games and economic behavior* », Princeton University Press, United Kingdom
229. Wang C.N.&Luyen Le A. (2018), « *Measuring the Macroeconomic Performance among Developed Countries and Asian Developing Countries: Past, Present, and Future* », Sustainability, Vol.10, Issue 10 (Oct) . PP 01-18.
230. Weiss L-W. (2018), « *Carte* », in « *The New Palgrave Dictionary of Economics* », Palgrave Macmillan, London UK.
231. Williamson O.E. (1975), « *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications* », New York, the free Press 1975
232. Williamson O.E. (1981), « *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach* », American Journal of Sociology, vol. 87, n° 3, 1981, p. 548-577
233. Wortzel, L. H. & Wortzel, H.V. (1981), « *Export Marketing Strategies for NIC- and LDC- Based Firms* ». Columbia Journal of World Business, vol. 16, no.1, pp. 51-59
234. Zapletalová Š. (2013), « *Internationalization of entrepreneurial activities: innovation to entrepreneurial competitiveness* », The Business & Management Review, Vol.4 N°01, The International Academic Conference in Paris. Paris August 2013. PP 172-180
235. Zouari S. et Sboui F. (2004), « *Investissements directs étrangers et processus de désendettement dans le contexte de mondialisation : Le cas de la Tunisie* », G.E.D N°98, Bordeaux.

Thèses et mémoires

236. Aslanoff A. (2013), « *La perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire* », thèse doctorat en sciences de gestion, Université Nice Sophia-Antipolis, Mars.
237. Bellahcene-Belkhemsa O. (2015), « *Les accords de partenariat industriels en Algérie : problématique générale et analyse de l'expérience du secteur de l'industrie pharmaceutique* », Thèse Doctorat en sciences économiques, université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou Sept
238. Cheriet A. (2007), « *Mondialisation et stratégies industrielles : cas de l'Algérie* », Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université de Constantine.
239. Enayati S. (2016), « *Coopération industrielle et transfert de technologie : le cas de l'Iran* », thèse Doctorat en sciences économiques, Université Nice Sophia Antipolis, France
240. Errahmani M.T. (2014), « *L'impact d'une démarche d'alignement stratégique du système d'information sur la stratégie de l'entreprise : cas de Sonatrach* », Magister en sces de gestion, Université de Tlemcen.
241. Garrette B. (1991), « *Les alliances entre firmes concurrentes : configurations et déterminants du management stratégique* », thèse de doctorat en sciences de gestion. HEC Paris, Déc.
242. Graiche L. (2012), « *Les formes d'implantation des firmes multinationales en Algérie : objectifs et stratégies* », Mémoire Magistère, Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou, juin.
243. Mallek S. (2017), « *Qualité de l'apprentissage et performance des PME engagées dans des Relations Inter-Organisationnelles : Cas des partenariats entre PME tunisiennes et FMN dans le secteur métallurgique* », thèse doctorat en sciences de gestion, Université de la Manouba, Tunisie.
244. Mirmahboub F. (2015). « *Libéralisation commerciale, intégration économique et mondialisation* », thèse Doctorat en Sciences Economiques, Université Nice-Sophia Antipolis, France.
245. Moussaoui I. (1996), « *Partenariat Industriel : Implications managériales et perspectives stratégiques* », Thèse de Doctorat en sciences de gestion, Université de Lille.

246. Sachwald F. (1989), « *Ajustement sectoriel et adaptation des entreprises. Le cas de l'industrie automobile* », Thèse publiée par le CEPPII, 89-03, 89-04,
247. Sahraoui L. (2014), « *La dynamique d'accumulation de capacités technologiques en Algérie : Cas des industries chimiques et pharmaceutiques* ». Thèse de Doctorat, Université de Pau. France
248. Tani A.Y. (2014), « *L'analyse de la croissance économique en Algérie* », thèse doctorat en finances publiques, Université de Tlemcen 2013/2014
249. Zouiten A. (2015), « *L'investissement en droit Algérien* », Thèse doctorat en Droit public, Université Frères MENTOURI, Constantine.

Sites web et liens consultés

ANDI: <http://www.andi.dz>

Banque d'Algérie: <https://www.bank-of-algeria.dz/>

C.N.I.S, <http://www.douane.gov.dz/Quelles%20statistiques%20a%20votre%20service.html> .

PNUD http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

Site Ministère des finances http://www.mf.gov.dz/article_pdf/upl-be15d6d0e0ffa387bfb08d8f5d8698ab.pdf

Site O.N.S : <http://www.ons.dz/>

<https://journals.openedition.org/etudescaribeennes/6283#quotation>

<http://dictionary.law.com/Default.aspx?selected=146>

<http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondfr/glossary.html>

<https://blogs.letemps.ch/raphael-rollier/2018/03/21/les-3-facteurs-de-succes-dune-collaboration-start-up-grande-entreprise-reussie/>

<https://fr.scribd.com/doc/311998905/Sous-Traitance-Internationale>

<https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/modele-oli.html#GWcbFCOHFdG8XCy3.99>

ANNEXES

Annexe N°01

Répartition régionale des alliances stratégiques, 1990-1999

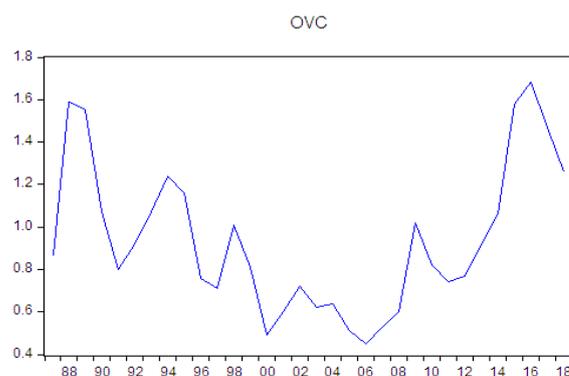
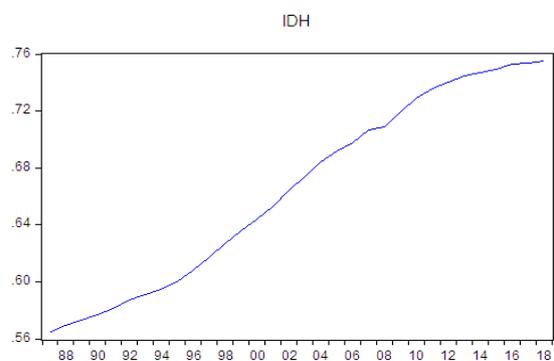
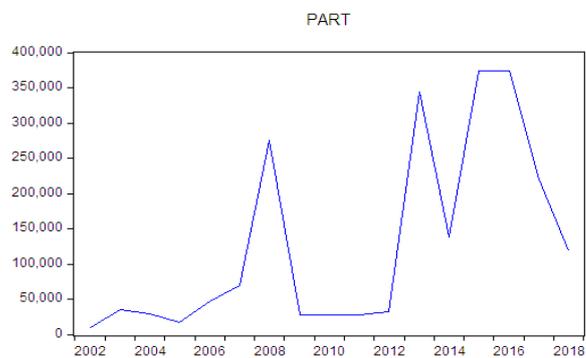
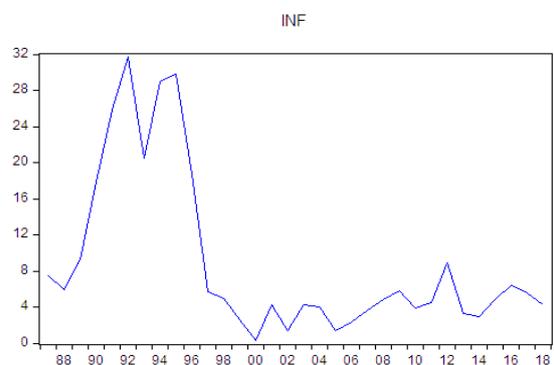
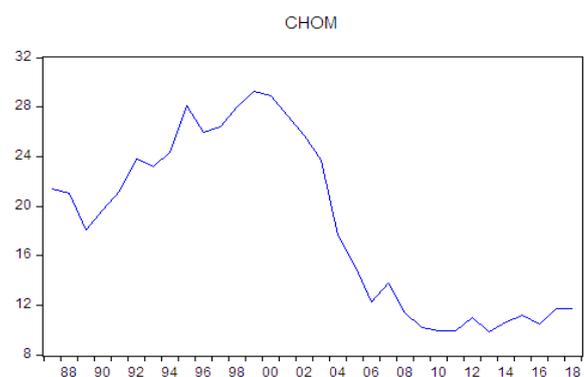
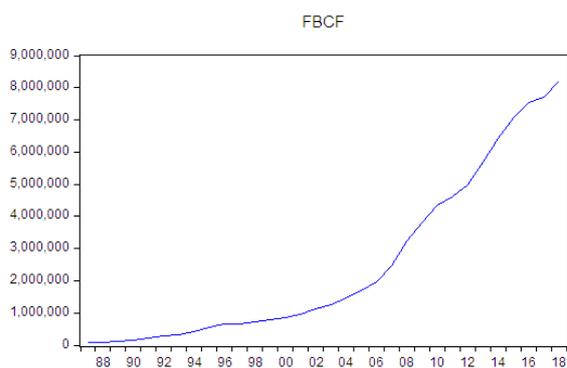
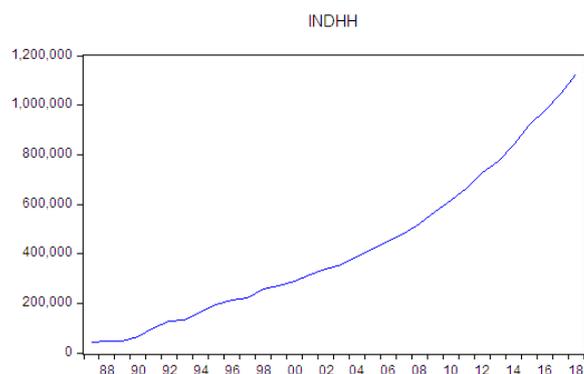
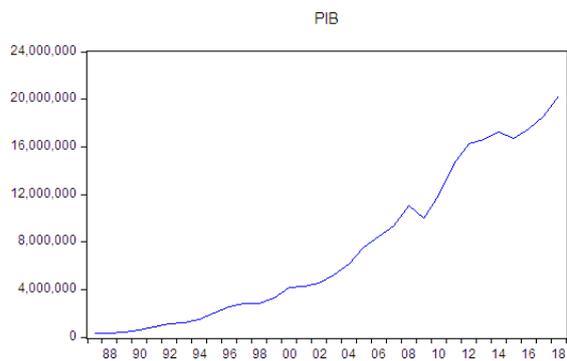
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Total Par Région
l'Asie	1 034	1 629	1 688	2 546	3 538	3 654	1 562	1 576	1 279	1 917	20 423
Pacifique	83	154	129	228	309	481	181	292	311	637	2 805
Europe de l'Ouest	1 280	2 018	1 922	1 926	2 089	2 357	1 101	1 286	1 315	2 008	17 302
Amérique du Nord	2 777	4 271	4 046	4 289	5 149	5 388	2 852	3 604	3 391	4 355	40 122
Europe de l'Est	289	807	319	459	402	443	164	189	187	216	3 475
Amérique latine	39	123	141	170	223	230	118	221	267	245	1 777
L'Afrique	51	103	135	226	218	313	115	197	178	197	1 733
Total	5 553	9 105	8 380	9 844	11 928	12 866	6 093	7 365	6 928	9 575	87 637

Source : KANG, N. et SAKAI, K. (2000), "International strategic alliances: their role in industrial globalisation", document de travail de la STI, No 2000/5, OCDE, P 42-44.

