

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.

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

Département des Sciences Commerciales

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

Option : Finance et Commerce International

Thème

**Les Institutions et Attractivité des IDE
*en Algérie***

Réalisé par :

- 1-Mennaa Youghourthène
- 2- Nait Mohand Lydia

Encadreur : Mr. Khider Abdelkrim

Membre du Jury

Mme. Moussi. F
Mr. Khider. A
Mme. Khebbache

Promotion 2014-2015

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier DIEU le tout puissant de nous avoir donné courage et volonté pour accomplir ce modeste travail.

Nous adressons nos plus sincères remerciements à notre encadreur Mr Khider Abdelkrim pour sa disponibilité, ses remarques et ses conseils.

Nos remerciements vont également à Melle Bounazef, Mr Mehoui,

Mme boukhezer qui nous ont aidé dans l'élaboration de ce travail

Nos remerciements vont aussi à l'ensemble de l'effectif du département des sciences Commerciales, spécialement à Khadidja et Hafida

Nous tenons à exprimer notre reconnaissance à tous ceux qui ont contribué de prêt ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Je dédie ce travail à :

*A la mémoire de mon très cher père «Madjid», qui ma permis de m'instruire, qu'il repose en
paix et que Dieu l'accueille dans sont vaste paradis*

*A ma très chère mère «Cherifa» qui a contribuer a ma réussite ainsi que pour son soutien et
son encouragement que dieu la protège et la garde au prés de ceux qui l'aiment*

A mon grand frère Hacene et sa petite famille

A mon frère Idir, et ma sœur lamia

A mon oncle «Akli» et sa famille

*A mon très chère fiancé, Arezki, qui a toujours été présent pour moi et qui ma toujours
épaulé, ainsi qu'a sa famille, que Dieu les protèges.*

A mon binôme youga

A mes amis Amina (ma meilleure amie), Sarah, Said, Islam, Takfa, Naima, Latifa

A mes copine de chambre Kmilia, Tafsouth, Sarah et hana.

Et à tous ceux qui me sont chère.

Lydia NM

Dédicace

Je dédie ce travail :

A la mémoire de mon père ;

A ma mère ;

A mon frère et à mes sœurs ;

A mes neveux : Anis et Sofiane ;

A mes nièces : Asmaa et Silya ;

A mes amis : Abdelhak, Nassim et Yanis ;

A Lydia.

Mr : Mennaa youghourthène

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre I : IDE et FMN les aspects théorique	06
Introduction	06
Section 1 : IDE : Définitions et concepts théoriques.....	07
Section 2 : Théories explicatives des IDE.....	14
Section 3 : Les firmes multinationales (FMN).....	25
Conclusion	31
Chapitre II : Attractivité et institutions : Aspects théoriques	32
Introduction.....	32
Section 1 : Les approches théoriques et empiriques du concept d'attractivité.....	33
Section 2 : Les institutions : Aspects théorique.....	44
Section 3 : Les déterminants de l'IDE	50
Conclusion	56
Chapitre III : Evolution et politique d'attractivité des IDE en Algérie	57
Introduction	57
Section 1 : Aperçu de l'économie algérienne.....	58
Section 2 : La conduite de la politique d'attractivité des IDE en Algérie.....	64
Section 3 : Tendance des IDE en Algérie.....	74
Conclusion	90
Chapitre IV : Les institutions et attractivité des IDE en Algérie	91
Introduction	91
Section 1 : Analyse de l'attractivité des IDE en Algérie.....	92
Section 2 : Analyse de la qualité des institutions en Algérie.....	104
Conclusion	122
Conclusion générale	123

Liste des abréviations

ANDI	: Agence Nationale de Développement de l'Investissement
ANIMA	: Réseau euro-méditerranéens d'acteurs du développement économique
ANIREF	: Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière
APSI	: Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement
BTP	: Bâtiments et Travaux Publics
BTPH	: Bâtiments, Travaux Publics et Hydrauliques
CGCI	: Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements
CNES	: Conseil National des Enseignants du Supérieur
CNUCED	: Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.
CTRF	: Cellule de Traitement du Renseignement Financier
DA	: Dinar Algérien
DGSN	: Direction Générale de la Sûreté Nationale
DT	: Dinar Tunisien
FDI	: Forgién Direct Investment
FLN	: Front de Libération Nationale
F&A	: Fusion et Acquisition
FIPA	: Foreign Investment Promotion Agency
FMI	: Fonds Monétaire International
FMN	: Firme Multinationale
GUD	: Guichet Unique Décentralisé
IBS	: Impôt sur le Bénéfice des Sociétés
ID	: Investisseur Direct
IDE	: Investissement Direct Etranger
IGF	: Inspection Générale des Finances
INSEE	: Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
IPC	: Indice de Perception de la Corruption
IPD	: Institutional Profiles Database
IPAIE	: Indicateur du Potentiel d'Attractivité en termes d'Investissement Entrant
IPIE	: Indicateur de Performance en termes d'Investissement Entrant
MENA	: Middle East-North Africa
MIPI	: Ministère de l'Industrie et de la Promotion de l'Investissement
NTIC	: Nouvelles Technologies de l'information et de la Communication
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Economique
OCRC	: Office Central de Répression de la Corruption
OMC	: Organisation Mondiale du Commerce
ONDA	: Office National des Droits d'Auteur et Droits Voisins
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
ONUUDI	: Programme des Nations Unies pour le Développement Industriel
OTA	: Orascom Télécom Algérie
PAS	: Plan d'Ajustement Structurel
PCSC	: Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance
PED	: Pays En Développement
PIB	: Produit Intérieur Brut
PME	: Petite et Moyenne Entreprise
PMI	: Petite et Moyenne Industrie
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement

PVD	: Pays En voie de développement
R&D	: Recherche et Développement
SATEF	: Syndicat Autonome des Travailleurs de l'Education et de la Formation
SFI	: Société Financière Internationale
SIPI	: Système d'Information sur les Projets d'Investissement
SMN	: Société Multinationale
SNAPAP	: Syndicat National Autonome des Personnels de l'Administration Publique
SNPSP	: Syndicat national des Praticiens de la Santé Publique
STN	: Société Transnationale
TAP	: Taxe sur le Chiffre d'Affaires
TIC	: Technologies de l'Information et de la Communication
TVA	: Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE	: Union Européenne
UGTA	: Union Générale des Travailleurs Algériens
WGI	: Worldwide Governance Indicators
ZDI	: Zones Industrielles de Développement Intégré

INTRODUCTION GENERALE

Dès la fin des années 80, l'interdépendance des économies s'est accrue à un rythme accéléré en conséquence à l'expansion du commerce international et à l'essor des mouvements de capitaux. La libéralisation économique et la dérèglementation des marchés ont joué pour une mobilité accrue des facteurs de production, mais aussi pour une rude concurrence entre les différentes Firmes Multinationales (FMN). Par ailleurs, les différents espaces se livrent à une concurrence accrue dans une approche d'attractivité du territoire. L'essor du progrès technique, le développement spectaculaire dans le domaine des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) et la baisse sensible des coûts de transport ont contribué à rétrécir l'espace international et à accélérer le processus d'intégration.

Les Investissements Directs Etrangers (IDE) demeurent l'aspect le plus apparent de la mondialisation. Ils occupent une place importante dans les politiques de développement, du fait des effets bénéfiques qu'ils apportent à l'économie du pays d'accueil. En effet, les IDE participent à la création d'emplois et influencent positivement la croissance du pays d'accueil, en améliorant la productivité totale des facteurs grâce au transfert de technologie. Römer. P, explique que les IDE facilitent, par des phénomènes de diffusion, les transferts de technologie et de savoir-faire en matière de management dans le pays hôte, non seulement dans les filiales investies, mais aussi dans l'ensemble des entreprises du pays d'accueil¹. Toutefois, certains effets pervers peuvent être imputés aux IDE. D'une part, le rapatriement des bénéfices réalisés par les FMN entraîne la dégradation de la balance des paiements et d'autre part, les entreprises locales pouvant être sujettes à une exclusion par la concurrence étrangère si elles ne sont pas suffisamment mises à niveau.

La constitution de pôles régionaux en Amérique, en Europe et en Asie était de nature à encourager l'émergence de vastes réseaux d'alliances transnationaux de firmes. Les Etats s'efforcent de libérer la sphère privée en développant des cadres réglementaires favorables à l'implantation des FMN. Ainsi, les FMN, sous l'impulsion de la mondialisation du processus de production, ont constitué le vecteur essentiel par lequel les IDE sont véhiculés, notamment par le biais des Fusions et Acquisitions (F&A) internationales qui ont connu un essor

¹ Romer, P, « Idea gaps and Object Gaps in Economic Development », Journal of Monetary Economics, vol. 32, n°3, Décembre 1993, pp. 543-573.

spectaculaire. En effet, le montant total des (F&A) internationales est passé de 151 milliards de dollars en 1990 à 720 milliards de dollars en 1999².

La localisation des FMN dépend d'une logique de spécialisation internationale basée sur la dotation en facteurs des pays et qui répond au domaine d'activité de la FMN. Ainsi, le déploiement des FMN dans les pays en développement a été pour longtemps confiné dans le domaine des industries extractives, ce qui a accentué le fossé technologique entre les pays développés et les pays en développement. Cependant, les PED ont pris conscience de la nécessité de sortir de ce cercle vicieux d'exploitation de leurs ressources naturelles. Afin de rattraper le retard accumulé en termes de technologie et d'amorcer le développement, les PED s'efforcent désormais de sous-tendre toute politique de développement par une logique de production, de création d'emploi et d'investissement.

Durant les années 70, les PED (en majorité ex-socialistes) étaient contraints de pallier l'insuffisance de l'épargne intérieure afin de réaliser les investissements indispensables au développement. Les financements extérieurs étaient essentiellement sous forme d'endettements souverains, qui ont la particularité d'épuiser à long terme les capacités de remboursement du pays endetté, « *les recours aux crédits internationaux sont pour nombre d'entre eux limités par le niveau de leur endettement.* »³. Par conséquent, cette situation marquée par la suraccumulation improductive du capital a entraîné une crise de remboursement et a été à l'origine des désordres structurels qui ont affecté les économies de ces pays. Ces pays se trouvaient désormais dans une situation d'incapacité de remboursement.

Afin de remédier à cette situation problématique, le FMI et la Banque mondiale ont proposé une première série de mesures. En effet, afin de procéder à la réforme des économies fragilisées, le programme d'ajustement structurel prévoyait le retour des grands équilibres macroéconomiques avec un double objectif de libéralisation interne et externe. Cependant, la croissance économique annoncée après la restauration des grands équilibres n'a pas toujours été au rendez-vous dans les pays qui se sont engagés dans ces ajustements. Par ailleurs, pour dynamiser les régimes de croissance, l'ouverture commerciale et financière est énoncée comme condition à ajouter à l'accumulation du capital et à l'équilibre macroéconomique.

²CNUCED, « Rapport sur l'investissement dans le monde : Les fusions et acquisitions internationales et le développement », United Nations, New York et Genève, 2000, p.6.

³ Maingy. C, « l'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement », Revue Région et développement, n°20-2004, p.66.

Dans les PED, les premiers signes de cette ouverture transparaissent dans le désengagement progressif de l'Etat de la sphère économique. Les règles du marché devraient désormais se charger d'orienter l'activité économique, tout en prônant l'initiative privée. A ce moment, ces pays se sont assignés comme objectifs prioritaires de venir à bout des difficultés économiques et d'opérer la transition vers une économie de marché. Ces mouvements d'ouverture sont marqués par un regain d'intérêt pour les IDE. Ils sont considérés dès lors comme un substitut aux crédits internationaux, car ils ne sont pas générateurs de dettes. En effet, les IDE contribuent à améliorer le stock du capital et présentent des effets d'entraînement sur l'économie du pays hôte.

A l'instar de la majorité des (PED), l'Algérie a connu au milieu des années 80 une crise sans précédent, due essentiellement à la chute brutale des cours du pétrole. En effet, durant les années 70, l'Etat algérien a essayé d'asseoir les bases d'une économie solide axée sur les industries lourdes, et ce, grâce à l'aisance financière générée par la hausse des cours du pétrole. Cependant, l'année 86 a marqué un retournement de tendance des performances économiques suite à la chute brutale des cours du pétrole et la dépréciation du dollar. L'Algérie qui avait jusqu'alors la réputation d'Etat solvable commence à voir sa position extérieure s'affaiblir. Afin de retrouver les grands équilibres macroéconomiques, un programme de stabilisation et d'ajustement structurel, accompagné du rééchelonnement de sa dette extérieure a été menée en 1994, sous l'égide des institutions de Bretton Woods (FMI et Banque mondiale). Ces réformes ont été accompagnées d'un vaste programme de privatisation des entreprises publiques. Afin d'amorcer ce processus de rétablissement des grands équilibres, l'ouverture à l'extérieur constitue l'étape suivante dans la politique de développement du pays. Ainsi, la relance de l'économie par l'investissement est devenue cruciale.

A partir des années 2000, l'Algérie a montré un intérêt particulier à la diversification de son économie qui reste tributaire de la rente pétrolière. Pour ce faire, plusieurs mesures ont été envisagées dont le code d'investissement promulgué en 1993, amendé et complété par l'ordonnance de 2001, dont le but était de libéraliser l'acte d'investir et d'attirer les IDE. Un vaste programme de dépense publique était prévu dans le programme de soutien à la relance économique lancé en 2001 pour une période de trois ans, qui est suivi par le plan complémentaire pour la période (2005-2009) ayant un intérêt particulier pour les infrastructures. L'année 2005 a vu l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'union européenne, ce qui a constitué un engagement dans la libéralisation. D'autres parts, l'Etat algérien poursuit les négociations de son adhésion à l'OMC.

l'Algérie recèle d'importantes ressources naturelles, dispose d'un marché de taille importante et d'un environnement macroéconomique favorable. Par ailleurs, l'Algérie a axé sa politique d'attractivité sur des mesures d'incitations fiscales ainsi que la mise en place d'organes chargés de la promotion et d'accompagnement des investisseurs, et dont l'ANDI joue un rôle pivot. En dépit des efforts consentis en termes d'attractivité aux IDE, les flux des IDE entrants restent en deçà du potentiel du pays. Le débat est ainsi tourné, ces dernières années, vers le rôle des institutions dans l'attractivité des territoires. Les institutions sont définies par D, North comme « *les règles du jeu qui façonnent les comportements humains dans une société.* »⁴. Outre le droit de propriété et le droit des contrats, la bonne gouvernance est souvent propulsée au-devant de la scène médiatique. Ce concept a trait aux réformes entreprises par les Etats. La littérature conclue à un lien positif associant la bonne gouvernance et le développement économique.

La problématique de recherche

Quel est le rôle des institutions et des mesures d'attractivités dans l'installation des IDE en Algérie ?

Pour mieux cerner la problématique nous tenterons d'apporter des éclairages à certaines questions :

1. Quels sont les déterminants de l'attractivité des IDE en Algérie ?
2. L'environnement institutionnel est-il favorable à l'attractivité de l'Algérie vis-à-vis des IDE ?

Hypothèses

1. Les déterminants de l'attractivité aux IDE en Algérie sont d'ordre économique.
2. L'environnement institutionnel en Algérie est favorable à l'investissement étranger.

La méthodologie de recherche

Dans ce travail de recherche, nous avons suivi une démarche basée sur une recherche documentaire. Ainsi, plusieurs ouvrages, revues, articles et textes règlementaires ont été consultés. Des rapports émanant des organismes internationaux ont été utilisés en plus de la

⁴North, D, 1990, cité dans OCDE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants : Le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique », 2004, p.12.

consultation des sites internet, afin de recueillir les données chiffrées. En effet, afin d'analyser les flux des IDE entrants, nous avons utilisé la base de donnée de la CNUCED. Par ailleurs, pour analyser les caractéristiques institutionnelles de l'Algérie, nous avons utilisé principalement les bases de données : « Institutional Profil Database (IPD) », « DOING BUSINESS » et le programme « Governance Matters ».

Afin d'analyser la gouvernance, nous avons utilisé comme outil d'analyse l'ACP (analyse en composantes principales à l'aide du logiciel SPSS).

La structure du travail

Afin de cerner les tenants et les aboutissants de cette thématique, nous avons scindé notre travail en 4 chapitres. Le premier chapitre sera consacré aux aspects théoriques relevant des IDE et des FMN. Le deuxième chapitre sera dédié à l'étude des aspects théoriques relatifs à l'attractivité et aux institutions. Le troisième chapitre se fixe pour objectif de retracer l'évolution des IDE et la conduite de la politique d'attractivité en Algérie. Enfin, dans le dernier chapitre, il sera question d'analyser les déterminants de l'attractivité et les différents obstacles qui freinent l'entrée massive des capitaux en Algérie. Par ailleurs, la qualité des institutions sera amplement détaillée à travers l'analyse du profil institutionnel et de la gouvernance en Algérie.

Chapitre I

IDE et FMN : Les aspects théoriques

Introduction

L'intérêt porté par les économistes au phénomène de l'internationalisation est tardif, il date des années 60. En effet, les IDE avant S. Hymer¹ avaient fait l'objet d'études dans le cadre des mouvements de capitaux, mais c'est grâce à la distinction qu'il a opérée entre l'investissement de portefeuille et l'investissement direct étranger que la voie a pu être ouverte pour de nombreuses réflexions sur ce phénomène. Ainsi, suite aux travaux de S. Hymer, plusieurs économistes² ont essayé de définir un cadre théorique de la multinationalisation des firmes en s'interrogeant sur les raisons qui poussent les entreprises à adopter une stratégie internationale, tout en expliquant les facteurs qui conduisent les entreprises à choisir tel mode d'exploration des marchés étrangers plutôt qu'un autre. Par ailleurs, les firmes multinationales sont considérées comme le vecteur essentiel des IDE, notamment par le biais des fusions et acquisitions internationales.

Ce chapitre est scindé en trois sections dont la première sera consacrée à l'exposition des différentes définitions, présentées par les institutions et organismes internationaux (FMI, CNUCED, OCDE, INSEE). Ensuite, nous allons traiter des différentes formes des IDE et enfin, une distinction entre les investissements directs étrangers et les investissements de portefeuille sera amplement détaillée. Dans la deuxième section, nous allons passer en revue certaines théories qui ont traité du phénomène de la multinationalisation : théorie des avantages oligopolistiques (Hymer, 1960) ; théorie du cycle de vie du produit (Vernon, 1966) ; théorie de l'internalisation (Coase 1937) revisitée par (Williamson, 1975) et la théorie éclectique ou paradigme OLI de Dunning (1981). Nous finirons ce chapitre par une troisième section qui mettra l'accent sur les FMN où nous allons nous intéresser aux différentes approches des FMN et les différents facteurs motivant la multinationalisation des firmes.

¹ C'est un économiste canadien né le 15 Novembre 1939. Ses recherches ont porté sur l'activité des firmes multinationales. En 1960, il présente sa thèse de doctorat intitulé « The international operations of national firms: A study of direct foreign investment », qui est publiée en 1976.

² Parmi ces auteurs : R. Vernon (1966) ; Rugman (1981) ; Williamson. O (1975) et J.H. Dunning (1981).

Section 1 : IDE : Définitions et concepts théoriques

Cette section sera dédiée à la présentation des aspects théoriques des IDE. Nous commençons par définir le concept, ensuite nous présenterons les différentes formes ; les structure et les enjeux des IDE et enfin nous nous intéressons à la différence entre les IDE et l'investissement de portefeuille telle que présentée par S. Hymer.

1.1. Les différentes définitions données aux IDE

Afin de mieux appréhender le phénomène des investissements directs étrangers, il serait judicieux de définir ce qu'est l'IDE. En effet, il existe plusieurs définitions de l'IDE qui diffèrent d'un pays à un autre, mais les définitions données par les institutions internationales comme le Fonds Monétaire International (FMI) et l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) sont les plus retenues.

1.1.1. Définition du FMI

Les investissements directs étrangers sont ceux effectués par une entreprise hors des frontières nationales dans le but d'établir une relation durable et une influence sur la gestion de l'entreprise investie. *«L'investissement direct apparaît lorsqu'une unité résidente d'une économie effectue un investissement qui lui confère une influence significative sur la gestion d'une entreprise résidente d'une autre économie. Ce concept devient opérationnel lorsqu'un investisseur direct (ID) possède une participation qui lui donne droit à 10 % ou davantage des voix attribuées au sein de l'entreprise d'investissement direct.»*³.

Selon les experts du FMI, les IDE connaissent quatre formes:

- La création d'une entreprise ou d'un établissement à l'étranger ;
- L'acquisition d'au moins 10 % du capital social d'une entreprise étrangère déjà existante ;
- Le réinvestissement de ces bénéfices par une filiale ou une succursale située à l'étranger ;
- Les opérations entre la maison mère d'une firme transnationale et ses filiales (souscription à une augmentation de capital, prêts, avances de fonds, etc.).

1.1.2. Définition de la CNUCED

Les IDE désignent les engagements de capitaux effectués en vue de la création ou de l'extension d'une entreprise, de constitution de société mixte et d'achat de sociétés étrangère. Une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur détient au moins 10% du capital social de l'entreprise investie du pays d'accueil. La CNUCED rappelle

³ FMI, « manuel de la balance de paiement », 6ème édition, Washington, D.C, 2009.

néanmoins que certains pays n'indiquent pas un seuil particulier de participation dans l'entreprise en question, mais se fondent sur d'autres critères. La relation de long terme entre l'opérateur étranger et la société investie est mise en avant. « *Foreign direct investment (FDI) is defined as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in economy other than that of the foreign direct investor (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate).* »⁴.

La CNUCED propose que les composantes des IDE soient des capitaux en action propres, des revenus réinvestis et tout autre capital (principalement les prêts entre la maison mère et sa filiale). Toutefois, elle estime que les pays ont des difficultés quant à la collecte des statistiques sur les IDE, en particulier les données sur les revenus réinvestis qui dépendent fortement de l'entreprise.

1.1.3. Définition de l'OCDE

Selon l'OCDE, l'IDE est « *L'investissement direct est un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie (« l'investisseur direct ») afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise (« l'entreprise d'investissement direct ») qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct. L'investisseur est motivé par la volonté d'établir, avec l'entreprise, une relation stratégique durable afin d'exercer une influence significative sur sa gestion. L'existence d'un « intérêt durable » est établie dès lors que l'investisseur direct détient au moins 10 % des droits de vote de l'entreprise d'investissement direct.* »⁵.

Les investissements directs peuvent également permettre à l'investisseur d'accéder à l'économie de résidence de l'entreprise d'investissement direct, ce qui pourrait lui être impossible en d'autres circonstances. L'investissement direct n'a donc pas les mêmes finalités que l'investissement de portefeuille. L'investisseur de portefeuille ne cherchant généralement pas à influencer sur la gestion de l'entreprise.

1.1.4. Définition de l'INSEE

L'INSEE considère que les IDE comme des : « *Investissements qu'une unité institutionnelle résidente d'une économie effectue dans le but d'acquiescer un intérêt durable dans une unité institutionnelle résidente d'une autre économie et d'exercer, dans le cadre d'une relation à long terme, une influence significative sur sa gestion. Par convention, une relation*

⁴ CNUCED, « World Investment Report », 2009, p.243.

⁵ OCDE, « Définition de référence des investissements directs internationaux », 4^{ème} édition. Version Finale, Paris, Avril 2008.

d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur acquiert au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie. Les investissements directs comprennent non seulement l'opération initiale qui établit la relation entre les deux unités, mais également toutes les opérations en capital ultérieures entre elles et entre les unités institutionnelles apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés. »⁶.

1.1.5. Définition synthétique de l'IDE

Il y a IDE lorsqu'un investisseur basé dans un pays (pays d'origine), acquiert un actif dans un autre pays (pays d'accueil), avec intention de le gérer. C'est cette fonction de gestion qui distingue les IDE de l'investissement de portefeuille en actions, obligations ou autres titres financiers étrangers, qui, généralement, ont une logique financière et spéculative, alors que le premier a une logique de production, d'investissement et de création d'emplois, et consiste à mettre du capital dans un pays étranger pour disposer d'une implantation locale. Les investissements directs peuvent prendre la forme du rachat d'entreprises existantes, du contrôle d'entreprises, de la création de nouvelles entreprises ou de filiales communes.

1.2. Les formes des IDE

1.2.1. Les Fusions et Acquisitions (F&A)

Les termes « fusion » et « Acquisition » sont souvent utilisés indifféremment, bien qu'ils ne signifient pas la même chose. Nous parlons de fusion, lorsque deux entreprises (au moins) décident de s'unir pour former une nouvelle entreprise unique dans le but de créer des synergies commerciales. Par contre, une acquisition est l'achat d'actions émises par une autre société dans le but d'avoir un contrôle dans sa gestion. Ce sont donc, des opérations d'intervention à l'étranger pour une croissance externe, c'est-à-dire dans une autre entreprise, en prenant le contrôle de la société en question par acquisition d'au moins 50 % de son capital. De ce fait, nous ne pouvons considérer les prises de participation minoritaires (moins de 50 %) comme des F&A. Cette forme d'investissement est la plus répandue, aujourd'hui, dans le monde. Les fusions acquisition elle-même pourrait prendre plusieurs formes :

a) Les F&A verticales

Les F&A verticales portent sur la réunion de deux sociétés exerçant des activités complémentaires, s'inscrivant par exemple dans une relation acheteur-vendeur (ex. une opération entre une entreprise pharmaceutique et une société de distribution de produits pharmaceutiques). Dans ce cas de figure, l'opérateur étranger tente de prendre le contrôle de

⁶ <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/investis-directs-etranagers.htm>, Consultée le 28/05/2015 à 17 :56.

toutes les opérations du cycle de production, les fournisseurs en amont et les réseaux de transport et de distribution qui se trouvent en aval de la chaîne de production.

b) Les F&A horizontales

Les F&A horizontales portent sur la réunion de deux entreprises concurrentes, c'est-à-dire deux entreprises exerçant des activités similaires (par exemple, deux entreprises appartenant au secteur de production de médicaments). Cette combinaison peut se traduire par une puissance commerciale accrue de l'entreprise absorbée et peut se heurter par conséquent à une opposition de la part des autorités du pays d'accueil. La firme s'étend donc, dans ce genre d'implantation aux dépens de ses concurrents en les annexant à son réseau. Ces opérations sont difficilement réalisables car en s'approchant de la situation de monopole sur le marché, les entreprises se protègent davantage des contrôles de concentration.

c) Les F&A diversificatrices

L'investisseur dans ce cas de figure cherche à acquérir des filiales à l'étranger opérant dans des activités sans rapport direct avec celle de son entreprise. Le motif majeur de l'opérateur étranger est de diversifier ses activités.

d) Les F&A financières

L'investisseur vise l'entreprise à fort rendement financier. Le motif de l'entreprise est de revendre ultérieurement l'entreprise achetée avec une plus-value.

e) Les F&A stratégiques

L'opérateur étranger vise dans cette forme d'investissement une entreprise qui va lui permettre de s'approprier des compétences dans un domaine bien particulier tel que les hautes technologies, le marketing, etc.

1.2.2. La sous-traitance internationale

La sous-traitance est le fait qu'une entreprise confie une partie de sa production à une autre entreprise qu'on appelle la sous-traitante, souvent une PME. Cette dernière fabriquera alors les produits demandés pour le compte de la société demandeuse, ce qui permet à cette dernière de mieux gérer ses ressources, mais aussi ses coûts de production. Elle pourra ainsi faire jouer la concurrence et obtenir des prix plus bas.

1.2.3. La succursale

Une succursale est un établissement durable d'une société à l'étranger. A la différence de la filiale, elle n'a pas de personnalité morale distincte de la maison mère et est représentative de la volonté de l'entreprise de se fixer dans le pays étranger. La succursale ne peut signer aucun contrat, ni émettre une facture, ni avoir une activité économique indépendante. Elle se contente

d'informer la société mère par envoi de rapports ou d'études de marché, de gérer sur place les commandes et éventuellement le service après-vente.

1.2.4. La filiale

C'est une entreprise dont le capital a été formé par des apports d'une autre société dite « société mère » qui en assure généralement la direction, l'administration et le contrôle ce qui signifie que la société mère détient suffisamment de droits de vote en assemblée générale d'actionnaires pour pouvoir y imposer ses décisions. Le fait de contrôler la filiale permet généralement à la société mère de prendre une part essentielle à la nomination des personnes qui dirigent la société filiale (administrateurs, président, directeur général, gérant, etc.).

1.2.5. La joint-venture

Il s'agit de la réalisation d'un projet déterminé, en association avec un partenaire étranger, le plus souvent local, qui connaît généralement bien l'environnement (le marché et les habitudes de consommations). Il pourra faire bénéficier ses partenaires étrangers de son expérience. L'investisseur étranger, quant à lui, intervient par un apport en capital financier, une capacité de gestion ou un transfert technologique.