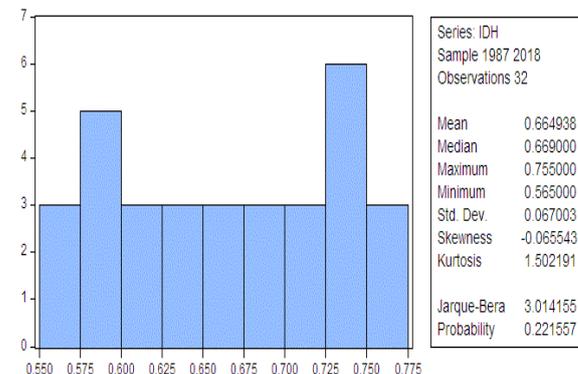
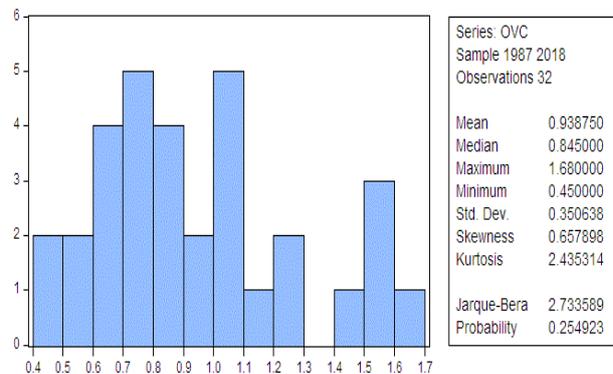
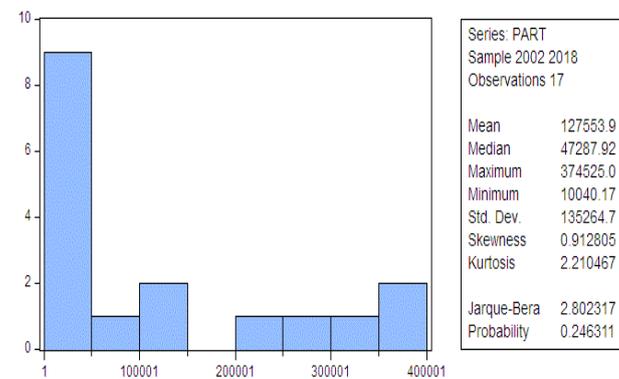
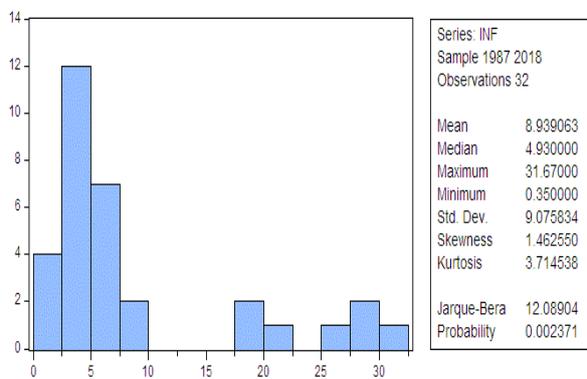
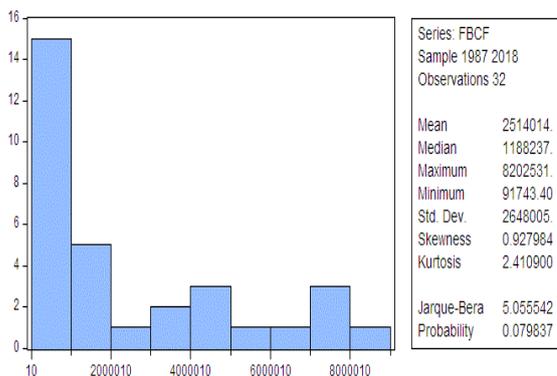
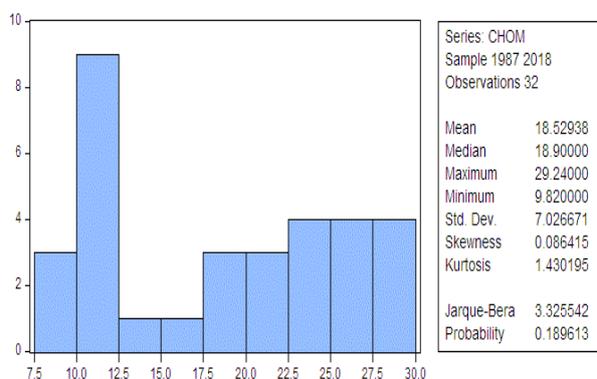
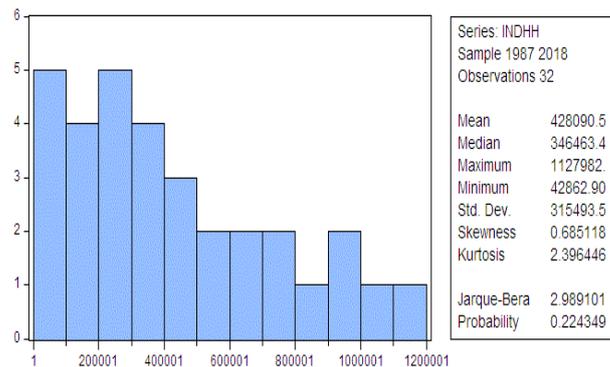
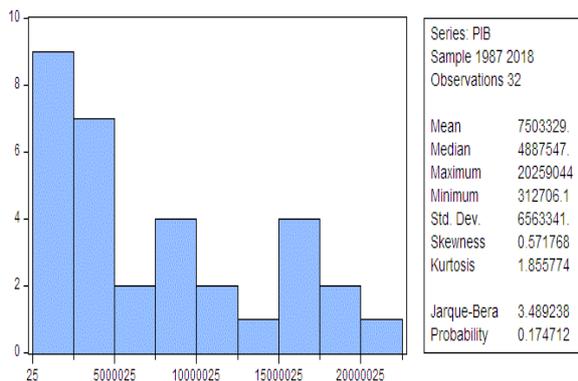
Annexe N°02 : Tableau des variables de l'étude

Années	PIB	INDHH	FBCF	PART	CHOM	INF	IDH	OVC
1987	312706.1	42862.9	92880.2	0.67	21.4	7.45	0.565	0.87
1988	347716.9	47542.7	91743.4	0.72	21.0	5.89	0.569	1.59
1989	422043.0	48508.7	115796.1	0.88	18.1	9.27	0.573	1.55
1990	554388.1	66921.9	141876.6	0.92	19.7	17.91	0.577	1.07
1991	862132.8	99536.9	215778.6	0.46	21.2	25.87	0.581	0.8
1992	1074695.8	127161.1	277973.7	0.21	23.8	31.67	0.587	0.92
1993	1189724.9	130880.2	324134.9	0.75	23.15	20.50	0.591	1.07
1994	1487403.6	161647.6	407545.1	0.41	24.36	29.00	0.595	1.24
1995	2004994.6	193904.7	541826.0	0.96	28.1	29.80	0.600	1.16
1996	2570028.9	213419.5	639447.1	0.06	25.93	18.70	0.608	0.76
1997	2780168.1	222114.2	638119.7	0.85	26.41	5.70	0.617	0.71
1998	2830490.7	256821.1	728754.1	0.21	28.02	5.00	0.627	1.01
1999	3238197.5	270395.5	789798.6	0.33	29.24	2.60	0.636	0.81
2000	4123513.9	290749.6	852628.7	0.50	28.89	0.35	0.644	0.49
2001	4227113.1	315230.5	965462.5	0.18	27.3	4.18	0.653	0.6
2002	4522773.3	337556.2	1111309.3	10040.17	25.70	1.41	0.664	0.72
2003	5252321.1	355370.6	1265164.5	34919.71	23.72	4.28	0.674	0.62
2004	6149116.7	388193.4	1476902.6	29704.49	17.66	3.97	0.684	0.64
2005	7561984.3	418294.9	1691640.3	17114.57	15.25	1.38	0.692	0.51
2006	8501635.8	449493.3	1969457.9	47287.92	12.27	2.31	0.698	0.45
2007	9352886.4	479791.1	2462124.4	69784.96	13.79	3.68	0.707	0.53
2008	11043703.5	519631.6	3228343.2	275725.48	11.33	4.86	0.709	0.6
2009	9968025.3	570673.2	3811419.1	27421.22	10.17	5.74	0.719	1.02
2010	1991563.9	617404.9	4350922.3	27421.22	9.95	3.91	0.729	0.82
2011	14588970.0	664194.5	4620306.8	27421.22	9.96	4.52	0.736	0.74
2012	6209598.0	729514.8	4992412.0	32359.04	10.97	8.89	0.740	0.77
2013	6647919.0	771787.4	5690894.4	344279.97	9.82	3.25	0.745	0.92
2014	7228597.8	837716.8	6446692.2	137700.00	10.6	2.92	0.747	1.06
2015	16712675.4	919370.4	7062259.9	374525.00	11.21	4.78	0.749	1.58
2016	17514634.9	979303.0	7544331.1	374525.00	10.5	6.40	0.753	1.68
2017	18575761.1	1044920.1	7697957.7	220047.03	11.71	5.59	0.754	1.47
2018	20259044.3	1127981.6	8202530.5	118138.50	11.73	4.27	0.755	1.26

Annexe N°03 : Evolution des variables d'étude



Annexe N°04 : Statistiques Descriptives



Annexe N°05 : Tests de stationnarité des séries

UNIT ROOT TEST RESULTS TABLE (ADF)