En résumé, la joint-venture peut être définie comme étant le partage de la propriété d'une entreprise à l'étranger. Ce capital distribué entre les partenaires donne lieu à un statut de participation quand l'entreprise n'est détenue qu'à hauteur de moins de 50 %. Dans le cas où le capital est détenu à hauteur d'une prise de contrôle majoritaire, il s'agit alors d'une filiale.

1.2.6. Le partenariat

Le partenariat désigne une association active de différents intervenants. C'est une forme de coopération durable entre des entreprises indépendantes dans le but de renforcer la situation financière, d'innover et d'améliorer les techniques de recherche et de développement, d'acquérir de nouveaux savoirs faire, de comprendre la culture de l'autre entreprise, d'intégrer d'autres compétences en matière de management pour répondre aux attentes de la clientèle tout en adoptant de nouvelles gammes plus performantes et enfin, de conforter les positions sur le marché en améliorant la compétitivité.

1.2.7. Le franchisage

La franchise est un accord commercial et juridique par lequel une entreprise appelée « franchiseur » s'engage à fournir à une autre entreprise, dite « franchisee » le droit d'utiliser une marque, un savoir-faire et de bénéficier d'une assistance permanente en contrepartie d'une rémunération. Cette option permet à l'entreprise « franchisee » de démarrer une activité clé en main car elle bénéficie au démarrage d'un ensemble d'éléments qu'elle n'aura pas à créer elle-même comme (la publicité, aménagement de locaux, fournisseur, technique de vente, etc.).

1.2.8. Les accords de licence

Un contrat de licence est un contrat par lequel une société détentrice d'une marque d'un brevet ; d'un savoir-faire ; un procédé de fabrication ou une technique permet à une société tierce de commercialiser, de fabriquer et de vendre un produit dans un autre pays contre versement d'une redevance.

1.3. Les structures des IDE

Markusen (1995)⁷ introduit une typologie des IDE basée sur la logique qui sous-tend la décision de créer des filiales à l'étranger. Il distingue :

1.3.1. Les IDE horizontaux

Consistent à créer des filiales qui produisent des biens identiques. Ils visent à faciliter l'accès de l'investisseur à un marché étranger dans l'espoir de développements futurs. Certains facteurs (obstacles tarifaires, coûts de transport) affectant la compétitivité des exportations. L'investisseur préfère implanter à l'étranger des entités reproduisant, comme dans son pays d'origine, toutes les étapes du processus de production afin de servir le marché local.

1.3.2. Les IDE verticaux

L'investisseur fragmente les différentes étapes de conception, de production et de commercialisation des produits en implantant dans des pays différents des filiales qui produisent des biens finis ou semi-finis différents. Il s'agit ici pour l'investisseur de tirer parti des différences de coût des facteurs entre pays. Dans ce cas, l'activité à l'étranger est un complément de l'activité de la maison-mère. L'IDE vertical relève de la délocalisation, mais il n'en constitue que l'une des modalités (aux côtés de la sous-traitance internationale par exemple).

L'IDE est dit horizontal lorsque les firmes produisent le même bien ou service à travers plusieurs filiales localisées dans plusieurs pays chaque filiale s'occupe d'approvisionner un marché potentiel dans le pays d'accueil. Ce type d'IDE a pour but de réduire les barrières commerciales et douanières ainsi que les flux commerciaux, il prend lieu si les coûts d'exportation excèdent les coûts de l'implantation à l'étranger. Et aussi pour éviter les coûts de transport, les FMN tendent à s'installer dans les pays étrangers pour réduire les coûts fixes d'installation et réaliser des économies d'échelles. Cette forme est choisie lorsque les coûts et les facteurs de production ne sont pas très éloignés entre les deux pays.

⁷ Markusen, J, « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspective*, vol. 9, n°2, 1995, pp.169-189.

1.4. Les enjeux de l'IDE⁸

Les IDE participent à la construction des avantages comparatifs d'une économie, il est donc crucial pour les Etats d'éviter une "déconstruction" de ces avantages comparatifs en favorisant l'ancrage de ces investissements, c'est-à-dire leur durabilité. Cela est possible en incitant à créer des interdépendances entre la firme étrangère et les producteurs locaux (échanges, coopération technologique...). Les IDE sont un vecteur de transfert de technologie, ce qui est crucial pour le décollage et la remontée des filières vers des productions à plus fort contenu technologique ou de haut de gamme. Les IDE sont le moyen pour les firmes d'internationaliser leurs processus de production. C'est donc par les IDE que se réalise la «mondialisation productive». La décision d'investir à l'étranger est généralement motivée par:

- La recherche d'une fiscalité avantageuse ;
- La qualité des infrastructures ou le niveau de qualification et/ou de coût des travailleurs du pays d'accueil ;
- Les «effets d'agglomération» (les entreprises s'implantent à proximité d'autres entreprises).

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

- Dans les pays industriels, les IDE peuvent être un moyen de relancer l'activité des régions industrielles en déclin, ce qui incite les Etats et les collectivités locales à développer leur attractivité aux yeux des investisseurs étrangers ;
- Pour les pays en développement, dans un contexte où l'essentiel du commerce mondial est réalisé par les entreprises multinationales, les IDE sont un moyen de s'insérer dans la mondialisation et de stimuler les exportations, ils sont aussi un moyen de bénéficier de «transferts technologiques » : les investisseurs étrangers amènent avec eux des procédés de production innovants, des méthodes d'organisation performantes et des savoir faire qui se diffuseront progressivement à l'ensemble du pays et doperont sa productivité. Le pays d'accueil aura ainsi bénéficié du progrès technique sans avoir eu à le financer ;
- Pour le pays d'origine, les effets sont plus difficiles à évaluer : Si l'IDE correspond à une délocalisation, il peut y avoir, au moins dans l'immédiat, des suppressions d'emplois; si l'IDE correspond à une implantation qui aurait pu être faite dans le pays d'origine mais

⁸ Ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement, « Les investissements directs étrangers dans le monde : Banchmarking », Direction Générale de l'Intelligence économique, des Etudes et de la Perspective, Document n°15/DIEEP, Août, 2010, pp.8-9.

qui ne l'est pas, ce n'est pas non plus favorable à l'emploi. Cependant, à plus long terme, les IDE peuvent générer des exportations pour le pays d'origine et une demande supplémentaire en provenance du pays d'accueil de l'IDE.

1.5. Comparaison entre l'IDE et l'investissement de portefeuille

Un investissement direct à l'étranger (IDE) se définit comme un investissement qu'un résident d'un pays effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'un autre pays. Ce qui implique une relation à long terme et l'exercice d'une influence réelle sur la gestion de l'entreprise. Et c'est en cela que l'IDE se distingue de l'investissement de portefeuille. L'investissement de portefeuille, quant à lui, consiste à investir dans des titres financiers, entre autre, des actions ou des obligations d'une entreprise donnée. Ils n'ont pas pour but de prendre le contrôle de la firme en question. Il s'agit souvent d'investir à court terme à la recherche de rendement plus élevé. Nous remarquons que cette formes d'investissements est assez volatile et instables car ne possède pas un caractère d'implantation lui permettant d'agir forcément dans la firme d'accueil⁹.

Les institutions internationales s'accordent sur un taux de 10 % maximum de détention du capital social de l'entreprise pour qualifier un investissement de portefeuille au-delà de ce seuil on parlera alors d'investissement direct étranger.

Section 2 : Théories explicatives des IDE

Dans cette section, nous allons passer en revue certaines théories qui ont traité des investissements directs étrangers et du phénomène de l'internationalisation des entreprises.

2.1. Théorie des avantages oligopolistiques (avantages spécifiques) de Hymer (1960)

Selon S. Hymer, la structure du marché joue un rôle déterminant dans la décision des firmes de s'expatrier. En effet, en situation de concurrence pure et parfaite, il serait inutile d'aller produire à l'étranger. Cependant, si le marché s'écarte de la situation de concurrence pure et parfaite et s'approche d'une structure oligopolistique, la firme aura intérêt à intervenir à l'étranger. Pour mieux appréhender ce qu'est l'IDE, S. Hymer intègre l'aspect contrôle qu'il explique par les coûts de coordination liés à l'intervention de la firme à l'étranger, « *IF we wish to explain direct investment, we must explain control.* »¹⁰. En effet, une entreprise qui décide de s'implanter à l'étranger supporte des coûts additionnels liés à sa présence directe sur le marché national contrairement aux entreprises locales qui n'ont pas à subir de telles dépenses.

⁹ Hymer, S. H, « The international operations of national firms: a study of direct foreign investment », Wharton reprographics, the MIT press, Cambridge, Massachusetts, and London, England, 1976, p.68.69.70.

¹⁰ Idem, p.23.

De plus, celles-ci ont une meilleure connaissance de l'environnement économique et éventuellement jouissent d'un traitement favorable de la part du gouvernement national. Cette situation semble profiter plus aux entreprises locales et remet en cause la viabilité des entreprises nouvellement localisées sur ce marché, jusqu'alors méconnaissable. Comment font ces entreprises pour assurer leurs pérennités et rester compétitives face aux entreprises locales ? Pour faire face à cette situation paradoxale, S. Hymer explique qu'une entreprise qui envisage de délocaliser sa production doit développer des avantages « spécifiques » afin de compenser ses coûts additionnels, ces avantages peuvent être de nature diverse : une nouvelle technologie, qualifications en marketing, inventions brevetées, un accès privilégié au capitaux, etc. Ce sont donc ces avantages qui permettent à l'entreprise de surmonter les coûts d'implantation à l'étranger, de gagner des parts de marchés et de rester compétitive¹¹.

2.2. Théorie du cycle de vie du produit de Vernon

La théorie du cycle de vie des produits formulée par R. Vernon (1966)¹² vise à expliquer les facteurs d'implantation à l'étranger des entreprises multinationales américaines. L'approche s'articule autour du concept de cycle de vie du produit et de l'écart technologique entre les pays. La vie d'un produit est rythmée par un cycle constitué de quatre étapes successives : émergence du produit, croissance, maturité et déclin. A chaque phase du cycle de vie du produit, les firmes adoptent des stratégies d'internationalisation différentes qui correspondent aux différents stades de l'internationalisation de la firme expliquant ainsi le passage de la production nationale à l'exportation du produit puis à la fabrication à l'étranger et enfin à la réexportation vers le marché de la maison mère à partir de pays tiers.

- **Phase de lancement** : le produit nouveau caractérisé par une forte intensité technique et technologique est d'abord vendu dans le pays de l'entreprise innovatrice, en l'occurrence dans la théorie de Vernon, les Etats-Unis, à un prix élevé ; c'est en effet sur ce seul marché que le pouvoir d'achat est suffisant pour absorber les premiers produits innovants.
- **Phase de croissance**: le produit fait l'objet d'une demande croissante sur le marché intérieur, le prix du produit commence alors à baisser avec la standardisation et les économies d'échelle, le produit commence à être exporté vers d'autres pays à revenus élevés ou assez élevés et ouverts à l'innovation.

¹¹Hymer, S. H, « The international operations of national firms: a study of direct foreign investment», 1966, op cit, p.33-96.

¹² Vernon. R, « International Investment and International Trade in the Product Life Cycle», 1966, cité dans Amelon, J, L et Cardebat, J, M « Les nouveaux défis de l'internationalisation Quel développement international pour les entreprises après la crise ? », Edition De Boeck, Bruxelles, 2010, p.138.

- **Phase de maturité** : le produit arrivant à maturité, l'entreprise perd progressivement son avantage technologique et fait face à la concurrence d'entreprises étrangères imitatrices. Afin de récupérer des parts de marché et contrer la concurrence étrangère, l'entreprise délocalise et produit dans les pays importateurs du produit où les coûts des facteurs de production sont les plus faibles. L'investissement à l'étranger apparaît alors comme une stratégie défensive destinée à préserver les marges de l'entreprise sur ses différents marchés.
- **Phase de déclin** : le produit se banalise, la production est arrêtée dans le pays de l'entreprise innovatrice en raison du déclin de la demande, mais la demande résiduelle est satisfaite au moyen d'importation en provenance des filiales à l'étranger. La production est alors transférée vers des pays moins développés.

En effet, Vernon applique ce raisonnement aux firmes américaines en introduisant de surcroît la dimension internationale. Les innovations nées aux Etats-Unis sont influencées directement par les variables spécifiques au marché américain dans les années 60. A cette date, les Etats-Unis ont le revenu par tête le plus élevé au monde, les capitaux y sont abondants mais pas la main-d'œuvre, ce qui a donné naissance à des formes particulières de demande (les consommateurs exigent des produits nouveaux car disposent d'un pouvoir d'achat élevé), mais aussi d'offre car les firmes réalisent des innovations pour satisfaire cette demande (peu de travail et beaucoup de capital, dès que la phase de croissance est atteinte).

Les différentes étapes du cycle de vie correspondent à des stratégies particulières des firmes pour approvisionner les marchés. Dans la première phase, la production est effectuée aux Etats-Unis et vendue exclusivement dans ce pays. Avec le vieillissement du produit, commencent à apparaître des exportations, peu importantes quantitativement, destinées aux plus aisés. Lors de la phase de maturité, des concurrents commencent à se manifester en mettant en vente sur le marché européen des produits très proches. Aussi, pour lutter contre cette concurrence, les firmes américaines installent des filiales de production en Europe, ce qui va tendre à diminuer les flux commerciaux en provenance des Etats-Unis. Avec la phase de récession, la production aux Etats-Unis baisse et les importations en provenance des filiales européennes ne cessent de croître.

Plus tard, Vernon adaptera sa théorie, par exemple, pour caractériser les innovations des firmes japonaises et européennes et décrire les nouvelles caractéristiques du cycle de vie des produits naissant au sein de ces firmes. Il est en particulier évident que le délai qui sépare l'innovation de sa délocalisation s'est considérablement réduit et la mondialisation de la production peut même conduire à une production délocalisée dès l'origine. Il reste cependant

que l'arrivée à maturité d'un produit n'est généralement pas possible sans que celui-ci concerne d'abord une clientèle ayant un pouvoir d'achat élevé.