Null Hypothesis: the variable has a unit root

		<u>At Level</u>						
		FBCF	IDH	INDHH	INF	OVC	PART	PIB
With Constant	t-Statistic	1.3588	-1.2867	10.1889	-1.5687	-1.9963	2.4534	1.9939
	<i>Prob.</i>	0.9981	0.6225	1.0000	0.4853	0.2868	0.9999	0.9998
		n0	n0	n0	n0	n0	n0	n0
With Constant & Trend	t-Statistic	-0.0290	0.2215	2.8555	-2.4168	-1.9593	0.1267	-1.5712
	<i>Prob.</i>	0.9932	0.9971	1.0000	0.3639	0.5998	0.9956	0.7813
		n0	n0	n0	n0	n0	n0	n0
Without Constant & Trend	t-Statistic	1.4142	1.5760	19.4425	-1.1869	-0.4100	3.0286	4.9150
	<i>Prob.</i>	0.9564	0.9688	1.0000	0.2095	0.5274	0.9987	1.0000
		n0	n0	n0	n0	n0	n0	n0
		<u>At First Difference</u>						
		d(FBCF)	d(IDH)	d(INDHH)	d(INF)	d(OVC)	d(PART)	d(PIB)
With Constant	t-Statistic	-1.7333	-2.2336	1.4688	-4.7155	-5.8378	-4.2426	-4.2100
	<i>Prob.</i>	0.4050	0.1993	0.9987	0.0007	0.0000	0.0031	0.0026
		n0	n0	n0	***	***	***	***
With Constant & Trend	t-Statistic	-2.7309	-2.3654	-0.6005	-3.7490	-6.3823	-6.2648	-4.9127
	<i>Prob.</i>	0.2340	0.3888	0.9707	0.0347	0.0001	0.0002	0.0023
		n0	n0	n0	**	***	***	***
Without Constant & Trend	t-Statistic	-0.0650	-0.7635	3.2503	-4.7986	-5.9495	-8.4230	-2.6269
	<i>Prob.</i>	0.6509	0.3768	0.9993	0.0000	0.0000	0.0000	0.0104
		n0	n0	n0	***	***	***	**

Notes:

a: (*)Significant at the 10%; (**)Significant at the 5%; (***) Significant at the 1% and (no) Not Significant

b: Lag Length based on SIC

c: Probability based on MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Tests de stationnarité des séries selon KPSS

UNIT ROOT TEST RESULTS TABLE (KPSS)

Null Hypothesis: the variable is stationary

		<u>At Level</u>						
		FBCF	IDH	INDHH	INF	OVC	PART	PIB
With Constant	t-Statistic	0.6710	0.6336	0.7275	0.3438	0.1813	0.5513	0.7132
	<i>Prob.</i>	**	**	**	n0	n0	**	**
With Constant & Trend	t-Statistic	0.1965	0.1137	0.1945	0.0872	0.1817	0.1449	0.1915
	<i>Prob.</i>	**	n0	**	n0	**	*	**
Without Constant & Trend	t-Statistic	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
	<i>Prob.</i>							
		<u>At First Difference</u>						
		d(FBCF)	d(IDH)	d(INDHH)	d(INF)	d(OVC)	d(PART)	d(PIB)
With Constant	t-Statistic	0.6014	0.2099	0.6693	0.0948	0.5000	0.0881	0.6565
	<i>Prob.</i>	**	n0	**	n0	**	n0	**
With Constant & Trend	t-Statistic	0.0998	0.1827	0.1610	0.0923	0.4717	0.0897	0.1249
	<i>Prob.</i>	n0	**	**	n0	***	n0	*
Without Constant & Trend	t-Statistic	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
	<i>Prob.</i>							

Notes:

a: (*)Significant at the 10%; (**)Significant at the 5%; (***) Significant at the 1% and (no) Not Significant

b: Lag Length based on SIC

c: Probability based on Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (1992, Table 1)

variables	level		1ère Différence		2ème Différence		Ordre d'intégration
	Trend Intercept	Intercept	Trend Intercept	Intercept	Trend Intercept	Intercept	
PIB	0,191451	0,713162	0,124933	0,656529	0,338356	0,387839	I[0]
INDHH	0,194461	0,727474	0,161046	0,669252	0,193794	0,197635	I[0]
CHOM	0,126725	0,424793	0,128736	0,161011	0,500000	0,500000	I[0]
INF	0,087180	0,343785	0,092286	0,094754	0,500000	0,500000	I[0]
OVC	0,181670	0,181269	0,471708	0,500000	0,500000	0,500000	I[0]
PART	0,064066	0,419335	0,099816	0,118873	0,327892	0,289292	I[0]
IDH	0,113717	0,633598	0,182679	0,209928	0,237278	0,294247	I[0]
FBCF	0,196537	0,670968	0,099762	0,601384	0,362591	0,363075	I[0]

Valeurs critiques

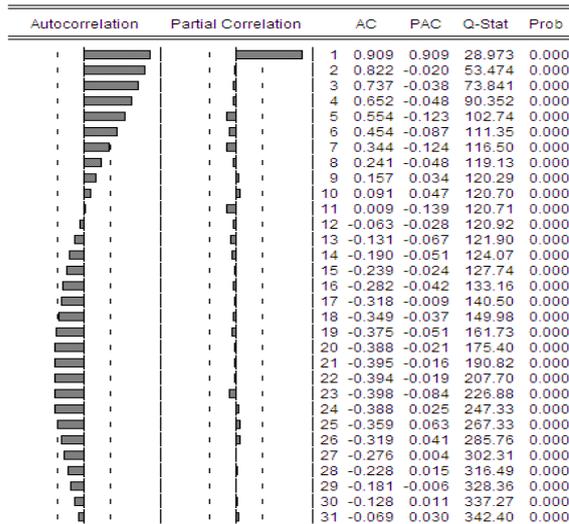
Colonne1	10%	5%	1%
Intercept	0,347	0,463	0,739
Trend & Intercept	0,119	0,146	0,216
Table de KPSS (1992)			

Annexe N°06 : Corrélogrammes des séries

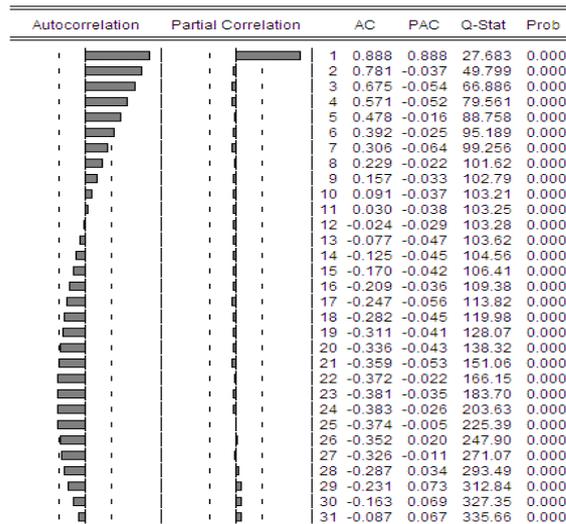
PIB

INDHH

Date: 12/18/19 Time: 18:03
Sample: 1987 2018
Included observations: 32



Date: 12/18/19 Time: 19:25
Sample: 1987 2018
Included observations: 32



FBCF

Date: 01/13/20 Time: 18:31
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 32

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.903	0.903	28.624	0.000	
2	0.803	-0.066	52.037	0.000	
3	0.694	-0.111	70.084	0.000	
4	0.583	-0.065	83.308	0.000	
5	0.478	-0.043	92.501	0.000	
6	0.380	-0.026	98.548	0.000	
7	0.290	-0.031	102.22	0.000	
8	0.202	-0.069	104.07	0.000	
9	0.114	-0.078	104.68	0.000	
10	0.033	-0.033	104.73	0.000	
11	-0.038	-0.026	104.80	0.000	
12	-0.092	0.011	105.27	0.000	
13	-0.137	-0.022	106.34	0.000	
14	-0.177	-0.051	108.24	0.000	
15	-0.214	-0.049	111.17	0.000	
16	-0.246	-0.037	115.27	0.000	
17	-0.274	-0.040	120.70	0.000	
18	-0.298	-0.040	127.59	0.000	
19	-0.318	-0.047	136.07	0.000	
20	-0.336	-0.051	146.29	0.000	
21	-0.348	-0.032	158.24	0.000	
22	-0.350	-0.002	171.56	0.000	
23	-0.347	-0.022	186.11	0.000	
24	-0.336	-0.011	201.48	0.000	
25	-0.320	-0.015	217.36	0.000	
26	-0.298	-0.009	233.44	0.000	
27	-0.267	0.017	248.92	0.000	
28	-0.226	0.033	262.81	0.000	
29	-0.177	0.034	274.12	0.000	
30	-0.121	0.029	282.10	0.000	
31	-0.063	0.021	286.47	0.000	

CHOM

Date: 12/18/19 Time: 19:38
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 32

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.943	0.943	31.197	0.000	
2	0.867	-0.200	58.434	0.000	
3	0.770	-0.205	80.678	0.000	
4	0.658	-0.160	97.481	0.000	
5	0.522	-0.245	108.47	0.000	
6	0.371	-0.202	114.22	0.000	
7	0.244	0.217	116.81	0.000	
8	0.108	-0.199	117.34	0.000	
9	-0.037	-0.241	117.41	0.000	
10	-0.157	0.190	118.62	0.000	
11	-0.256	-0.006	122.01	0.000	
12	-0.325	0.052	127.74	0.000	
13	-0.397	-0.125	136.78	0.000	
14	-0.441	0.003	148.55	0.000	
15	-0.455	0.018	161.82	0.000	
16	-0.447	0.142	175.41	0.000	
17	-0.426	-0.042	188.55	0.000	
18	-0.393	-0.071	200.57	0.000	
19	-0.340	-0.040	210.27	0.000	
20	-0.284	-0.030	217.58	0.000	
21	-0.244	-0.172	223.49	0.000	
22	-0.204	-0.037	228.00	0.000	
23	-0.166	-0.061	231.34	0.000	
24	-0.119	0.105	233.26	0.000	
25	-0.090	-0.021	234.51	0.000	
26	-0.069	-0.064	235.26	0.000	
27	-0.042	0.063	235.73	0.000	
28	-0.030	-0.139	235.98	0.000	
29	-0.024	0.038	236.19	0.000	
30	-0.024	0.083	236.50	0.000	
31	-0.013	0.025	236.67	0.000	

INF

Date: 12/18/19 Time: 23:39
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 32