2.3. Le concept de coût de transaction et la théorie de l'internalisation (R. Coase et O. Williamson)

Une des contributions théoriques sur l'internationalisation des entreprises est due au développement des modèles d'internationalisation fondés sur l'existence de coûts de transactions. Il convient notamment de citer les travaux de R. Coase (1937), revisité en particulier par O. Williamson(1975)¹³. Un coût de transaction est un coût lié à un échange économique sur le marché. De tels coûts, résultant des imperfections des marchés des biens et des facteurs de production, ne devraient pas exister dans un monde de concurrence pure et parfaite. Le marché en tant que mode d'allocation des ressources peut engendrer des coûts de transactions tels que : coûts de recherche et d'information (prospection, comparaison des différentes prestations proposées, études de marché, etc.), coûts de négociation et de décision (rédaction et conclusion d'un contrat...), coûts de surveillance et d'exécution (contrôle de la prestation, vérification de la livraison, etc.).

L'existence de coûts de transaction incite les entreprises à chercher la forme d'organisation optimale, en d'autres termes, les organisations qui engendrent les coûts de transactions les plus faibles. Plusieurs formes d'organisations sont alors envisageables. A la suite de Coase, Williamson distingue deux modes de coordination alternatifs, le marché et l'entreprise. A ce stade, l'arbitrage se fait entre l'exportation (le marché) et l'investissement à l'étranger (internalisation). Toutefois, entre le marché et l'entreprise, des formes intermédiaires peuvent être identifiées : Joint-venture, sous-traitance, concession, réseau, etc.

L'entreprise compare donc les coûts de transaction en cas d'internalisation en réalisant par exemple un investissement direct (IDE) ou une acquisition dans le pays d'accueil (coûts d'adaptation du personnel, des équipements, des procédures, des produits mais surtout, risques politiques, technologiques, économiques et sociaux liés à la mise en œuvre et au fonctionnement du projet, et autres coûts de coordination) aux coûts engendrés par le marché en exportant (droits de douane, réglementation, risque, de change, assurance, etc.). Le choix est également fonction de la fréquence des transactions et de la spécificité des actifs de l'entreprise. Plus les biens seront génériques, c'est-à-dire redéployables à coûts faibles, plus l'entreprise privilégiera le marché (exportation, accord ou toute forme de coopération n'impliquant pas un engagement en capital).

¹³ Williamson, O. E., « Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications », New York, Free Press, 1975, cité dans Amelon, J, L et Cardebat. J. M, op cit, p.140.

Pour conclure, l'entreprise est incitée à internaliser ses activités sur d'autres marchés plutôt que d'exporter ses produits tant que cette forme d'organisation reste celle qui minimise les coûts de transactions de ses activités. Ainsi, à titre d'illustration, les entreprises du secteur de l'habillement, produisant à faible degré de spécificité technologique, recourront certainement à la sous-traitance internationale plutôt qu'à l'IDE. Par contre, les entreprises du secteur de l'automobile ou de l'électronique où le degré technologique est plus élevé, rechercheront des accords de long terme plutôt que des accords de sous-traitance.¹⁴

2.4. La théorie éclectique ou le paradigme OLI

J. Dunning, et avant lui, R. Coase, O. Williamson et S. Hymer, justifie l'existence des firmes multinationales par le fait que ces firmes évoluent dans des marchés imparfaits.¹⁵ Dunning propose de classer ces imperfections en deux types : celles naturelles, constituant les conditions de l'offre et de la demande sur un marché, et celles structurelles, résultant des actions des participants, intérieurs ou extérieurs au marché, qui influencent les conditions de l'offre et de la demande.¹⁶

¹⁴ Mouhoud, E, M, « Mondialisation et délocalisation des entreprises », La découverte, Paris, 2006.

¹⁵ Dunning, J, H, «Multinationals, Technology and Competitiveness», Unwin Hyman Ltd. London, 1988, p.3.4,

¹⁶ Dunning, J. H, « The Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism », dans Journal of Business Studies, third quarter, 1995, p.463, cité dans Jasmin, E, « Nouvelle économie et firmes multinationales : les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique », Cahiers de recherches-CEIM. Avril 2003, p.6.

Tableau n° 1: Le marché imparfait

<p><u>Imperfections naturelles</u> (les conditions de l'offre et la demande sur un marché)</p>	<p><u>Imperfections structurelles</u> (actions de participants, intérieurs ou extérieurs au marché, influençant les conditions de l'offre et la demande)</p>
<p>1. Les coûts de transactions</p> <p>- Base : Toutes actions effectuées sur un marché occasionnent un coût (en recherche "trouver le bon vendeur ou acheteur", en communication, en négociation, en transport)</p> <p>2. La connaissance du marché</p> <p>- Bases :</p> <p>A) Incertitude sur l'obtention des informations sur le marché. (Quelle est la « bonne » technologie ? grand nombre de joueurs recherchant la meilleure opportunité)</p> <p>B) La protection du savoir (les brevets et les droits de propriété Intellectuelle)</p>	<p>1. Les positions monopolistiques ou oligopolistiques</p> <p>- Base : Le pouvoir sur un marché en détenant une position favorable (jouer sur les prix, la recherche et développement)</p> <p>2. Les gouvernements</p> <p>- Base : Les règles étatiques (les impôts, les taxes, les tarifs imposés ou les barrières économiques)</p>

Source : Jasmin, E, « Nouvelle économie et firmes multinationales : les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique », op cit, p.8.

Dunning s'est inspiré de plusieurs théories pour conceptualiser son « paradigme », mais trois d'entre elles en constituent le noyau principal, la première est la « Location approach » où les IDE s'expliquent en fonction des caractéristiques et des avantages qu'offrent les pays. La deuxième, l'«Industrial organization », affirme que c'est la recherche de positions oligopolistiques ou monopolistiques qui motive les entreprises à devenir multinationales. L'« Internalization approach », la dernière théorie, démontre que les entreprises ont intérêt à opter

pour l'internalisation comme mode d'organisation de leur production pour éviter les coûts de transactions élevés du marché.

Dunning propose une approche globale des facteurs explicatifs de l'investissement direct étranger (paradigme OLI, ownership, localisation, internalisation). Celui-ci fait de la multinationalisation le résultat de ces trois éléments interdépendants :

2.4.1. L'avantage spécifique ou ownership advantage

Cette partie répond à la question : « pourquoi les firmes se multinationalisent-elles? ». Selon Dunning, la détention d'un avantage spécifique assure à l'entreprise de surpasser à long terme les coûts de la multinationalisation. En effet, une installation à l'étranger implique plusieurs coûts. Ces coûts sont liés à l'apprentissage de la culture, des lois, des institutions et du langage, etc. Une firme ne se multinationalise que si elle détient des avantages spécifiques. Ces avantages peuvent être répartis en trois catégories comme indiqué dans le tableau suivant :

Tableau n° 2 : Les avantages spécifiques d'une firme

a) <u>Les savoirs spécialisés</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Les innovations • Niveau de développement technologique • Savoir-faire des gens
b) <u>Économies de taille</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Économie d'échelle • Économie de gamme • La recherche de nouveau capital permettant d'abaisser le coût unitaire de la production
c) <u>Les avantages peuvent être de type « monopolistique »</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Première firme à percer un marché • Détention d'une marque reconnue

Source : Jasmin, E, « Nouvelle économie et firmes multinationales : les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique », op cit, p.10.

2.4.2. L'avantage à la localisation

Cette partie répond à la question : « Où s'installer? » Dunning répond à cette question en disant que la firme s'installe là où les avantages d'un pays maximisent les avantages spécifiques de cette firme. L'avantage à la localisation est expliqué par l'existence d'un avantage à utiliser

ces actifs pour produire dans plusieurs pays plutôt que d'exporter à partir d'une production dans le seul pays d'origine. La firme, pour décider de l'emplacement de ses futurs investissements, va comparer les différentes possibilités afin de déterminer laquelle maximisera le plus ses avantages spécifiques. On compare les pays de plusieurs façons, mais on peut généraliser en séparant en trois catégories les éléments de comparaison, ce que Dunning appelle le paradigme ESP (« Environment, Systems, Policies »)¹⁷. La première catégorie (« Environment ») est économique, elle concerne la quantité et la qualité des facteurs de production disponibles, la grandeur du marché, les transports, la distance et les communications, les réseaux de distribution et les relations avec le réseau local par exemple, les banques et agences gouvernementales. La deuxième (« Systems ») regarde les éléments sociaux et culturels, comme l'attitude envers les étrangers, le langage, la culture, etc. La dernière catégorie (« Policies ») se rattache aux politiques gouvernementales du pays. Le tableau n°3 explicite les différents paramètres que les firmes doivent comparer pour effectuer son choix de localisation.

¹⁷ Dunning, J, H, « International Business in a Changing World Environment », cite dans *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Unwin Hyman Ltd. London, 1988, p.13.

Tableau n°3 : Les avantages spécifiques des pays**Le paradigme ESP**

Environnement (E)
La quantité et la qualité des facteurs de productions disponibles <ul style="list-style-type: none"> • Ressources humaines • Ressources naturelles • Stade de développement économique • “Background” culturel et historique • La grandeur du marché • Les transports • L’infrastructure des communications, • Les réseaux de distribution
Système (S)
Les composantes du système social <ul style="list-style-type: none"> • La liberté des entreprises • Système social • Alliances avec les autres pays • L’attitude envers les étrangers • Le langage • La culture
Politique (P)
Politiques gouvernementales <ul style="list-style-type: none"> • Macroéconomique (fiscalité, monnaie, taux de change) • Micro économique (les secteurs industriels, les échanges, compétition) • Général (éducation, protection du consommateur)

Source : Jasmin, E, op cit, p.11.

2.4.3. L’avantage à l’internalisation

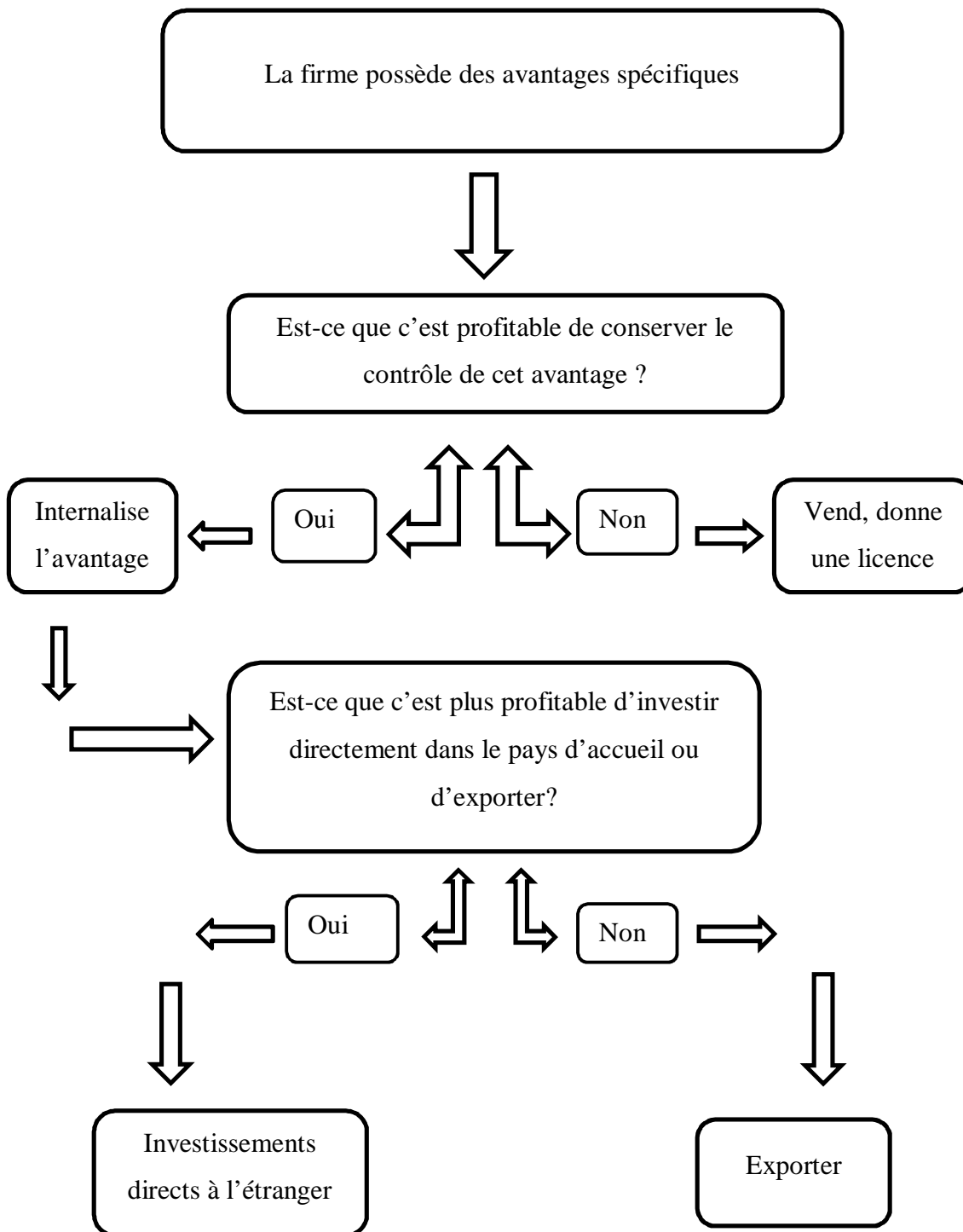
Dans cette partie, il reste à répondre à la question : « Comment vont-elles s’installer à l’étranger? » ou « Quelle organisation devrait-on adopter pour maximiser les avantages spécifiques de la firme et bénéficier des avantages spécifiques de la localisation choisie ? »

L’avantage à l’internalisation permet d’éviter les coûts associés aux transactions entre sociétés indépendantes, (coûts de passation des contrats et de garantie de la qualité). Donc, en créant

son propre marché intérieur, la firme multinationale gagne certains avantages. Elle a donc intérêt à s'internaliser, donc à choisir le mode d'organisation le plus efficace. Ce qui lui assure un meilleur contrôle sur l'utilisation des technologies, et évite sa sous-évaluation par le marché.

En effet, une firme qui envisage de s'internationaliser doit arbitrer entre trois modes d'intervention à l'étranger autrement dit, elle doit opérer un choix stratégique entre trois options qui lui sont proposées. L'IDE, comme mode de pénétration du marché étranger, est choisi lorsque la firme réunit simultanément les trois types d'avantages (spécifique, à la localisation et à l'internalisation). S'il n'y a pas d'avantage à la localisation mais un avantage spécifique et un avantage à l'internalisation, la firme garde la maîtrise de la pénétration du marché étranger en y exportant et en établissant son propre réseau de vente. Enfin, si la firme ne possède qu'un avantage spécifique, elle effectue alors une vente de licence auprès d'une entreprise locale et lui laisse le soin d'exploiter le marché de son pays. La figure (n°1) illustre bien le choix du mode de pénétration des marchés étrangers en fonction des avantages détenus par la firme.

Figure n°1 : Les investissements dans le paradigme OLI



Source: BIE, « Foreign Direct Investment: Trends and Determinants », dans Evaluation of the Investment Promotion and Facilitation Program, Bureau of Industry Economics, 1998, cité dans Jasmin, E, op cit, p.15.

Section 03 : Les FMN (firmes multinationales)

Les FMN ont un rôle majeur dans la mondialisation de l'économie et constituent le canal par lequel les IDE sont véhiculés.

3.1. Les FMN : Une approche multiple

Afin de mieux appréhender le rôle joué par les FMN, Il semble nécessaire de comprendre les soubassements qui sous-tendent les FMN. Par ailleurs, il n'existe pas de définition unifiée de la firme multinationale, c'est pourquoi il nous faut rappeler les principaux angles sous lesquels elles ont été abordées, en nous basant sur les quatre caractéristiques suivantes :

3.1.1. L'importance des activités

La relation entre la taille de l'entreprise (exprimée par son chiffre d'affaires, le nombre d'employés ou les actifs financiers) et son internationalisation est tellement forte que ce facteur est souvent mis au premier plan. J. Savary (1981) a montré, en étudiant 413 FMN françaises que la multinationalisation de l'appareil productif augmente avec la taille de l'entreprise. De même, R. Vernon (1973) estime que le facteur dimensionnel est si important qu'il faut le prendre au premier plan. Néanmoins, la CNUCED¹⁸ a montré que l'internationalisation des PME au Japon, aux USA, en Grande Bretagne, en Allemagne et au Canada occupe une part de 50 % dans l'internationalisation de toutes les entreprises (toute taille confondue) avec le maximum de 80 % au Japon.

3.1.2. L'existence de filiales à l'étranger

Cet indicateur est le premier à être pris en compte. Néanmoins, l'un des problèmes qu'on lui colle est la difficulté de fixer un seuil. S.E.Rolf¹⁹ estime que l'entreprise s'inscrit dans une logique internationale si elle possède au moins 25 % de ces actifs en prise de participation à l'étranger tandis que (Bonin. B²⁰) considère deux éléments d'internationalisation : six pays minimum d'implantation et des filiales détenant au moins 20 % des actifs totaux.

3.1.3. L'unité de centre de décision

Ce critère traduit le fait que les filiales implantées à l'étranger font souvent recours à la société mère dans un cadre de gestion commune assuré par une unité nationale. Les fonctions complexes telles que la stratégie ou le contrôle sont assurées par la maison mère. Gannagé.E (1985) parle d'investissements multinationaux ou la firme contrôle plusieurs implantations dans

¹⁸ CNUCED, « Rapport sur le commerce et le développement dans le monde », United Nations publications, New York et Genève 1987, p.100.

¹⁹ Rolfe, S, E, 1961, dans Jacquemot, P, « la FMN une introduction économique » Economica, 1990.

²⁰ Bonin, B, 1987, dans Jacquemont, P, op cit.

différents pays, avec une mainmise des ressortissants du pays d'origine sur la direction générale du processus de décision globale.

3.1.4. Une perspective stratégique mondiale

Ce dernier critère donne à comprendre que la firme doit avoir une conception, une stratégie et une organisation harmonieuse au niveau mondial. Jaquemot.P (1990) note que la firme devient multinationale lorsqu'elle arrive à atténuer le plus possible le biais nationale dans l'allocation des ressources. PDG de Nestlé a déclaré en 1978 que : « *Il n'est pas possible que nous soyons la seule véritable société multinationale. Je ne pense pas qu'il existe au monde une autre société qui puisse se flatter de réaliser plus de 96 % de son chiffre d'affaire à l'extérieur de son pays d'origine. Nous nous sommes véritablement multinationaux. D'ailleurs nous employons plus de personnel à l'étranger qu'aucune autre société* »²¹.

En résumé, les définitions des FMN prennent en considération au moins un des critères cités, si ce n'est l'ensemble. La CNUCED parle d'entreprises transnationales et les définit comme étant des entreprises possédant des filiales à l'étranger et contrôlant des capitaux dans des unités implantées dans d'autres pays que le leur : « *Transnational corporations (TNCs) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent enterprise is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owning a certain equity capital stake* »²².

L'implantation de filiales correspond à un IDE qui suppose une relation de long terme, se traduisant par la prise de participations par une entreprise non résidente dans le capital d'une entreprise résidente dans le but de contrôler non seulement le capital, mais aussi l'activité de management et de production de la firme du pays d'accueil. C'est pourquoi le seuil minimum de 10 % de détention du capital de l'entreprise investie est primordial. Nous définirons donc la FMN comme une société qui a des actifs productifs, ou des avoirs de production, dans plus d'un pays les FMN sont également appelées sociétés multinationales (SMN), sociétés transnationales (STN) ou simplement multinationales. Ce qui attire l'attention c'est que la CNUCED parle à la fois d'internationalisation et de transnationalisation ; l'internationalisation ne considérant que le nombre de filiales implantées à l'étranger et nous pouvons même calculer un indice d'internationalisation, obtenu de la division du nombre de filiale à l'étranger par le nombre total de filiales ouvertes par la firme en question. Certains auteurs considèrent l'internationalisation

²¹ Liotard-vogt, P, « Nestlé une vraie multinationale » Harvard- L'Expansion n°8, 1978, p.105.

²² <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-%28TNC%29.aspx>, consultée le 31/04/2015 à 17 :41.

comme un phénomène plus vaste. Par exemple Welche et Luostarinen (1988) considèrent qu'une entreprise devient internationale en poursuivant un processus d'accroissement de sa participation dans des opérations internationales, par contre la transnationalisation est un critère beaucoup plus large et plus significatif, parce qu'elle prend en considération une gamme plus large d'indicateurs (les actifs détenus à l'étranger, les chiffres d'affaires réalisés à l'étranger et l'emploi créé à l'étranger). L'indice de transnationalisation (ITN) est la moyenne de trois ratios : actif à l'étranger /total des actifs ; chiffre d'affaires réalisé à l'étranger/chiffre d'affaires total ; le nombre d'emplois créés à l'étranger /le nombre total d'emplois créés (CNUCED 2008).

3.2. Les motivations des firmes pour l'investissement à l'étranger

Les années 70 et 80 ont connu un développement sans précédent de la théorie de multinationalisation des entreprises. Un courant de recherche s'est attaché à expliquer les causes de la localisation des investissements internationaux. Des études ont été menées pour déterminer ce qui incite une entreprise à s'engager à l'étranger et à préférer une localisation à une autre : Davidson (1980), Lipsey (1981), Kravis et Lipsey (1982), Hollander, Horst. T (1972)....

Horst. T (1972) a essayé, en analysant 1191 entreprises manufacturières de déterminer pourquoi certaines firmes investissent à l'étranger et d'autres non. De ce point de vue, la taille est l'élément fondamental, tout le reste n'ayant qu'un caractère secondaire. Kravis et Lipsey (1982) ont déterminé ce qu'ils ont appelé des caractères propres à la firme et d'autres à l'environnement, mais contrairement à Horst ils concluent que les coûts relatifs des facteurs, les coûts de transport, l'intensité du capital ainsi que les économies d'échelles sont autant d'éléments importants dans l'internationalisation des firmes. Davidson (1980) a adopté une approche plutôt macroéconomique de la question et a conclu que la taille du marché, sa croissance, les coûts des inputs, ainsi que la proximité géographique (par rapport à un pays d'origine) sont des éléments déterminants de la localisation de l'investissement internationaux. Enfin, pour Hollander (1984) les déterminants de la localisation des entreprises à l'étranger sont de deux sortes : les uns spécifiques à l'industrie, les autres au pays d'origine. Il existe selon cet auteur une relation systématique entre les dépenses en R&D et la forme de pénétration choisie (investissement direct ou exportation). Les dotations factorielles ne sont pas importantes dans la décision de la firme ; par contre deux facteurs jouent un rôle important dans la décision de l'entreprise de produire à l'étranger : la concentration des marchés et les politiques gouvernementales (essentiellement les politiques tarifaires).

Un deuxième courant de recherche s'est attaché plutôt à expliquer le pourquoi du phénomène : Scaperlanda et Mauer (1969), Goldberg (1972), Agodo (1978), Root et Ahmed

(1979) et Lunn (1980). A scaperlanda et L. Mauer ont étudié les déterminants de la période 1952-1966. Ils ont axé leurs études sur trois variables : la taille du marché ; son taux de croissance et les barrières à l'entrée. Ils sont parvenus à la conclusion que seule la taille du par Shmitz et Bieri (1972) qui concluent qu'elles sont toutes les trois significatives. Ils constatent ainsi que la construction d'un marché commun a un effet positif sur les investissements américains dans la CEE. Analysant 33 firmes américaines ayant 46 investissements manufacturiers dans 20 pays africains, Agodo (1978) arrive à la conclusion que le taux de rendement, la taille du marché, une infrastructure développée, ainsi que la présence de matière première sont des éléments déterminants de l'investissement américain dans ces pays en sélectionnant trois variables économique, politique et sociales sur un échantillon de 58 pays sous-développés, F.Root et A. Ahmed (1979) sont arrivées à dire que seule six variables sont significatives : le PNB/habitant, le taux de croissance du PNB l'intégration économique, l'étude de l'urbanisation, le commerce et l'exécution de transfert régulier à l'étranger. J. Lunn(1980) est arrivé à dire, à l'issue de son étude des déterminants des investissements américains dans la CEE pour la période 1956-1970, que la taille du marché, son taux de croissance et les barrières à l'entrée sont des éléments déterminants .

En réalité ces facteurs incitatifs peuvent varier en fonction de plusieurs éléments comme le secteur d'activité ou la taille de l'entreprise. F.Hatem (2004) montre que pour les firmes les plus internationalisées, le problème n'est plus d'investir à l'étranger, mais de la manière avec laquelle, elle optimise la coordination et la localisation géographique du réseau transnational déjà existant. Quant aux entreprises qui sont au début d'internationalisation, elles mettent en avant l'accès au marché étranger et à la conquête d'une part de marché mondiale comme motivation essentielle d'investir à l'étranger. Les motivations concernant l'acquisition d'actifs stratégiques et la restructuration industrielle de la firme ne viennent qu'en seconde position, leur importance croit en fait avec, l'accroissement de la taille de l'entreprise et son degré d'internationalisation.

D'une manière générale, la taille du marché et la croissance sont les causes déterminantes les plus fréquemment citées par les FMN dans l'enquête menée par la CNUCED²³, elles ont été indiquées dans 17 % et 16 % des réponses totales respectivement. Il faut ajouter à cette première catégorie l'accès au marché international/régionale qui vient en 4^{ème} position avec 9.6 de réponses au totale, ces facteurs de marché sont mentionnés en moyenne 1.6 fois par chaque firmes. Un nombre significatif de FMN a mentionné aussi la présence de fournisseurs et des

²³ CNUCED, « Investment Prospects Survey 2009-2010 », United Nations Publications, New York et Genève, 2009.

associés (9.9%) l'environnement des affaires (8.6%), la disponibilité de la main d'œuvre qualifiée (8.3%), la qualité des infrastructures (6.3%) et l'efficacité des gouvernements (4.7%) comme facteurs d'attractivité (tableau n°4). Ce groupe de facteurs est mentionné en moyenne (1.4) fois par chaque répondant. D'autres incitations déterminantes tels que les coûts de la main d'œuvre, la présence des concurrents, accès aux ressources naturelles et au marché financier ont été citées, mais moins fréquemment. Ceci peut être dû au fait que certaines de ces causes déterminantes, telles que la main-d'œuvre à bas salaires ou l'accès aux ressources naturelles, s'appliquent généralement à quelques industries et pas à toutes. Le tableau n°4 montre que le bas salaire est un facteur plus indiqué par les firmes du secteur secondaire (6.5%) et plutôt ignoré par les firmes spécialisées dans les services (3.7%), pourtant, l'analyse profonde de ce facteur montre que les entreprises du secteur électricité, gaz et eau (considéré plutôt comme service) sont celles qui mettent davantage ce facteur avec 10.3 %. De même, au moment où l'accès aux ressources naturelles constitue un facteur phare pour les FMN du secteur primaire avec 19.3%, il est très marginal pour les firmes des secteurs secondaires et des services avec respectivement 3.4% et 1.5%.

Selon le secteur d'activité, les firmes activant dans le secteur primaire citent davantage l'accès aux ressources naturelles (19.3%), la stabilité et l'environnement des affaires (11.1%) et la taille du marché local (10.5%). Par contre, l'accès au marché financier, la poursuite des concurrents et la main-d'œuvre moins chère sont les moins fréquemment cités (respectivement 1.8%, 2.9%, et 4.1%). Les firmes du secteur secondaires font appel quant à elle davantage à des facteurs comme la taille du marché local (17.5%), la croissance du marché (15.8%) et la présence des fournisseurs et associés (10.1%), alors que l'accès au financement et l'accès aux ressources naturelles sont marginaux (avec respectivement 2.4% et 3.4%). Les entreprises activant dans le secteur des services sont plutôt sensibles à des facteurs comme l'accès aux marchés internationaux/ régionaux (19.2%), la taille du marché (17.5%) et la croissance du marché (17.5%), et à l'inverse elles ignorent d'autres facteurs comme l'accès aux ressources naturelles (1.5%), la main-d'œuvre à bas salaire (3.7%) et la poursuite des concurrents (3.7%).

Tableau n°4 : Les facteurs motivant les FMN à investir à l'étranger

Secteur	Primaire	Secondaire	Service	Total
Présence de fournisseurs et associés	8.8%	10.1%	9.5%	9.9%
Suivre les concurrents	2.9%	5.0%	3.7%	4.5%
Disponibilité de la main-d'œuvre	9.4%	8.1%	8.6%	8.3%
Main-d'œuvre à bas salaire	4.1%	6.5%	3.7%	5.6%
Taille de marché local	10.5%	17.5%	17.5%	17.1%
Accéder aux marchés internationaux /régionaux	7.6%	10.0%	19.2%	9.6%
Croissance du marché	9.9%	15.8%	17.5%	15.9%
Accéder aux ressources naturelles	19.3%	3.4%	1.5%	4.0%
Accéder au marché financier	1.8%	2.4%	5.1%	3.0%
Efficacité du gouvernement	7.0%	4.0%	5.8%	4.7%
Qualité des infrastructures	7.0%	6.1%	6.8%	6.3%
Stabilité et fiabilité de l'environnement des affaires	11.1%	8.1%	9.2%	8.6%
Autres incitations	0.6%	2.9%	1.8%	2.5%
Total	100%	100%	100%	100%

Source: CNUCED, « world Investment Prospects Survey 2009-2010 », 2009, op cit, p.44.