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.840	0.840	24.775	0.000	
2	0.646	-0.203	39.918	0.000	
3	0.486	0.014	48.792	0.000	
4	0.303	-0.216	52.370	0.000	
5	0.091	-0.216	52.703	0.000	
6	-0.071	-0.003	52.916	0.000	
7	-0.146	0.109	53.845	0.000	
8	-0.160	0.110	55.010	0.000	
9	-0.148	0.028	56.047	0.000	
10	-0.169	-0.244	57.454	0.000	
11	-0.156	0.001	58.719	0.000	
12	-0.147	-0.129	59.899	0.000	
13	-0.143	0.071	61.067	0.000	
14	-0.146	0.033	62.359	0.000	
15	-0.149	-0.021	63.774	0.000	
16	-0.122	0.050	64.781	0.000	
17	-0.102	-0.118	65.539	0.000	
18	-0.125	-0.202	66.760	0.000	
19	-0.164	-0.086	69.020	0.000	
20	-0.145	0.134	70.930	0.000	
21	-0.148	-0.020	73.111	0.000	
22	-0.168	0.020	76.188	0.000	
23	-0.165	-0.039	79.466	0.000	
24	-0.121	-0.021	81.466	0.000	
25	-0.076	-0.062	82.372	0.000	
26	-0.063	-0.067	83.066	0.000	
27	-0.035	0.093	83.346	0.000	
28	-0.011	-0.018	83.381	0.000	
29	0.005	-0.003	83.390	0.000	
30	0.008	0.017	83.421	0.000	
31	0.003	-0.111	83.429	0.000	

PART

Date: 12/04/20 Time: 17:42
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 32

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.593	0.593	12.341	0.000	
2	0.510	0.245	21.782	0.000	
3	0.324	-0.082	25.710	0.000	
4	0.141	-0.173	26.486	0.000	
5	0.226	0.269	28.538	0.000	
6	0.073	-0.122	28.760	0.000	
7	0.191	0.161	30.350	0.000	
8	0.189	0.062	31.976	0.000	
9	0.108	-0.109	32.530	0.000	
10	0.023	-0.247	32.556	0.000	
11	-0.048	0.126	32.675	0.001	
12	-0.070	-0.025	32.942	0.001	
13	-0.096	-0.063	33.469	0.001	
14	-0.129	-0.099	34.471	0.002	
15	-0.155	-0.029	36.014	0.002	
16	-0.171	-0.126	38.005	0.002	

IDH

Date: 12/20/19 Time: 13:03
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 32

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.930	0.930	30.340	0.000	
2	0.853	-0.082	56.753	0.000	
3	0.771	-0.083	79.063	0.000	
4	0.685	-0.071	97.303	0.000	
5	0.594	-0.083	111.54	0.000	
6	0.501	-0.076	122.03	0.000	
7	0.405	-0.077	129.16	0.000	
8	0.306	-0.085	133.41	0.000	
9	0.208	-0.068	135.45	0.000	
10	0.115	-0.039	136.11	0.000	
11	0.029	-0.033	136.15	0.000	
12	-0.054	-0.067	136.32	0.000	
13	-0.131	-0.039	137.30	0.000	
14	-0.203	-0.059	139.80	0.000	
15	-0.268	-0.044	144.39	0.000	
16	-0.322	-0.018	151.45	0.000	
17	-0.366	-0.018	161.15	0.000	
18	-0.398	-0.008	173.45	0.000	
19	-0.421	-0.020	188.25	0.000	
20	-0.436	-0.031	205.48	0.000	
21	-0.441	-0.003	224.68	0.000	
22	-0.439	-0.030	245.64	0.000	
23	-0.425	0.018	267.51	0.000	
24	-0.400	0.025	289.28	0.000	
25	-0.367	0.007	310.24	0.000	
26	-0.329	-0.003	329.92	0.000	
27	-0.286	0.013	347.67	0.000	
28	-0.237	0.016	362.93	0.000	
29	-0.184	0.015	375.22	0.000	
30	-0.126	0.038	383.86	0.000	
31	-0.065	0.033	388.42	0.000	

OVC

Date: 01/13/20 Time: 18:10
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 32

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0.724	0.724	18.413	0.000	
2	0.375	-0.314	23.526	0.000	
3	0.227	0.225	25.452	0.000	
4	0.204	0.017	27.062	0.000	
5	0.203	0.055	28.714	0.000	
6	0.185	-0.030	29.851	0.000	
7	0.013	-0.234	29.859	0.000	
8	-0.142	-0.049	30.778	0.000	
9	-0.195	-0.041	32.585	0.000	
10	-0.247	-0.215	35.597	0.000	
11	-0.332	-0.126	41.301	0.000	
12	-0.383	-0.078	49.276	0.000	
13	-0.332	0.098	55.569	0.000	
14	-0.279	-0.105	60.282	0.000	
15	-0.289	-0.119	65.637	0.000	
16	-0.296	0.024	71.585	0.000	
17	-0.289	-0.094	77.624	0.000	
18	-0.263	-0.073	82.989	0.000	
19	-0.183	-0.027	85.791	0.000	
20	-0.048	0.105	86.000	0.000	
21	0.054	0.043	86.289	0.000	
22	0.037	-0.232	86.439	0.000	
23	0.019	0.055	86.483	0.000	
24	-0.007	-0.188	86.490	0.000	
25	0.023	0.083	86.571	0.000	
26	0.129	-0.005	89.565	0.000	
27	0.233	0.017	101.36	0.000	
28	0.211	-0.026	113.52	0.000	
29	0.129	-0.092	119.54	0.000	
30	0.045	-0.143	120.66	0.000	
31	-0.006	-0.037	120.70	0.000	

Annexe N°07 : Nombre de retards

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: PIBS PARTS INDHHS CHOMS OVCS FBCFS INFS IDHS
 Exogenous variables: C
 Date: 12/04/20 Time: 17:12
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 28

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-1513.199	NA	2.14e+37	108.6571	109.0377	108.7735
1	-1411.123	138.5326	1.70e+36	105.9373	109.3630	106.9846
2	-1294.108	91.94025*	1.51e+35*	102.1506*	108.6213*	104.1287*

* indicates lag order selected by the criterion
 LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)
 FPE: Final prediction error
 AIC: Akaike information criterion
 SC: Schwarz information criterion
 HQ: Hannan-Quinn information criterion

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: PIBS PARTS INDHHS CHOMS OVCS FBCFS INFS IDHS
 Exogenous variables:
 Date: 12/04/20 Time: 17:14
 Sample: 1987 2018
 Included observations: 28

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
1	-1421.700	NA	1.93e+36	106.1214	109.1664	107.0523
2	-1312.664	93.45916*	2.37e+35*	102.9046*	108.9946*	104.7664*

* indicates lag order selected by the criterion
 LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)
 FPE: Final prediction error
 AIC: Akaike information criterion
 SC: Schwarz information criterion
 HQ: Hannan-Quinn information criterion

Annexe N°08 : Modèle VAR 01

Vector Autoregression Estimates
 Date: 01/13/20 Time: 22:16
 Sample (adjusted): 1990 2018
 Included observations: 29 after adjustments
 Standard errors in () & t-statistics in []

	PIBS	PARTS	INDHHS	CHOMS	FBCFS	OVCS	INFS	IDHS
PIBS(-1)	-0.176214 (0.25572) [-0.68910]	0.027739 (0.04043) [0.68607]	0.007615 (0.00537) [1.41704]	4.85E-07 (7.2E-07) [0.67754]	0.081885 (0.07943) [1.03088]	1.10E-07 (8.6E-08) [1.28778]	1.15E-06 (2.0E-06) [0.56283]	-3.10E-09 (9.2E-10) [-3.38364]
PARTS(-1)	-1.627786 (1.26861) [-1.28313]	-0.435573 (0.20058) [-2.17152]	-0.041018 (0.02666) [-1.53863]	-1.77E-06 (3.6E-06) [-0.49975]	0.470610 (0.39406) [1.19425]	2.47E-07 (4.3E-07) [0.57991]	1.15E-06 (1.0E-05) [0.11352]	2.75E-10 (4.5E-09) [0.06051]
INDHHS(-1)	15.94312 (7.15008) [2.22978]	-0.204135 (1.13052) [-0.18057]	0.555362 (0.15025) [3.69618]	-1.89E-05 (2.0E-05) [-0.94664]	-2.171075 (2.22099) [-0.97752]	-3.27E-06 (2.4E-06) [-1.36347]	-0.000110 (5.7E-05) [-1.91872]	-6.35E-09 (2.6E-08) [-0.24811]
CHOMS(-1)	-17305.96 (73654.5) [-0.23496]	14250.59 (11645.8) [1.22367]	-4.569704 (1547.79) [-0.00295]	0.088954 (0.20621) [0.43138]	6762.984 (22878.9) [0.29560]	0.016393 (0.02468) [0.66423]	-0.347678 (0.59030) [-0.58898]	-9.10E-05 (0.00026) [-0.34499]
FBCFS(-1)	-0.177492 (0.54066) [-0.32829]	-0.010627 (0.08549) [-0.12431]	0.025844 (0.01136) [2.27472]	-1.61E-07 (1.5E-06) [-0.10652]	0.946378 (0.16794) [5.63514]	2.67E-07 (1.8E-07) [1.47476]	5.66E-06 (4.3E-06) [1.30664]	1.19E-09 (1.9E-09) [0.61397]
OVCS(-1)	-493177.3 (830168.) [-0.59407]	109212.4 (131261.) [0.83203]	4716.159 (17445.3) [0.27034]	1.053245 (2.32421) [0.45316]	191816.5 (257871.) [0.74385]	0.261364 (0.27817) [0.93957]	0.385503 (6.65334) [0.05794]	-0.002397 (0.00297) [-0.80620]
INFS(-1)	21100.49 (26402.3) [0.79919]	1807.225 (4174.56) [0.43291]	392.7203 (554.822) [0.70783]	-0.069501 (0.07392) [-0.94024]	3038.925 (8201.22) [0.37055]	-0.010609 (0.00885) [-1.19918]	0.101022 (0.21160) [0.47742]	3.01E-05 (9.5E-05) [0.31858]
IDHS(-1)	85432229 (3.4E+07) [2.52540]	3365661. (5348857) [0.62923]	-1235149. (710893.) [-1.73746]	-260.8220 (94.7115) [-2.75386]	-2555915. (1.1E+07) [-0.24323]	-6.992608 (11.3356) [-0.61687]	-302.0484 (271.123) [-1.11406]	1.022841 (0.12114) [8.44370]
C	1270038. (611934.) [2.07545]	29180.28 (96755.0) [0.30159]	-32596.67 (12859.3) [-2.53488]	-4.223129 (1.71323) [-2.46501]	-175348.7 (190082.) [-0.92249]	-0.094044 (0.20505) [-0.45864]	-7.262120 (4.90432) [-1.48076]	-0.001212 (0.00219) [-0.55328]
R-squared	0.418073	0.299327	0.895355	0.332471	0.847921	0.280497	0.221460	0.859258
Adj. R-squared	0.185302	0.019058	0.853497	0.065460	0.787089	-0.007304	-0.089956	0.802962
Sum sq. resids	9.42E+12	2.36E+11	4.16E+09	73.86585	9.09E+11	1.058101	605.3003	0.000121
S.E. equation	686430.1	108533.8	14424.74	1.921794	213222.4	0.230011	5.501365	0.002458
F-statistic	1.796069	1.067998	21.39026	1.245157	13.93880	0.974620	0.711137	15.26304
Log likelihood	-425.5001	-372.0112	-313.4859	-54.70606	-391.5942	6.857668	-85.20643	138.4824
Akaike AIC	29.96552	26.27664	22.24040	4.393522	27.62719	0.147747	6.496996	-8.929822
Schwarz SC	30.38986	26.70097	22.66474	4.817855	28.05152	0.572080	6.921329	-8.505489
Mean dependent	-684034.5	-4073.711	-71615.53	0.219655	-541136.2	0.010000	0.172414	-0.012655
S.D. dependent	760497.8	109583.1	37686.39	1.987961	462097.7	0.229176	5.269457	0.005537
Determinant resid covariance (dof adj.)		2.14E+35						
Determinant resid covariance		1.10E+34						
Log likelihood		-1465.700						
Akaike information criterion		106.0483						
Schwarz criterion		109.4430						
Number of coefficients		72						

Les équations du VAR 01

VAR Model - Substituted Coefficients :

$$\begin{aligned} \text{PIBS} = & -0.176213762714 * \text{PIBS}(-1) - 1.62778639374 * \text{PARTS}(-1) + 15.9431190676 * \text{INDHHS}(-1) - \\ & 17305.9632457 * \text{CHOMS}(-1) - 493177.347566 * \text{OVCS}(-1) - 0.177491921061 * \text{FBCFS}(-1) + 21100.4932519 * \text{INFS}(-1) + \\ & 85432228.5952 * \text{IDHS}(-1) + 1270037.66116 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PARTS} = & 0.0277393889329 * \text{PIBS}(-1) - 0.435572871123 * \text{PARTS}(-1) - 0.204134783681 * \text{INDHHS}(-1) + \\ & 14250.5862675 * \text{CHOMS}(-1) + 109212.405002 * \text{OVCS}(-1) - 0.0106271199061 * \text{FBCFS}(-1) + 1807.22522874 * \text{INFS}(-1) + \\ & 3365661.42019 * \text{IDHS}(-1) + 29180.2788216 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{INDHHS} = & 0.00761469410855 * \text{PIBS}(-1) - 0.0410179722684 * \text{PARTS}(-1) + 0.555362171824 * \text{INDHHS}(-1) - \\ & 4.56969795955 * \text{CHOMS}(-1) + 4716.1592586 * \text{OVCS}(-1) + 0.0258442749095 * \text{FBCFS}(-1) + 392.720269049 * \text{INFS}(-1) - \\ & 1235148.98524 * \text{IDHS}(-1) - 32596.6744411 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{CHOMS} = & 4.85072592636e-07 * \text{PIBS}(-1) - 1.77498520697e-06 * \text{PARTS}(-1) - 1.89498829979e-05 * \text{INDHHS}(-1) + \\ & 0.0889542025547 * \text{CHOMS}(-1) + 1.05324541614 * \text{OVCS}(-1) - 1.6124320951e-07 * \text{FBCFS}(-1) - 0.0695006867925 * \text{INFS}(-1) - \\ & 260.822015773 * \text{IDHS}(-1) - 4.22312936511 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{OVCS} = & 1.10344740505e-07 * \text{PIBS}(-1) + 2.46513254778e-07 * \text{PARTS}(-1) - 3.26670491467e-06 * \text{INDHHS}(-1) + \\ & 0.016393326324 * \text{CHOMS}(-1) + 0.261363684994 * \text{OVCS}(-1) + 2.67176393978e-07 * \text{FBCFS}(-1) - 0.0106091415653 * \text{INFS}(-1) - \\ & 6.99260809641 * \text{IDHS}(-1) - 0.0940435547866 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{FBCFS} = & 0.0818852281566 * \text{PIBS}(-1) + 0.470609585494 * \text{PARTS}(-1) - 2.17107522483 * \text{INDHHS}(-1) + \\ & 6762.98363288 * \text{CHOMS}(-1) + 191816.481873 * \text{OVCS}(-1) + 0.946378468881 * \text{FBCFS}(-1) + 3038.92476941 * \text{INFS}(-1) - \\ & 2555914.6991 * \text{IDHS}(-1) - 175348.703006 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{INFS} = & 1.15347843334e-06 * \text{PIBS}(-1) + 1.15419087315e-06 * \text{PARTS}(-1) - 0.000109950145086 * \text{INDHHS}(-1) - \\ & 0.34767783636 * \text{CHOMS}(-1) + 0.385502492212 * \text{OVCS}(-1) + 5.66177379874e-06 * \text{FBCFS}(-1) + 0.101021944197 * \text{INFS}(-1) - \\ & 302.048360976 * \text{IDHS}(-1) - 7.26211969235 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{IDHS} = & -3.09832287903e-09 * \text{PIBS}(-1) + 2.74882779544e-10 * \text{PARTS}(-1) - 6.35243243507e-09 * \text{INDHHS}(-1) - \\ & 9.09882633497e-05 * \text{CHOMS}(-1) - 0.00239658176556 * \text{OVCS}(-1) + 1.18865046115e-09 * \text{FBCFS}(-1) + 3.01195211793e- \\ & 05 * \text{INFS}(-1) + 1.02284130724 * \text{IDHS}(-1) - 0.0012123580914 \end{aligned}$$

Annexe N°09 : Modèle VAR 02

Vector Autoregression Estimates
Date: 01/30/20 Time: 11:37
Sample (adjusted): 1991 2018
Included observations: 28 after adjustments
Standard errors in () & t-statistics in []