Selon la stratégie adoptée par la firme, nous distinguons un certain nombre de types de firmes. Michael Porter ²⁴ en distingue trois. La firme internationale est celle qui confronte sa présence à l'international par ses exportations ; elle exporte vers un pays donné sans véritablement s'implanter sur son territoire. Les firmes multidomestiques sont celles qui possèdent des filiales implantées à l'étranger mais qui fonctionnent d'une manière semi autonome pour alimenter la demande locale. La firme globale est celle qui opère sur des marchés très ouverts réglementairement et dans des activités très capitalistiques et où le transport de produit est aisé.

²⁴ Porter, M, « Towards a Dynamic Theory of Strategic Management Journal», Vol, 12, 1991.

Conclusion

En guise de conclusion, nous pouvons dire qu'il ne se dégage pas un cadre théorique unanime pour l'explication de la multinationalisation des firmes. Ce chapitre ne prétend pas être un recensement exhaustif de toutes les théories qui ont tenté d'expliquer la multinationalisation des firmes. Cependant, les concepts et les théories qui y sont évoqués nous ont permis de jeter un éclairage sur les fondements théoriques des investissements directs étrangers et les mécanismes qui animent les firmes dans leurs processus d'internationalisation. Par ailleurs, les FMN demeurent le vecteur essentiel qui véhicule les IDE à travers notamment, le phénomène des fusions et acquisitions.

Le déploiement à l'international des firmes multinationales et le choix du site de la localisation de leurs investissements restent tributaires des opportunités qu'offrent les différents territoires, à savoir les facteurs d'attractivité d'une part, et d'autres part, de l'efficacité voire de l'efficience des institutions (mécanismes) qui permettent aux FMN de tirer parti de ces opportunités et d'en faire le meilleur usage. Dans le chapitre qui suit, nous allons évoquer les aspects théoriques de l'attractivité et des institutions.

Chapitre II

Attractivité et institutions : Aspects théoriques

Introduction

Depuis quelques années, les pays se livrent à une concurrence rude afin d'attirer le capital étranger. En effet, les pays s'efforcent de se doter des meilleurs avantages comparatifs afin de se rendre plus attrayants. Les firmes, de leurs côtés, font une sélection des territoires qui offrent les meilleurs avantages afin de localiser leurs activités. Les PED sont de plus en plus conscients des effets bénéfiques qu'apportent les FMN, c'est pourquoi ils ne cessent de consentir des efforts et d'améliorer les perspectives de l'investissement afin de séduire un nombre important des FMN sur leurs territoires.

La qualité des institutions est de plus en plus prise en considération dans le choix de la localisation des firmes. En effet, le respect des droits de propriété et du droit légal ainsi que la bonne gouvernance sont les trois paramètres permettant l'évaluation de la qualité des institutions.

Deux grandes familles de déterminants de l'attractivité sont à l'origine du déploiement des FMN à l'international : les déterminants économiques et institutionnels. Ces derniers sont de plus en plus explicatifs du choix du site d'implantation des FMN. En effet, la théorie de l'adaptation institutionnelle stipule que les IDE sont moins déterminés par des facteurs économiques que par des facteurs institutionnels.

Ce chapitre est divisé en trois sections, la première section propose une analyse des approches théoriques et empiriques du concept d'attractivité, la deuxième section sera consacrée aux institutions sous un aspect théorique et dans la dernière section nous allons évoquer les déterminants des IDE.

Section 1 : Les approches théoriques et empiriques du concept d'attractivité

La question de l'attractivité a suscité depuis quelques années un intérêt croissant, aussi bien dans le monde des chercheurs en économie qu'au sein des agences de développement territoriales. Mais ces deux types d'approches - théoriques et pratiques - se sont développés sans interactions fortes.

1.1. Définition de l'attractivité

L'attractivité est une notion présente dans les discours des décideurs politiques et selon Mouriaux, « *cette notion fait l'objet de plusieurs définitions générales et implicites, mais pas de définition précise et partagée par tous ainsi le concept de l'attractivité est caractérisée par un manque de précision dans sa définition* »¹.

Pour Hatem, « *il s'agit d'un terme d'utilisation relativement récent, a la signification assez floue et donnant de ce fait lieu à une grande diversité d'interprétations* »². Et enfin, Coeuré et Rebaud définissent de leurs côtés l'attractivité comme « *la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises* »³.

Cependant comme l'a noté Hatem, l'attractivité ne peut être réduite à une définition et à une méthode d'analyse unique, mais doit faire l'objet de plusieurs approches distinctes et complémentaires, c'est donc un concept que l'on peut aborder sous plusieurs aspects : étude des déterminants, théorique et empirique, ou bien mesuré la capacité d'attraction potentielle des différentes économies. Il est également possible de comparer les résultats obtenus par certains pays en matière d'implantation étrangère.

L'attractivité doit donc être considérée dans sa dimension globale, c'est-à-dire, envisagée dans ses aspects économiques, démographiques, sociaux, culturels et environnementaux.

L'attractivité pèse de manière croissante sur la formulation des politiques économiques depuis la fin des années 1980 (Michalet 1999b) la mobilité internationale des facteurs de production du capital financier et physique, du travail qualifié et l'évolution des formes d'organisation industrielle ont conduit les firmes multinationales (FMN) à définir des stratégies globales pour organiser la production sur une base mondiale. Les activités productives (de biens manufacturés et plus encore de services) se déplaçant plus facilement d'un territoire à un autre (pays régions, ville).

¹ Mouriaux, F, « le concept d'attractivité en union monétaire », bulletin de la banque de France, n° 123, mars 2004, p.29.44.

² Hatem, F, « l'attractivité du territoire de la théorie à la pratique » Revue de l'OFCE n° 94, 2005, p.269.283.

³ Coeuré, B et Rabaud, I, « attractivité de la France : analyse, perception et mesure », Economie et Statistique, n°336, 2003, pp.97-127.

Les espaces de localisation industrielle et technologique seraient ainsi davantage mis en concurrence pour attirer les facteurs de production les plus mobiles dans un contexte de globalisation notamment via les investissements directs étrangers (IDE) et parvenir à leur enracinement territorial à travers des effets d'agglomération et valorisation des ressources spécifiques le « concept » d'attractivité est au centre de ces enjeux.

De prime abord, l'attractivité recouvre une dimension opérationnelle. D'abord le diagnostic des avantages de localisation des territoires (le plus souvent des pays) lui confère un caractère évaluatif ensuite une hiérarchisation de ces avantages désigne les « gagnants » et les « perdants » de la globalisation selon une approche normative. Enfin et surtout la prescription de politique économique vise à améliorer les conditions de localisation industrielle et technologique. Toutefois, l'imprécision des contours de l'attractivité limite sa portée conceptuelle et rend contestable la mesure de nombreux indicateurs d'attractivité pour l'essentiel construits par des institutions internationales des pays à revenus intermédiaires dont les pays du Maghreb justement visés à améliorer leurs insertions dans la chaîne de valeur internationale.⁴

1.2. Attractivité/compétitivité

L'attractivité est souvent pensée en termes de choix de localisation des entreprises dans le cadre de l'économie internationale ou industrielle. Elle renvoie à la capacité d'un territoire à attirer des investissements nationaux ou internationaux. Elle est conçue comme une notion de court ou moyen terme qui se distingue de la notion de compétitivité qui serait plutôt une notion de long terme. On peut, par exemple, favoriser l'attractivité d'un territoire en jouant sur la baisse des salaires ce qui s'oppose à la définition que l'OCDE (2006) donne de la compétitivité, à savoir la capacité à produire des biens et des services qui passent le test des marchés internationaux tout en maintenant des niveaux de revenus élevés et durables.

Cela peut aussi passer par une concurrence fiscale, à un niveau infranational ou international, visant à attirer de nouveaux investissements se traduisant par des réductions d'impôts et/ou divers allègements de charges ou subventions, et visant à attirer de nouveaux investissements productifs afin de créer une dynamique économique et de l'emploi. L'absence de perspective de développement sur le long terme de ce type de politique est largement occultée.

⁴ Mihoub, M, « La localisation industrielles au Maghreb », attractivité, agglomération et territoires, Edition KARTHALA et IRMC, 2009.

La notion d'attractivité semble aujourd'hui prendre le pas sur celle de compétitivité, car elle est une notion plus consensuelle qui paraît pouvoir faire plus facilement l'objet de mesure est en cela, pouvoir être utile à l'action publique (Friboulet, 2010)⁵. Ainsi, il est plus aisé de caractériser les déterminants de l'attractivité que ceux de la compétitivité.

1.3. Les différents niveaux de l'attractivité

F, Hatem⁶ identifie cinq grandes catégories d'approches pour appréhender le concept d'attractivité :

1.3.1. L'approche « Macro »

Cette approche vise à identifier les déterminants globaux expliquant le degré d'attractivité du territoire considéré pour les investissements internationaux, c'est-à-dire sa capacité à attirer une part de ces investissements plus importante que d'autres territoires.

Sur le plan théorique, cette approche peut être considérée comme une descendante de la théorie du commerce international, dans une vision où l'hypothèse de fixité du capital productif est levée. Il s'agit d'expliquer, non seulement les conditions de spécialisation des territoires dans certaines productions, à dotations données en facteurs fixes, et donc une certaine configuration de leur commerce international, mais plus en amont, les déterminants de la localisation d'un facteur de production mobile : le capital.⁷

1.3.2. L'approche « Méso »

Pour cette approche, il s'agit ici de comprendre pourquoi une catégorie spécifique d'activités sera davantage attirée par un territoire particulier. Le fondement théorique de cette approche remonte jusqu'aux travaux d'Alfred Marshall sur la notion d'atmosphère industrielle. Originellement, ce courant d'analyse n'est pas focalisé sur la question des investissements étrangers, ni même sur celle de la localisation du capital productif considéré comme un facteur mobile, mais plutôt sur l'analyse des dynamiques locales permettant l'émergence endogène d'un pôle de production et de compétitivité. Ce cadre d'analyse peut cependant être élargi de manière relativement aisée à la prise en compte des comportements de localisation du capital productif.

Cette approche a donné lieu à des développements dans deux domaines distincts:

· D'une part, les travaux de l'école dite de la « nouvelle économie géographique » cherchent à réintégrer la dimension spatiale dans les modèles d'équilibre économique. D'autre part, les

⁵ Friboulet, J, J, « Attractivité et économie géographique : une première approche », *Mondes en Développement*, Vol. 38, 2010/1, n°149, 2010, pp.11-26.

⁶ Hatem, F, « *Investissement international et politiques d'attractivité* », Economica, Paris, 2004, p.271-276.

approches en termes de « clusters » développés, dans la lignée directe d'Alfred Marshall, par de nombreux auteurs, dont le plus connu est Michael Porter.

1.3.3. L'approche « Micro »

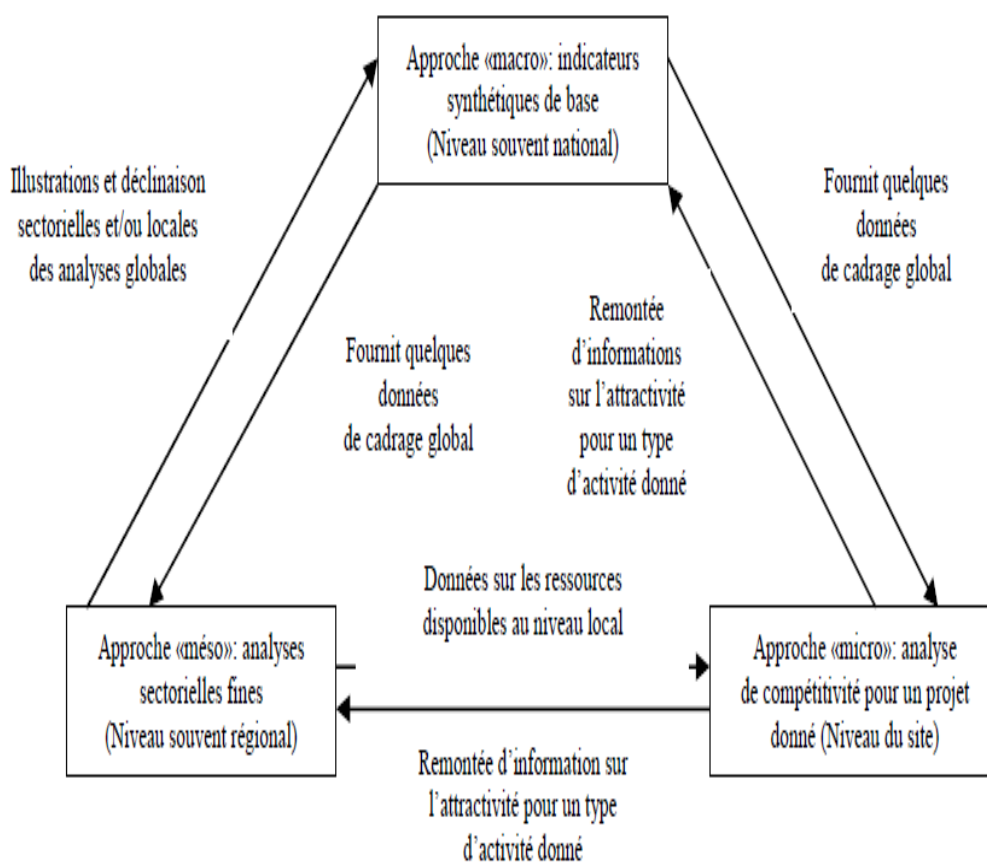
Dans cette approche, il s'agit de déterminer le meilleur site de localisation possible pour un projet particulier. Pour parvenir à évaluer celui-ci, il convient de reconstituer de la manière la plus fine les conditions concrètes de fonctionnement du projet. Aux approches issues de la théorie économique (économie spatiale ou économie internationale) se substituent alors des techniques inspirées de l'analyse financière, avec l'utilisation de business-plans plus ou moins détaillés, couplés éventuellement avec des scénarios permettant de prendre en compte les incertitudes liées aux différents facteurs susceptibles d'influer sur le niveau des coûts et des recettes.