	PIBS	PARTS	INDHHS	CHOMS	FBCFS	OVCS	INFS	IDHS
PIBS(-1)	-0.216877 (0.25587) [-0.84760]	0.017739 (0.05739) [0.30908]	0.001483 (0.00629) [0.23580]	6.63E-07 (9.9E-07) [0.66995]	0.026025 (0.05890) [0.44183]	8.34E-08 (6.7E-08) [1.24034]	-2.18E-06 (2.1E-06) [-1.01706]	-1.95E-09 (1.1E-09) [-1.85471]
PIBS(-2)	0.457801 (0.28568) [1.60252]	0.017185 (0.06408) [0.26818]	-0.006104 (0.00702) [-0.86929]	1.69E-07 (1.1E-06) [0.15335]	0.167812 (0.06576) [2.55172]	-1.61E-07 (7.5E-08) [-2.14369]	-5.90E-06 (2.4E-06) [-2.47159]	2.01E-09 (1.2E-09) [1.71054]
PARTS(-1)	-1.363541 (1.79879) [-0.75803]	-0.751084 (0.40348) [-1.86151]	-0.025513 (0.04421) [-0.57703]	1.43E-06 (7.0E-06) [0.20476]	-0.262415 (0.41409) [-0.63371]	-3.44E-07 (4.7E-07) [-0.72774]	1.75E-05 (1.5E-05) [1.16694]	4.98E-11 (7.4E-09) [0.00672]
PARTS(-2)	-2.688201 (1.90287) [-1.41271]	-0.353228 (0.42683) [-0.82757]	-0.007972 (0.04677) [-0.17044]	2.13E-06 (7.4E-06) [0.28987]	-0.936672 (0.43805) [-2.13828]	-4.04E-07 (5.0E-07) [-0.80678]	7.39E-06 (5.8E-05) [0.46475]	2.11E-09 (7.8E-09) [0.26889]
INDHHS(-1)	-6.484152 (12.7117) [-0.51009]	2.002897 (2.85132) [0.70244]	0.363923 (0.31245) [1.16473]	-1.42E-05 (4.9E-05) [-0.28957]	-2.254650 (2.92631) [-0.77048]	-5.55E-06 (3.3E-06) [-1.66019]	-0.000289 (0.00011) [-2.71653]	4.10E-08 (5.2E-08) [0.78324]
INDHHS(-2)	10.77394 (12.1830) [0.88434]	-0.370007 (2.73273) [-0.13540]	0.219203 (0.29946) [0.73200]	-2.31E-05 (4.7E-05) [-0.49083]	6.756967 (2.80459) [2.40925]	6.10E-06 (3.2E-06) [1.90372]	0.000108 (0.00010) [1.06434]	-1.04E-07 (6.0E-08) [-2.07670]
CHOMS(-1)	-11861.81 (78516.0) [-0.15502]	18070.70 (17163.0) [1.05288]	667.8718 (1880.75) [0.35511]	-0.082027 (0.29603) [-0.27709]	13098.45 (17614.4) [0.74362]	0.004244 (0.02011) [0.21099]	0.838724 (0.63951) [1.31152]	-0.000523 (0.00032) [-1.65992]
CHOMS(-2)	-91069.22 (64717.2) [-1.40719]	-6786.189 (14516.5) [-0.46748]	-1836.942 (1590.74) [-1.15477]	0.166281 (0.25038) [0.66411]	-25314.81 (14898.2) [-1.69918]	0.008814 (0.01701) [0.51813]	-0.928757 (0.54089) [-1.71708]	0.000494 (0.00027) [1.85462]
FBCFS(-1)	-0.825849 (0.83065) [-0.99398]	0.153230 (0.18637) [0.82220]	0.022435 (0.02042) [1.09855]	-2.02E-06 (3.2E-06) [-0.62978]	1.562889 (0.19127) [8.17127]	7.02E-07 (2.2E-07) [3.21263]	-3.78E-06 (6.9E-06) [-0.54440]	-1.13E-09 (3.4E-09) [-0.33085]
FBCFS(-2)	1.099682 (1.14197) [0.96297]	-0.256023 (0.25615) [-0.99950]	0.011173 (0.02807) [0.39806]	3.15E-06 (4.4E-06) [0.71213]	-1.037509 (0.26289) [-3.94658]	-4.61E-07 (3.0E-07) [-1.53722]	2.06E-05 (9.5E-06) [2.15403]	3.51E-09 (4.7E-09) [0.74610]
OVCS(-1)	-36284.75 (74515.1) [-0.48689]	46134.10 (16714.2) [0.27602]	-8493.015 (18315.7) [-0.46370]	0.340498 (2.88288) [0.11811]	30709.47 (171538.) [0.17902]	0.297854 (0.19587) [1.52070]	-0.338209 (6.22784) [-0.05431]	-0.002104 (0.00307) [-0.68574]
OVCS(-2)	1177589. (715142.) [1.64665]	-36873.74 (160411.) [-0.22987]	-15895.91 (17578.1) [-0.90430]	-1.072495 (2.76677) [-0.38763]	71729.67 (164629.) [0.43570]	-0.824348 (0.18798) [-4.38534]	-7.361584 (5.97703) [-1.23165]	0.001341 (0.00294) [0.45558]
INFS(-1)	45747.81 (33431.6) [1.36840]	-1688.307 (7498.93) [-0.22514]	354.4333 (821.744) [0.43132]	-0.041794 (0.12934) [-0.32313]	11403.99 (7696.14) [1.48178]	-0.003371 (0.00879) [-0.38359]	-0.067602 (0.27942) [-0.24194]	-1.07E-05 (0.00014) [-0.07751]
INFS(-2)	33518.01 (26145.7) [1.28197]	-1782.159 (5864.64) [-0.30388]	-827.7566 (642.656) [-1.28802]	-0.157895 (0.10115) [-1.56094]	-1478.305 (6018.87) [-0.24561]	-0.002402 (0.00687) [-0.34946]	0.347301 (0.21852) [1.58933]	-0.000103 (0.00011) [-0.95755]
IDHS(-1)	1.53E+08 (6.5E+07) [2.37116]	-2552192. (1.4E+07) [-0.17621]	-3624796. (1587162) [-2.28382]	-147.9776 (249.818) [-0.59234]	3201720. (1.5E+07) [0.21539]	-31.21251 (16.9730) [-1.83895]	-1567.874 (539.679) [-2.90520]	1.302166 (0.26584) [4.89825]
IDHS(-2)	-1.04E+08 (7.7E+07) [-1.34863]	7150007. (1.7E+07) [0.41159]	2616526. (1903620) [1.37450]	-210.6761 (299.628) [-0.70312]	-4240267. (1.8E+07) [-0.23784]	28.03411 (20.3571) [1.37712]	1889.975 (647.284) [2.91986]	-0.545943 (0.31885) [-1.71223]
C	420419.9 (740002.) [0.56813]	130691.1 (165987.) [0.78736]	-31965.46 (18189.1) [-1.75740]	-5.826270 (2.86295) [-2.03506]	123545.7 (170352.) [0.72524]	0.045477 (0.19451) [0.23380]	-4.069973 (6.18480) [-0.65806]	-0.005788 (0.00305) [-1.89980]
R-squared	0.788048	0.496367	0.944957	0.530198	0.968870	0.812747	0.662731	0.931773
Adj. R-squared	0.479755	-0.236190	0.864896	-0.153151	0.923589	0.540380	0.172159	0.832533
Sum sq. resids	3.37E+12	1.69E+11	2.03E+09	50.37514	1.78E+11	0.232532	235.0927	5.70E-05
S.E. equation	553133.9	124071.5	13595.93	2.139990	127334.3	0.145394	4.622993	0.002277
F-statistic	2.556166	0.677581	11.80285	0.775882	21.39702	2.984011	1.350934	9.389119
Log likelihood	-396.9039	-355.0511	-293.1407	-47.95239	-355.7780	27.34275	-69.51914	143.7239
Akaike AIC	29.56456	26.57508	22.15291	4.639456	26.62700	-0.738768	6.179938	-9.051707
Schwarz SC	30.37340	27.38392	22.96174	5.448295	27.43583	0.070071	6.988777	-8.242868
Mean dependent	-703737.7	-4219.199	-73481.11	0.284643	-558672.0	-0.006786	0.487143	-0.012821
S.D. dependent	766878.2	111591.1	36989.14	1.992823	460646.3	0.214460	5.081006	0.005565
Determinant resid covariance (dof adj.)		3.40E+33						
Determinant resid covariance		1.93E+30						
Log likelihood		-1294.108						
Akaike information criterion		102.1506						
Schwarz criterion		108.6213						
Number of coefficients		136						

Les équations du VAR 02

VAR Model - Substituted Coefficients:

PIBS = - 0.216877338008*PIBS(-1) + 0.457801128537*PIBS(-2) - 1.36354144466*PARTS(-1) - 2.68820144359*PARTS(-2) - 6.48415228262*INDHHS(-1) + 10.7739387972*INDHHS(-2) - 11861.8058374*CHOMS(-1) - 91069.2155222*CHOMS(-2) - 0.825849437884*FBCFS(-1) + 1.09968242802*FBCFS(-2) - 36284.7470862*OVCS(-1) + 1177589.1885*OVCS(-2) + 45747.8117464*INFS(-1) + 33518.00643*INFS(-2) + 153110118.106*IDHS(-1) - 104446327.394*IDHS(-2) + 420419.931775

PARTS = 0.0177393925571*PIBS(-1) + 0.0171845695064*PIBS(-2) - 0.751083654071*PARTS(-1) - 0.353227911017*PARTS(-2) + 2.00289655964*INDHHS(-1) - 0.370006583636*INDHHS(-2) + 18070.7008443*CHOMS(-1) - 6786.18879575*CHOMS(-2) + 0.1532304465*FBCFS(-1) - 0.25602306453*FBCFS(-2) + 46134.0966175*OVCS(-1) - 36873.7432863*OVCS(-2) - 1688.30697743*INFS(-1) - 1782.15945033*INFS(-2) - 2552191.97481*IDHS(-1) + 7150007.18395*IDHS(-2) + 130691.141946

INDHHS = 0.00148303642479*PIBS(-1) - 0.00610401813512*PIBS(-2) - 0.0255129000073*PARTS(-1) - 0.00797196409279*PARTS(-2) + 0.363922943924*INDHHS(-1) + 0.219203373973*INDHHS(-2) + 667.871755093*CHOMS(-1) - 1836.94184116*CHOMS(-2) + 0.0224348586249*FBCFS(-1) + 0.011173358165*FBCFS(-2) - 8493.01540391*OVCS(-1) - 15895.9119221*OVCS(-2) + 354.433272557*INFS(-1) - 827.756619518*INFS(-2) - 3624795.56759*IDHS(-1) + 2616526.33093*IDHS(-2) - 31965.4629794

CHOMS = 6.6320178975e-07*PIBS(-1) + 1.69490688562e-07*PIBS(-2) + 1.42500435207e-06*PARTS(-1) + 2.13402326582e-06*PARTS(-2) - 1.42411986459e-05*INDHHS(-1) - 2.31350391807e-05*INDHHS(-2) - 0.0820270576166*CHOMS(-1) + 0.166280721105*CHOMS(-2) - 2.02438904993e-06*FBCFS(-1) + 3.14626570144e-06*FBCFS(-2) + 0.340498256124*OVCS(-1) - 1.07249492642*OVCS(-2) - 0.0417939518685*INFS(-1) - 0.157894758394*INFS(-2) - 147.977584499*IDHS(-1) - 210.676128775*IDHS(-2) - 5.82626994449

FBCFS = 0.0260253339919*PIBS(-1) + 0.167811955632*PIBS(-2) - 0.262414649417*PARTS(-1) - 0.936672195915*PARTS(-2) - 2.25464980255*INDHHS(-1) + 6.75696662325*INDHHS(-2) + 13098.4467077*CHOMS(-1) - 25314.8079031*CHOMS(-2) + 1.56288897515*FBCFS(-1) - 1.03750879106*FBCFS(-2) + 30709.47459*OVCS(-1) + 71729.6667243*OVCS(-2) + 11403.9936519*INFS(-1) - 1478.30506605*INFS(-2) + 3201719.94729*IDHS(-1) - 4240266.87324*IDHS(-2) + 123545.655285

OVCS = 8.34211378603e-08*PIBS(-1) - 1.60972176211e-07*PIBS(-2) - 3.44088928703e-07*PARTS(-1) - 4.03532800907e-07*PARTS(-2) - 5.54725340938e-06*INDHHS(-1) + 6.09638288267e-06*INDHHS(-2) + 0.0042435868839*CHOMS(-1) + 0.00881398575116*CHOMS(-2) + 7.01615912789e-07*FBCFS(-1) - 4.61430358027e-07*FBCFS(-2) + 0.297854393028*OVCS(-1) - 0.824347697068*OVCS(-2) - 0.00337082134742*INFS(-1) - 0.00240168048955*INFS(-2) - 31.2125098678*IDHS(-1) + 28.0341137786*IDHS(-2) + 0.0454773347799

INFS = - 2.1750160033e-06*PIBS(-1) - 5.90124665815e-06*PIBS(-2) + 1.7543720049e-05*PARTS(-1) + 7.39133657828e-06*PARTS(-2) - 0.000288610147926*INDHHS(-1) + 0.000108374254485*INDHHS(-2) + 0.838724150297*CHOMS(-1) - 0.928756973056*CHOMS(-2) - 3.78037564378e-06*FBCFS(-1) + 2.05589647488e-05*FBCFS(-2) - 0.338208620654*OVCS(-1) - 7.36158448445*OVCS(-2) - 0.0676021383827*INFS(-1) + 0.347301086873*INFS(-2) - 1567.87425095*IDHS(-1) + 1889.97463744*IDHS(-2) - 4.0699725497

IDHS = - 1.95380062308e-09*PIBS(-1) + 2.0118275112e-09*PIBS(-2) + 4.97969264218e-11*PARTS(-1) + 2.10655678592e-09*PARTS(-2) + 4.09907186302e-08*INDHHS(-1) - 1.0416280145e-07*INDHHS(-2) - 0.000522903492349*CHOMS(-1) + 0.000494149501474*CHOMS(-2) - 1.13172099202e-09*FBCFS(-1) + 3.50782371473e-09*FBCFS(-2) - 0.0021037019074*OVCS(-1) + 0.001341349205*OVCS(-2) - 1.06686880216e-05*INFS(-1) - 0.000103072811913*INFS(-2) + 1.30216641649*IDHS(-1) - 0.545943426657*IDHS(-2) - 0.0057879435083