1.3.4. Processus de décision

Cette approche s'intéresse au processus à travers lequel l'investisseur choisit le site sur lequel il localisera son projet. Il met le point sur la logique de choix de l'investisseur plutôt que sur les caractéristiques comparées des territoires en compétition. Sous cette approche figure une littérature abondante mettant en évidence l'impact de l'incertitude, des imperfections dans l'information, et des jeux de négociation entre groupes d'intérêt sur les processus de décision en entreprise, et des travaux empiriques décrivant les séquences du processus de décision de localisation de l'entreprise multinationale.

1.3.5. L'approche en termes d'image

Elle vise à analyser la manière dont un territoire donné, en créant un effet d'image dans l'esprit du décideur, peut accroître son attractivité. Le schéma, qui suit, résume et montre la complémentarité entre les trois premières approches de l'attractivité territoriale.

Figure n°2 : Complémentarité entre trois approches de l'attractivité

Source : Hatem, F « Complémentarité entre trois approches de l'attractivité », 2004, http://www.fabricehatem.fr/fh-medias/publications/attractivite_pl.pdf, consulté le 12/04/2015 à 18 :25.

1.4. Mesure de l'attractivité

Plusieurs organismes se sont lancés dans le calcul d'indicateurs spécifiquement destinés à mesurer l'attractivité comparée des pays du monde pour l'accueil des IDE. En effet, nous avons défini l'attractivité comme étant la capacité d'un pays à attirer des investissements et à retenir ceux déjà existants. Cette définition fait apparaître un problème, c'est celui de la mesure de l'attractivité. Sur quelle base peut-on dire qu'un territoire est plus attractif qu'un autre. Quels sont les indicateurs qui permettent de classer les territoires selon leur degré d'attractivité des investissements.

Il existe diverses approches pour classer les territoires selon le degré d'attractivité :

1.4.1. Les enquêtes d'opinion

Ces enquêtes d'opinion se font auprès des investisseurs, on leur demande de classer les critères de localisation et de donner un classement relatif des différents territoires d'accueil potentiel par rapport à ces critères. C'est le cas notamment du baromètre d'attractivité d'Ernst Young⁸, ce dernier est publié annuellement. Il porte sur une enquête auprès des dirigeants d'entreprises multinationales. En 2007, l'enquête d'Ernst and Young a interrogé 809 décideurs de firmes multinationales, elle recense les annonces d'implantation internationales et d'extensions d'activités. Elle exclut les investissements de portefeuille, les fusions et acquisitions et rend compte de la réalité des investissements engagés par les sociétés étrangères dans les fonctions industrielles et tertiaires. L'enquête recense le nombre d'emplois créés, le taux de croissance des IDE reçus, la part de chaque secteur (service, industrie) des IDE entrants, l'origine des IDE reçus, les secteurs attirants les IDE⁹.

1.4.2. Les approches économétriques

Ces approches prennent comme variable à expliquer les IDE et comme variables explicatives les différents facteurs ou critères de localisation. Les variables explicatives sont en général des indicateurs macroéconomiques ou des indicateurs agrégés utilisés comme proxy des variables explicatives issues du modèle théorique. Notons que l'intérêt de ces approches économétriques est qu'elles permettent de dégager les variables jugées significatives de l'attraction des IDE, ce qui permet d'expliquer l'attractivité comparée des différents territoires¹⁰.

1.4.3. Les indicateurs élaborés par les institutions internationales

a) L'indicateur de performance en termes d'investissement entrant

La CNUCED utilise deux indicateurs pour mesurer les performances des pays en termes d'attractivité des investissements extérieurs et en termes de capacité à investir à l'étranger. L'Indicateur de Performances en termes d'Investissement Entrants (IPIE) reflète la capacité d'un pays à recevoir des IDE en fonction de sa taille économique. Il s'agit de la part d'un pays dans le total des IDE entrants d'une année donnée, rapportée à la part de ce pays dans le PIB mondial, multiplié par 100¹¹.

⁸Ernst and Young, « *Baromètre de l'attractivité Européenne* », 2007.

⁹ Hatem, F, « l'attractivité du territoire à la pratique » Revue de l'OFCE n° 94, 2005, op cit, p.272.

¹⁰ Idem.

¹¹ Hatem, F, « Investissement international et politiques d'attractivité », 2004, op cit, p.324.

- L'indicateur de performance en termes d'investissement entrant (IPIE) :

$$\text{IPIE} = \frac{\frac{\text{IDE entrant dans le pays à l'année } t}{\text{IDE dans le monde à l'année } t}}{\frac{(\text{PIB du pays à l'année } t)}{(\text{PIB mondial à l'année } t)}} \times 100$$

Cet indicateur reflète la mesure dans laquelle un pays reçoit des IDE comparativement à sa taille économique. Si par exemple un pays représente 5% du PIB mondial, alors s'il reçoit 5% de l'investissement mondial, l'indice IPIE sera égal à 100. S'il reçoit plus de 5% de l'IDE mondial, l'indice sera supérieur à 100. Si le pays reçoit moins de 5%, l'indice sera inférieur à 100.

- L'indicateur du potentiel d'attractivité en termes d'investissement entrant (IPAIE) : Il reflète plusieurs facteurs censés mesurer l'attractivité d'un pays pour les IDE étrangers. La CNUCED a sélectionné 12 indicateurs statistiques présents dans le tableau suivant :

Tableau n°5 : Les composantes de l'indicateur du potentiel d'attractivité en termes d'investissement entrants

Indicateurs	Signification
Le PIB par habitant	C'est un indicateur de la sophistication de la demande et de son potentiel de client, plus le PIB par habitant est élevé plus le pays attire des IDE destinés à produire des biens services innovants et différenciés.
Le taux de croissance du PIB/habitant des 10 années Précédentes	Le taux de croissance du PIB/habitant des 10 années précédentes. La CNUCED estime en effet que les dirigeants des entreprises multinationales se fondent sur la croissance passée des pays pour anticiper leur croissance future.
La part des exportations dans le PIB	cet indicateur traduit l'ouverture du pays aux échanges, ainsi que sa compétitivité
Le nombre de lignes téléphoniques fixes par millier d'habitants, ainsi que le nombre de téléphones mobiles	indicateur de l'existence d'une infrastructure moderne d'information et de communication
La consommation d'énergie du secteur privé par habitant	indicateur de l'importance de l'infrastructure traditionnelle (hors information et télécommunications).
La part des dépenses en R&D publique et privée du pays dans son PIB;	pour mesure la capacité technologique du pays d'accueil.
Un indicateur du risque pays	calculé de façon composite, de manière à mesurer les facteurs qui peuvent influencer la perception du risque pays par les investisseurs. Cet indicateur comprend des données sur la dette publique et privée du pays, ainsi que des données sur la sécurité des biens et des

	personnes (criminalité, terrorisme), ou encore la stabilité institutionnelle
La part de marché du pays dans les exportations mondiales de matières premières.	Cet indicateur est utile pour définir l'attractivité du pays pour les IDE orientés vers les industries extractives
La part de marché du pays dans les importations mondiales de parties et composants d'automobiles et de produits électriques	pour mesurer l'intégration du pays dans la décomposition internationale des processus productifs
La part de marché du pays dans les exportations mondiales de services	pour mesurer l'attractivité du pays par rapport aux IDE orientés dans les services
La part du pays dans le stock mondial d'IDE entrants	C'est un indicateur de l'attractivité passée et présente, ainsi que du climat général par rapport à l'investissement

Source: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2470&lang>, consulté le 24/04/2015 à 13:50.

L'indicateur de potentiel est une moyenne simple, non pondérée, des valeurs, préalablement normalisées de 0 à 1, de ces 12 indicateurs. Plus cet indicateur tend vers 1 et plus le pays est considéré comme attractif pour les IDE et donc pour les entreprises multinationales. Plus il tend vers 0 et moins le pays est considéré comme attractif. Le croisement de l'indicateur du potentiel d'attractivité avec l'indicateur de performance en termes d'investissements entrants permet d'obtenir la matrice suivante:

Tableau n°6 : matrice de comparaison de la performance et du potentiel

	Performance élevée	Performance médiocre
Fort potentiel	Peloton de tête	En dessous du potentiel
Faible potentiel	Au-dessus du potentiel	Peloton de queue

Source: CNUCED, <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2468&lang>, consulté 26/04/2015 à 15:15.

Le tableau fait apparaître quatre catégories de pays :

- Les pays du peloton de tête : Ce sont les pays qui ont à la fois un potentiel et des résultats élevés en termes d'entrées effectives d'IDE.
- Les pays du peloton de queue : Ce sont les pays qui ont un faible potentiel d'attractivité et qui enregistrent des entrées effectives faibles.
- Les pays dont les résultats sont inférieurs à leur potentiel : Ce sont les pays qui n'utilisent pas pleinement leur potentiel d'attractivité. Ils ont un indice d'entrées potentielles élevé, mais des entrées effectives faibles.
- Les pays au-dessus de leur potentiel : ce sont les pays qui ont un faible potentiel, mais qui réussissent néanmoins à attirer plus d'investissements étrangers que la moyenne.

b) L'indice d'entrée d'IDE de la CNUCED

La CNUCED propose un autre indice, l'indice des entrées d'IDE, qui prend en compte le poids économique relatif du pays récepteur, en indiquant sa capacité à attirer les investissements en fonction de ce poids. Cet indice composite est une moyenne non pondérée de trois indices mettant en relation la part relative d'un pays dans les flux mondiaux d'IDE et sa part relative dans le produit mondial, l'emploi et les exportations.

Un indice égal à 1 signifie que la part du pays considéré dans les IDE mondiaux correspond à son poids économique mesuré par ces trois indicateurs. Un indice ID supérieur ou égal à 1 signifie qu'il s'agit d'économies à forts potentiels et ouvertes à l'extérieur. Un indice ID inférieur à 1 signifie que le pays présente des faiblesses, puisqu'il aurait dû recevoir davantage d'IDE, compte tenu de son poids dans l'économie mondiale.

L'indice d'entrées d'IDE qui constitue un point de départ pour mesurer l'aptitude des pays à attirer les IDE, doit être interprété avec prudence, dans la mesure où il ignore d'autres données économiques et politiques. Sa construction n'échappe pas non plus à des critiques, notamment en ce qui concerne l'usage des variables comme l'emploi et les exportations. Tout d'abord, parce qu'ils se superposent au PIB dans la mesure de la taille du marché et de la puissance

économique d'un pays. Ensuite parce que la relation de ces variables avec les flux d'IDE n'est pas clairement établie.

c) L'indice « DOING BUSINESS IN ... » de la Banque Mondiale

Le classement de la Banque Mondiale propose plusieurs critères visant à déterminer la facilité qu'ont les entreprises pour faire des affaires de façon générale.

Ces critères peuvent évidemment varier en fonction du type de projet ou caractéristiques propres de l'investisseur (taille, origine géographique, degré d'installation, etc.). Les économies sont classées de 1 à 189 par rapport à la facilité d'y faire des affaires. Une note plus élevée indique un environnement réglementaire des affaires plus favorable à la création et au développement d'entreprises locales. Le classement est déterminé en fonction des scores de distance à la frontière agrégés par rapport aux 10 thématiques Doing Business¹², qui sont elles-mêmes composées de sous indicateurs. La pondération par indicateur est la même.

Les dix thématiques sont :

- Création d'entreprises ;
- Octroi de permis de construire ;
- Raccordement à l'électricité ;
- Transfert de propriété ;
- Obtention de prêts ;
- Protection des investisseurs minoritaires ;
- Paiement des taxes et impôts ;
- Commerce transfrontalier ;
- Exécution des contrats ;
- Règlement de l'insolvabilité.

Ces indicateurs sont fondés sur l'analyse objective du cadre réglementaire et juridique plutôt que sur des enquêtes d'opinion. La banque mondiale¹³ prévoit toujours d'augmenter le nombre d'indicateur et de pays concernés par la comparaison. Actuellement, il est à relever qu'entre les mois de juin 2013 et juin 2014, la 12^{ème} édition du rapport qui couvre 189 économies à travers le monde, a recensé 230 réformes relatives aux affaires, dont 145 visant à réduire la complexité et les coûts liés à la réglementation des entreprises, et 85 autres visant à renforcer les institutions juridiques.

¹² <http://français.doingbusiness.org/methodology>, consulté le 05/06/2015 à 10 :10.

¹³ <http://français.doingbusiness.org/reforms>, consulté le 06/06/2015 à 10:12.

En rappel, depuis sa création en 2003 jusqu'à nos jours DOING BUSINESS a recensé plus de 2400 réformes réglementaires facilitant la pratique des affaires.

Section 2 : Les institutions : Aspects théoriques

Le choix de la localisation d'une firme découle d'une prise en compte de plusieurs facteurs qui influencent de par leurs importances sur l'adaptation de la firme à son nouvel environnement et la réussite de son déploiement à l'international.

En effet, ces facteurs incluent les contraintes de productions, les normes établies en commun, les engagements envers d'autres acteurs, mais aussi le contexte institutionnel avec lequel elle interagit. Après s'être installée, l'activité de la firme sera influencée par les lois et règlements du pays hôte, à leur tour les pays d'accueil fixent plusieurs mesures qui incitent à investir en créant un climat favorable au démarrage de leurs activités et à leurs épanouissements. Ces mesures avantageuses peuvent être d'ordre fiscal et de facilités d'accès au foncier...etc.

La théorie de l'adaptation institutionnelle affirme que l'IDE est moins déterminé par des éléments fondamentaux que par des variables institutionnelles qui se prêtent plus au changement, à savoir les politiques, les lois et leur application. La théorie de l'adaptation institutionnelle suggère que chaque pays a la possibilité d'identifier et de développer ses facteurs de compétitivité pour augmenter sa part dans l'investissement direct étranger global.

2.1. Définitions données aux institutions

2.1.1. Définition donnée par North

Douglass North en fait un concept très large désignant les règles formelles et informelles qui régissent les interactions humaines. « *Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change.* »¹⁴

¹⁴North, D, « Institutions, Institutional Change and Economic Performance », Cambridge University Press, UK, 1990, p.36.

2.1.2. Définition donnée par (Meisel et Ould Aoudia)

(Meisel et Ould Aoudia, 2007) reprennent la définition de la Banque mondiale qui reprend celle de North. « *Les institutions sont constituées de l'ensemble des règles formelles (Constitution, lois et règlements, système politique...) et informelles (fiabilité des transactions, systèmes de valeurs et croyances, représentations, normes sociales...) régissant les comportements des individus et des organisations, ces dernières étant des entités regroupant des individus qui poursuivent des buts communs (entreprises, syndicats, ONG...). Dans ce contexte, les institutions structurent les incitations qui agissent sur les comportements et modèlent l'économie.* »¹⁵.