Annexe N°10 : Résultats du Test de causalité au sens de GRANGER

Pairwise Granger Causality Tests
 Date: 01/16/20 Time: 15:21
 Sample: 1987 2018
 Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
PIBS does not Granger Cause PARTS	29	1.58717	0.2252
PARTS does not Granger Cause PIBS		3.95401	0.0328
INDHHS does not Granger Cause PARTS	28	0.55370	0.5823
PARTS does not Granger Cause INDHHS		0.90654	0.4179
CHOMS does not Granger Cause PARTS	29	1.28511	0.2950
PARTS does not Granger Cause CHOMS		0.17935	0.8369
OVCS does not Granger Cause PARTS	29	0.69347	0.5096
PARTS does not Granger Cause OVCS		1.61260	0.2202
FBCFS does not Granger Cause PARTS	28	0.60232	0.5560
PARTS does not Granger Cause FBCFS		0.39111	0.6807
INFS does not Granger Cause PARTS	29	0.42371	0.6594
PARTS does not Granger Cause INFS		0.07345	0.9294
IDHS does not Granger Cause PARTS	28	1.46828	0.2511
PARTS does not Granger Cause IDHS		0.06858	0.9339
INDHHS does not Granger Cause PIBS	28	1.13405	0.3391
PIBS does not Granger Cause INDHHS		0.35781	0.7030
CHOMS does not Granger Cause PIBS	29	2.01359	0.1554
PIBS does not Granger Cause CHOMS		0.23283	0.7941
OVCS does not Granger Cause PIBS	29	0.66348	0.5243
PIBS does not Granger Cause OVCS		2.53742	0.1001
FBCFS does not Granger Cause PIBS	28	5.42728	0.0117
PIBS does not Granger Cause FBCFS		10.9316	0.0005
INFS does not Granger Cause PIBS	29	0.12199	0.8857
PIBS does not Granger Cause INFS		0.25433	0.7775
IDHS does not Granger Cause PIBS	28	2.97780	0.0708
PIBS does not Granger Cause IDHS		9.40403	0.0010
CHOMS does not Granger Cause INDHHS	28	2.16678	0.1374
INDHHS does not Granger Cause CHOMS		0.27845	0.7595
OVCS does not Granger Cause INDHHS	28	0.11470	0.8921
INDHHS does not Granger Cause OVCS		2.73439	0.0860
FBCFS does not Granger Cause INDHHS	28	2.81894	0.0804
INDHHS does not Granger Cause FBCFS		1.24226	0.3074
INFS does not Granger Cause INDHHS	28	4.44208	0.0234
INDHHS does not Granger Cause INFS		0.90168	0.4198
IDHS does not Granger Cause INDHHS	28	2.42288	0.1110
INDHHS does not Granger Cause IDHS		3.97596	0.0329
OVCS does not Granger Cause CHOMS	29	0.01178	0.9883
CHOMS does not Granger Cause OVCS		0.46126	0.6360
FBCFS does not Granger Cause CHOMS	28	0.24205	0.7870
CHOMS does not Granger Cause FBCFS		0.94593	0.4029
INFS does not Granger Cause CHOMS	29	1.27030	0.2990
CHOMS does not Granger Cause INFS		1.03020	0.3722
IDHS does not Granger Cause CHOMS	28	2.00245	0.1579
CHOMS does not Granger Cause IDHS		0.55167	0.5834
FBCFS does not Granger Cause OVCS	28	5.67331	0.0099
OVCS does not Granger Cause FBCFS		0.99198	0.3862
INFS does not Granger Cause OVCS	29	0.68828	0.5121
OVCS does not Granger Cause INFS		0.45839	0.6377
IDHS does not Granger Cause OVCS	28	0.64997	0.5314
OVCS does not Granger Cause IDHS		2.02412	0.1550
INFS does not Granger Cause FBCFS	28	0.15630	0.8562
FBCFS does not Granger Cause INFS		0.08921	0.9150
IDHS does not Granger Cause FBCFS	28	4.45191	0.0232
FBCFS does not Granger Cause IDHS		1.16503	0.3297
IDHS does not Granger Cause INFS	28	0.47085	0.6304
INFS does not Granger Cause IDHS		0.06559	0.9367

Annexe N°11 : Résultats du Test de Johansen Relation PART / PIB

Date: 12/04/20 Time: 12:32
Sample (adjusted): 1989 2018
Included observations: 30 after adjustments
Trend assumption: Linear deterministic trend
Series: PART PIB
Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.574882	27.83881	15.49471	0.0004
At most 1	0.070001	2.177140	3.841466	0.1401

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**Mackinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.574882	25.66167	14.26460	0.0005
At most 1	0.070001	2.177140	3.841466	0.1401

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -819.8155

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

PART	PIB
1.000000	-0.018087 (0.00150)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(PART)	-1.247790 (0.28195)
D(PIB)	-4.639299 (2.59169)

Relation PART / FBCF

Date: 12/04/20 Time: 12:31
Sample (adjusted): 1989 2018
Included observations: 30 after adjustments
Trend assumption: Linear deterministic trend
Series: PART FBCF
Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.370039	17.04267	15.49471	0.0290
At most 1	0.100568	3.179744	3.841466	0.0746

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**Mackinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.370039	13.86292	14.26460	0.0578
At most 1	0.100568	3.179744	3.841466	0.0746

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -774.9036

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

PART	FBCF
1.000000	-0.031522 (0.00785)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(PART)	-1.178976 (0.30735)
D(FBCF)	-0.937139 (0.53185)

Relation PART / IDH

Date: 12/04/20 Time: 12:33
Sample (adjusted): 1989 2018
Included observations: 30 after adjustments
Trend assumption: Linear deterministic trend
Series: PART IDH
Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.410356	17.66327	15.49471	0.0232
At most 1	0.058743	1.816187	3.841466	0.1778

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**Mackinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.410356	15.84708	14.26460	0.0279
At most 1	0.058743	1.816187	3.841466	0.1778

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -239.0883

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

PART	IDH
1.000000	-1063777. (204101.)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(PART)	-1.022927 (0.27421)
D(IDH)	-5.56E-09 (8.4E-09)

Relation PART / INDHH

Date: 06/07/21 Time: 19:18
 Sample (adjusted): 1989 2018
 Included observations: 30 after adjustments
 Trend assumption: Linear deterministic trend
 Series: PART INDHH
 Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.554831	31.50741	15.49471	0.0001
At most 1 *	0.214116	7.228392	3.841466	0.0072

Trace test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **Mackinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.554831	24.27902	14.26460	0.0010
At most 1 *	0.214116	7.228392	3.841466	0.0072

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -701.2887

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

PART	INDHH
1.000000	0.384375 (0.14144)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(PART)	-0.422696 (0.14909)
D(INDHH)	0.085491 (0.01801)

Relation PART / CHOM

Date: 06/07/21 Time: 19:23
 Sample (adjusted): 1989 2018
 Included observations: 30 after adjustments
 Trend assumption: Linear deterministic trend
 Series: PART CHOM
 Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.259697	9.628307	15.49471	0.3104
At most 1	0.020044	0.607418	3.841466	0.4358

Trace test indicates no cointegration at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **Mackinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.259697	9.020888	14.26460	0.2844
At most 1	0.020044	0.607418	3.841466	0.4358

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -442.7451

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

PART	CHOM
1.000000	12441.61 (3806.71)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(PART)	-0.573477 (0.20173)
D(CHOM)	-8.80E-07 (4.8E-06)

Relation PART / INF

Date: 06/07/21 Time: 19:25
 Sample (adjusted): 1989 2018
 Included observations: 30 after adjustments
 Trend assumption: Linear deterministic trend
 Series: PART INF
 Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.191849	8.287438	15.49471	0.4352
At most 1	0.061283	1.897249	3.841466	0.1684

Trace test indicates no cointegration at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **Mackinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.191849	6.390189	14.26460	0.5637
At most 1	0.061283	1.897249	3.841466	0.1684

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -474.4856

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

PART	INF
1.000000	12350.18 (5709.30)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(PART)	-0.247438 (0.14076)
D(INF)	-1.13E-05 (7.7E-06)

Relation PART / OVC

Date: 06/07/21 Time: 19:27
 Sample (adjusted): 1989 2018
 Included observations: 30 after adjustments
 Trend assumption: Linear deterministic trend
 Series: PART OVC
 Lags interval (in first differences): 1 to 1

1 Cointegrating Equation(s): Log likelihood -374.8380

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.374037	18.79680	15.49471	0.0153
At most 1 *	0.146231	4.742854	3.841466	0.0294

Trace test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.374037	14.05394	14.26460	0.0539
At most 1 *	0.146231	4.742854	3.841466	0.0294

Normalized cointegrating coefficients (standard error in parentheses)

PART	OVC
1.000000	-469574.7 (112481.)

Adjustment coefficients (standard error in parentheses)

D(PART)	0.054578 (0.13260)
D(OVC)	9.28E-07 (2.4E-07)

Annexe N°12 : Les équations de co-intégration

L'équation de co-intégration pour les variables PART/PIB

Cointegrating Eq:	CointEq1	
PART(-1)	1.000000	
PIB(-1)	-0.018087 (0.00150) [-12.0618]	
C	64015.41	
Error Correction:	D(PART)	D(PIB)
CointEq1	-1.247790 (0.28195) [-4.42558]	-4.639299 (2.59169) [-1.79007]
D(PART(-1))	0.168999 (0.19531) [0.86531]	0.335578 (1.79525) [0.18693]
D(PIB(-1))	-0.063147 (0.02591) [-2.43727]	-0.045058 (0.23815) [-0.18920]

L'équation de co-intégration pour les variables PART/FBCF

Cointegrating Eq:		CointEq1	
PART(-1)		1.000000	
FBCF(-1)		-0.031522 (0.00785) [-4.01612]	
C		7470.849	
Error Correction:		D(PART)	D(FBCF)
CointEq1		-1.178976 (0.30735) [-3.83588]	-0.937139 (0.53185) [-1.76204]
D(PART(-1))		0.110223 (0.20723) [0.53188]	0.369103 (0.35860) [1.02930]
D(FBCF(-1))		0.088096 (0.06641) [1.32659]	0.872246 (0.11491) [7.59052]

L'équation de co-intégration pour les variables PART/IDH

Cointegrating Eq:		CointEq1	
PART(-1)		1.000000	
IDH(-1)		-1063777. (204101.) [-5.21202]	
C		639352.4	
Error Correction:		D(PART)	D(IDH)
CointEq1		-1.022927 (0.27421) [-3.73049]	-5.56E-09 (8.4E-09) [-0.66546]
D(PART(-1))		0.000850 (0.18670) [0.00455]	4.55E-09 (5.7E-09) [0.80004]
D(IDH(-1))		-14591612 (6884457) [-2.11950]	0.579199 (0.20965) [2.76274]

Table des Matières

Titre	Page
Dédicaces.....	1
Remerciements.....	2
Liste des Tableaux	3
Liste des Figures	4
Liste des Graphes	4
Liste des Abréviations.....	5
Introduction Générale.....	7
Chapitre 01 : L'internationalisation des firmes et l'investissement direct étranger.....	14
Section 01 : La mondialisation et l'investissement direct étranger	16
1. Mondialisation et les firmes multinationales	16
1.1. Vue d'ensemble sur la mondialisation	16
1.1.1. Concept de la mondialisation	16
1.1.2. Les acteurs de la mondialisation	18
1.2. Les firmes multinationales : forme courante de mondialisation.....	20
1.2.1. Naissance et développement des FMN	21
1.2.2. Structures organisationnelles et degré d'internationalisation des FMN	23
1.2.3. Stratégies de délocalisation des FMN	26
2. L'investissement direct étranger	26
2.1. Concept de l'investissement direct étranger	27
2.1.1. Définition des IDE	27
2.1.2. Evolution des IDE	28
2.2. Formes d'implantation des IDE	29
2.2.1. La Fusion-Acquisition (Brownfield)	30
2.2.2. Le <i>Greenfield</i> (Ex Nihilo)	31
2.2.3. Le partenariat interentreprises	31
Section 02 : Les fondements théoriques d'internationalisation des firmes	32
1. Théories du développement international des firmes	32
1.1. La théorie des avantages monopolistiques	32
1.2. La théorie du cycle de vie du produit	33
1.3. La théorie d'économie des coûts de transaction	35
1.4. La théorie éclectique ou paradigme OLI	36
2. Théories d'internationalisation par étapes	37

2.1. L'approche comportementale	37
2.1.1. Le modèle d'Uppsala	38
2.1.2. Le modèle d'innovation	39
2.2. L'approche par les compétences et par les réseaux	42
2.2.1. L'approche par les ressources et les compétences	42
2.2.2. L'approche par les réseaux	43

Chapitre 02 : Partenariat étranger comme forme de coopération internationale

Section 01 : Eléments fondamentaux du partenariat

1. Vue d'ensemble	48
1.1. Présentation et approches théoriques	48
1.2. Motivations et concept d'émergence des accords de partenariat	53
1.3. Facteurs de réussite des partenariats internationaux	57
2. Types de partenariat	58
2.1. Typologie par statut des partenaires	59
2.1.1. Le partenariat Nord-Nord	59
2.1.2. Partenariat Nord-Sud	59
2.1.3. Partenariat Public-privé	60
2.2. Typologie par secteur d'activité	60
2.2.1. Partenariat horizontal	60
2.2.2. Partenariat vertical	60
2.2.3. Partenariat intersectoriel (ou congloméral)	60
2.3. Typologie par l'objet du partenariat	61
2.3.1. Partenariat Commercial	61
2.3.2. Partenariat industriel et technologique	62
2.3.3. Partenariat de Service	63

Section 02 : Modes et formes d'accords de partenariat

1. Les alliances stratégiques et leurs typologies	64
1.1. Les alliances stratégiques	64
1.2. Classification des alliances stratégiques	66
2. La sous-traitance	69
3. Les contrats de licence	71
4. Le Réseautage (networking)	73
4.1. Les clusters	73
4.2. Les cartels	75

Chapitre 03 : Partenariat industriel et performance économique des PED

Section 01 : Les stratégies industrielles dans les PED

1. Caractéristiques économiques et politiques industrielles des PED	80
2. Les stratégies introverties d'industrialisation	85
2.1. L'industrialisation par substitution aux importations ISI	85
2.2. Les industries industrialisantes	87
3. Les stratégies extraverties d'industrialisation	89
3.1. La valorisation d'exportation des produits primaires	89
3.2. La promotion des exportations	90
4. Les stratégies de partenariat industriel dans les PED	92

Section 02 : Performance des économies en développement dans le cadre du partenariat industriel

1. Croissance et développement économiques : vue d'ensemble	96
1.1. La croissance économique	96
1.2. Le développement économique	99
2. La performance économique	101
2.1. Critères et indicateurs de la performance économique	101
2.1.1. Les critères de la performance économique	101
2.1.2. Les indicateurs de la performance économique	103
2.2. La performance économique des PED dans le cadre du partenariat industriel	107

Chapitre 04 : Analyse de la contribution du partenariat industriel à la performance économique de l'Algérie.....

Section 01 : L'évolution de la législation algérienne d'IDE et du partenariat dans le cadre de la politique industrielle

1. Climat économique et cadre juridique du partenariat étranger en Algérie	116
1.1. La législation relative aux IDE dans le cadre du monopole public 1963-1990.....	116
1.2. L'investissement et le partenariat étrangers après 1990	119
1.2.1. Les différentes politiques d'ouverture durant la période 1990-2009	119
1.2.2. Le partenariat obligatoire 2009-2020	126
2. Le partenariat dans le secteur industriel en Algérie	129
2.1. Analyse du secteur industriel et perspectives de développement	129
2.2. Les Accords de partenariat étranger dans le secteur industriel en Algérie	134

Section 02 : Etude de la contribution du partenariat industriel à la performance économique en Algérie : approche économétrique

1. Outils et méthodes d'analyse : revue de la littérature	139
2. Présentation du modèle	142
2.1. Présentation et analyse des données	143
2.1.1. Préparation des données et présentation des variables	143
2.1.2. Analyse statistique descriptive	145
2.2. Spécification en séries temporelles multivariées : Modèle VAR	149

2.2.1. Test de stationnarité	150
2.2.2. Analyse de court terme et validation du modèle	152
2.2.3. Analyse structurelle : Test de causalité	155
2.2.4. Les limites de l'approche	157
2.3. Approche d'équilibre à long terme : relation de co-intégration	158
2.3.1. Estimation des relations de co-intégration avec PART	160
2.3.2. Discussion des résultats	161
2.4. Approche économétrique et discussion des résultats	161
Conclusion Générale.....	167
Bibliographie.....	174
Annexes	185

Résumé :

L'accentuation impressionnante des échanges au niveau mondial se traduit principalement par le développement des activités industrielles des FMN à travers la multiplication d'accords de partenariat et d'alliances. Ces relations sont devenues un mode de gouvernance de plus en plus recherché par les pays, afin d'acquérir des progrès technologiques en vue de parvenir à un certain niveau de développement. Ceci suscite notre intérêt quant à l'importance de ces accords en tant qu'outil de convergence et de progrès pour les PED dans leur processus d'industrialisation, en particulier en Algérie, pays géographiquement et économiquement stratégique. Notre intérêt porte plus précisément sur l'identification des facteurs influencés par ces accords et ayant un impact sur la performance économique du pays. En examinant les différentes politiques adoptées et la situation actuelle, l'analyse statistique indique une amélioration des performances dans plusieurs indicateurs, résultant par le seul effet des recettes des hydrocarbures dès le début des années 2000, mais le taux de croissance reste stationnaire. Nous avons traité dans l'étude empirique, les effets des partenariats étrangers sur la performance économique en utilisant le modèle VAR et une analyse de long terme, complétés par une estimation économétrique d'un petit échantillon. Les résultats sur les différents tests révèlent une contribution positive de ces accords à la performance du secteur industriel ainsi que des effets positifs directs sur le développement humain, ce qui entraîne un renforcement de la performance macroéconomique du pays

Mots clés : Mondialisation, partenariat étranger, stratégies industrielles, performance économique de l'Algérie, approche économétrique.

Abstract:

The spectacular increase in world trade is mainly reflected in the development of the industrial activities of MNE firms through the multiplication of partnership agreements and alliances. These relationships have become a mode of governance that countries are looking for more and more to acquire technological progress in order to achieve a certain level of development. This raises our attention to the importance of these agreements as a tool for convergence and progress for the developing countries in their industrialization process, especially in Algeria, which is a geographically and economically strategic country. Our focus is more specifically on identifying the factors influenced by these agreements and having an impact on the country's economic performance. By examining the various policies adopted and the current situation, our statistical analysis indicates an improvement in performance in several indicators, resulting solely from the effect of hydrocarbon revenues since the early 2000s, but the growth rate remains stationary. In the empirical study, we have dealt with the effects of foreign partnerships on economic performance using the VAR model and a long-term analysis, supplemented by an econometric estimation of a small sample. The results on the different tests revealed a positive contribution of these agreements to the performance of the industrial sector as well as direct positive effects on human development, leading to a strengthening of the country's macroeconomic performance

Keywords: globalization, international cooperation, industrial strategies, Algeria's economic performance, econometric approach

ملخص:

تتجلى الزيادة الكبيرة في التبادلات على المستوى العالمي بشكل رئيسي في تطوير الأنشطة الصناعية للشركات متعددة الجنسيات من خلال زيادة اتفاقيات الشراكة والتحالفات. وقد أصبحت هذه العلاقات نمطاً للحكومة تسعى إليه الدول بشكل متزايد، للحصول على التقدم التكنولوجي من أجل تحقيق مستوى معين من التنمية. اهتمامنا ينعكس حول أهمية هذه الاتفاقيات كأداة للتقارب والتقدم للدول النامية في عملية التصنيع، ولاسيما في الجزائر، الذي يعتبر بلد استراتيجي جغرافياً واقتصادياً. يتعلق اهتمامنا بشكل خاص بتحديد العوامل التي تتأثر بهذه الاتفاقيات والتي لها تأثيراً على الأداء الاقتصادي للبلد. من خلال دراسة السياسات المختلفة المعتمدة والوضع الحالي، يشير التحليل الإحصائي إلى تحسن في الأداء في العديد من المؤشرات، ناتج عن التأثير الوحيد لإيرادات الهيدروكربون منذ بداية 2000، لكن معدل النمو ظل ثابتاً. عالجتنا في الدراسة التجريبية آثار الشركات الأجنبية على الأداء الاقتصادي باستخدام نموذج VAR والتحليل طويل الأجل، مع استكمال تقدير اقتصادي قياسي لعينة صغيرة. وتكشف نتائج الاختبارات المختلفة عن مساهمة إيجابية لهذه الاتفاقيات في أداء القطاع الصناعي فضلاً عن الآثار الإيجابية المباشرة على التنمية البشرية مما يؤدي إلى تعزيز أداء الاقتصاد الكلي للدولة.

الكلمات المفتاحية : العولمة، الشراكة الأجنبية، الاستراتيجيات الصناعية، الأداء الاقتصادي الجزائري، نهج الاقتصاد القياسي