2.1.3. Définition donnée par C. Ménard

Selon C. Ménard, une institution est « *Un ensemble de règles socio-historiques, sur lesquels les individus ou les groupes d'individus n'ont guère de prise, pour l'essentiel, dans le court et le moyen terme. Du point de vue économique, ces règles visent à définir les conditions dans lesquels les choix, individuels ou collectifs, d'allocation et d'utilisation des ressources pourront s'effectuer* »¹⁶.

Les institutions sont un cadre contraignant (normes, valeurs, pratiques, etc.) à l'intérieur duquel les individus et les groupes interagissent. Il ne faut donc pas confondre institution avec les mécanismes de coordination (marchés¹⁷ et organisations) qui fonctionnent au sein d'un cadre institutionnel déterminé. En effet, une organisation (entreprise, association, groupement, communauté, compagnie, syndicat...) diffère de l'institution, elle est considérée par North comme des groupes d'individus liés par un destin commun en vue de parvenir à des objectifs.

Ces objectifs peuvent être économiques (les entreprises, coopératives, syndicats), sociaux (les hôpitaux), administratifs (prisons, préfectures), éducatifs (écoles, université), politiques (partis politiques, parlements, syndicats). L'auteur souligne l'interaction entre les institutions et les organisations en mettant en évidence leur interdépendance.

¹⁵Ould Aoudia, J, « Profils institutionnels : Une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement et développés », Workshop on "Measuring Law", Paris, 15 et 16 décembre 2006, p.6.

¹⁶Ménard, C, « L'économie des organisations », La découverte, 2004, p.9.

¹⁷Le marché constitue une procédure de coordination qui ne peut fonctionner que dans un cadre institutionnel: relations de confiance, normes juridiques, tribunaux, etc.

2.2. L'environnement institutionnel pris au sens des règles de jeu

Les institutions politiques définissent la structure de l'État aussi bien que le processus politique. Elles façonnent donc la création et l'exécution des institutions économiques, en particulier la politique économique et sa mise en œuvre administrative. Elles influencent le comportement des hommes politiques, des partis politiques, des électeurs et des groupes d'intérêt, et définissent ce faisant les modalités de création, de modification et d'exécution des institutions. L'apparition et l'évolution des règles découlent des motivations et des décisions des acteurs considérés séparément. Il est donc important de prêter attention à la manière dont les institutions apparaissent spontanément ou comme résultat intentionnel de l'action collective¹⁸.

Les institutions économiques sont les droits de propriété et les droits contractuels. Ils coordonnent toutes les relations économiques dans la production, les échanges et la distribution. Les droits de propriété découlent de la loi régissant la propriété, alors que les droits contractuels sont définis par le droit des contrats et par les arrangements institutionnels des acteurs économiques. Ainsi, les individus et les organisations créent des droits contractuels d'un côté, tandis que de l'autre, l'État les spécifie par le droit des contrats. L'État crée aussi des droits de propriété par la loi sur la propriété. Il devient donc responsable du respect de toutes les institutions économiques¹⁹.

2.3. Distinction entre l'environnement institutionnel et arrangement institutionnel

Il revient à John Davis et Douglass North d'avoir esquissé, dès 1971, une structuration du nouveau domaine en distinguant « environnement institutionnel » et « arrangements institutionnels ». Le premier désigne essentiellement les normes et règles du jeu qui cadrent l'action individuelle ou collective en imposant des contraintes, mais aussi en fournissant des supports plus ou moins efficaces à l'organisation des transactions. Bien entendu, ces règles n'évoluent que très lentement. Elles peuvent être formelles, par exemple le régime juridique des droits de propriété, mais aussi informelles, par exemple les coutumes et croyances contribuant à structurer l'activité économique et le rôle des acteurs.

Dans des articles du début des années 1990, devenus des références obligées, Paul Milgrom, Douglass North et Barry Weingast, ont montré comment, en l'absence d'État fort, des

¹⁸ OCDE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », 2004, op cit, p.35.

¹⁹ Idem, p. 34.

institutions de nature privée se mettent en place en s'appuyant sur des règles sociales identifiables. Les institutions ainsi comprises sont souvent appréhendées comme des équilibres résultant des stratégies des acteurs, quoique la nature de ces équilibres et la façon d'y parvenir restent sujettes à exploration et à débat.

Dans l'environnement institutionnel ainsi compris s'encastrent les arrangements institutionnels, ou modes d'organisation, qui définissent le second axe, plus micro-analytique, du programme néo-institutionnel. Ces arrangements entendent capter la façon dont les agents, opérant dans un cadre fixé par les institutions, combinent des actifs, physiques ou humains, plus ou moins spécifiques en vue de développer leurs activités de production et d'échange.

L'horizon temporel de ces arrangements est nettement plus court que celui d'un environnement dont les changements s'inscrivent dans la longue, voire la très longue durée²⁰.

2.4. La qualité des institutions

Trois mesures assez générales sont retenues pour évaluer la qualité des institutions :

- a) Qualité de la gestion des affaires publiques (corruption, droits politiques, efficience du secteur public et poids de la réglementation);
- b) Existence de lois protégeant la propriété privée et application de ces lois;
- c) Limites imposées aux dirigeants politiques.

Les mesures elles-mêmes ne sont pas objectives : elles sont plutôt des appréciations et des évaluations subjectives d'experts nationaux ou des évaluations de la population lors d'enquêtes réalisées par des organisations internationales et des organisations non gouvernementales²¹.

2.4.1. Evaluation de la gouvernance

Nous entendons par gouvernance les traditions et les institutions au travers desquelles s'exerce l'autorité dans un pays. Cela englobe²² :

²⁰ <http://www.universalis.fr/encyclopedie/economie-histoire-de-la-pensee-economique-neo-institutionnalisme/1-environnement-institutionnel-et-arrangements-institutionnels/>. Consulté le 12/04/2015 à 21 :10.

²¹ Hali, E, « Qualité des institutions et résultats économiques : Un lien vraiment étroit? », Finance et Développement, juin, 2003, p.36.

²² Razafindrakoto, M, Roubaud, F, « Les indicateurs de gouvernance : pertinence, usage et limites », Les Journées de Tam Dao, 2007, p.86.

- a) le processus par lequel les gouvernants sont choisis, rendus responsables, contrôlés et remplacés;
- b) la capacité des gouvernants à gérer efficacement les ressources et à formuler et appliquer de saines politiques et réglementations;
- c) le respect des citoyens et de l'État pour les institutions régissant leurs interactions économiques et sociales.

Une large gamme d'indicateurs internationaux permet d'éclairer divers aspects de la gouvernance. L'indice global de gouvernance est la moyenne des six mesures des institutions présentées dans une étude de Daniel Kaufmann, Art Kraay et Pablo Zoido-Lobaton (1999), à savoir :

- a) participation des citoyens et responsabilisation** : possibilité pour les citoyens de choisir leurs dirigeants, de jouir de droits politiques et civils et d'avoir une presse indépendante;
- b) stabilité politique et absence de violence** : probabilité qu'un État ne soit pas renversé par des moyens inconstitutionnels ou violents;
- c) efficacité des pouvoirs publics** : qualité de la prestation des services publics et compétence et indépendance politique de la fonction publique;
- c) poids de la réglementation** : absence relative de réglementation par l'État des marchés de produits, du système bancaire et du commerce extérieur;
- d) état de droit** : protection des personnes et des biens contre la violence et le vol, indépendance et efficacité de la magistrature et respect des contrats;
- e) absence de corruption** : pas d'abus de pouvoir au profit d'intérêts privés.

Reflétant principalement des évaluations qualitatives, ces indicateurs sont produits par une série d'organisations (agences privées de notation du risque, organisations multilatérales, groupes de réflexion et autres organisations non gouvernementales) et représentent divers points de vue (experts, entreprises et citoyens). Ils couvrent en outre un grand nombre d'aspects (stabilité politique et climat des affaires, efficacité du service public, incidence de la corruption, etc.). Ce type de données qualitatives est utile pour mesurer la gouvernance. Pour certains aspects la corruption, par exemple, seules des données subjectives sont généralement disponibles. En outre, la perception qu'ont de nombreux intéressés de sa qualité (paramètre pris

en compte dans les évaluations qualitatives) au moins autant d'importance que les données objectives (tirées des statistiques officielles) et reflètent souvent de manière plus exacte les résultats effectifs. Par exemple, les droits de propriété sont garantis par la loi dans presque tous les pays. Pourtant, le respect de ces droits est assuré très différemment selon les tribunaux. Si les entreprises jugent que les tribunaux n'imposent pas le respect de ces droits, elles chercheront d'autres moyens, moins efficaces, d'obtenir l'exécution de leurs contrats.

2.4.2. Droits de propriété

La deuxième mesure concerne les droits de propriété. Elle rend compte de la protection dont bénéficie la propriété privée²³. La qualité des institutions économiques est étroitement liée à la sécurité des droits de propriété, sur lesquels pèsent de multiples menaces, telles que l'expropriation pure et simple par l'État, une protection insuffisante des contrats ou le non-respect des obligations (défaillance de l'emprunteur, dénonciation d'un contrat, etc.). Il se pose aussi un autre problème en effet l'absence d'un moyen d'échange sûr, qui peut découler d'une inflation élevée et imprévisible ou d'autres restrictions à l'emploi de l'argent, telles que les contrôles de prix et des échanges ou un taux de change officiel surévalué. Une variable ne peut à elle seule rendre compte de tous ces aspects ; cette étude applique une analyse en composantes principales à cinq variables couramment employées pour déterminer la qualité des institutions. Elle élabore ainsi un indicateur unique pour mesurer la qualité des institutions économiques sur trois décennies séparément, à savoir les années 60, 70 et 80. L'indicateur est une moyenne pondérée des composantes principales suivantes : prime du marché noir, taux de dépréciation de la monnaie, montant d'argent protégé par contrat, indicateur mesurant la qualité de la création et de l'application des institutions, et risque de défaut de paiement du pays²⁴.

2.4.3. Le contrôle du pouvoir exécutif

Il fait état des limites institutionnelles et autres qui sont imposées aux présidents et aux autres dirigeants politiques. Dans une société où le pouvoir des élites et des politiciens est limité de manière appropriée, le contrôle de l'État est moins l'objet d'affrontements entre les divers groupes, et l'action des pouvoirs publics est plus viable²⁵.

²³ Hali, E, « Qualité des institutions et résultats économiques », op cit, p.36.

²⁴ OCDE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », 2004, op cit, p.46.

²⁵ Hali, E, op cit, p. 36.

Les institutions politiques²⁶ définissent la structure de l'Etat et le processus politique qui façonne la création et l'exécution des institutions économiques. A ce niveau la qualité des institutions politiques renvoie à la définition de l'Etat. Il s'agit pour North d'une organisation disposant d'un avantage comparatif sur le plan de la violence, donc pouvant faire respecter les droits de propriété, couvrant une aire géographique dont les frontières sont déterminées par son pouvoir de taxer les électeurs. Le système de droit est efficient dès lors que les droits sont parfaitement spécifiés et exécutés, supposant ainsi une stabilité politique ou un bon gouvernement. L'Etat doit être suffisamment fort pour faire respecter les droits, en distinguant puissance et engagement. L'Etat doit être capable et engagé, c'est sur ces deux critères que peut être évaluée l'action de l'Etat. Ces qualités de l'Etat doivent être suffisamment pérennes pour que les contrats de long terme relatifs aux investissements de long terme soient protégés.

Section 3 : Déterminants de l'IDE dans les pays en développement

Benhabib, Abderrezak²⁷ a affirmé sur la base de la littérature existante (Kravis et Lipsey 1982 ; Grossman et Helpman 1991 ; Rodrik 1992 ; Jackson et Markowski 1995 ; Chakrabarti 2001 ; Kamaly 2003 ; Barro et Sala-i-Martin 2004 ; Lim 2005 ; Buckley et al. 2007), que l'IDE dépend d'un certain nombre de facteurs déterminants, entre autres: taille du marché, la qualité dans les PED et le développement des infrastructures de base et le degré d'ouverture commerciale, etc.

3.1. La taille du marché

La taille du marché est l'un des déterminants les plus importants de l'IDE. Elle est généralement mesurée par le PIB par habitant. L'augmentation des revenus est un signe d'une augmentation de la taille du marché et le pouvoir d'achat. Kravis et Lipsey (1982) ont trouvé une relation positive entre la taille du marché dans les pays d'accueil et la décision d'implantation des multinationales américaines.

En effet, la recherche de marchés constitue un important déterminant du fait que les FMN se délocalisent le plus souvent vers les pays offrant une forte demande. Par exemple ; la taille du marché, le revenu par habitant qui sont des paramètres importants pour la demande, car un revenu par habitant élevé contribue à une forte demande. De même la croissance des marchés, l'accès aux marchés régionaux et mondiaux, les préférences des consommateurs locaux et

²⁶ OCDE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », 2004, op cit, p.35.

²⁷ Benhabib, A, « Déterminants Et Effets Des Investissements Directs Etrangers Sur La Croissance Economique En Algérie: Analyse En Données De Panel », colloque international, université Sétif 1, 11-12 mars 2013, p.11-13.

mondiaux, les préférences des marchés constituent également d'autres déterminants importants entrant dans les incitations des investisseurs à la recherche des marchés potentiels.

3.2. Le degré d'ouverture commerciale

L'attraction des IDE est aussi tributaire du degré d'intégration à l'économie mondiale. L'ouverture d'une économie est mesurée par le ratio des importations et des exportations par rapport au PIB, elle tient compte du fait que les économies plus ouvertes tendent à être plus vulnérables à la perte de l'accès au financement extérieur²⁸. Ainsi, la diminution des niveaux des restrictions sur les transactions commerciales avec l'extérieur tend à augmenter les IDE horizontaux dans les pays d'accueil. Cependant, l'IDE vertical qui est considérée comme un investissement qui ne cherche pas le marché ; dans ce cas, les firmes multinationales préfèrent s'installer dans des économies plus ouvertes.

3.3. La stabilité macroéconomique

Friedman (1977), a mis en évidence le rôle du taux d'inflation (mesuré par l'indice des prix à la consommation) qui est un indicateur important de la stabilité macroéconomique d'un pays. Par ailleurs, la volatilité du taux de change réel est considérée comme un indicateur de mauvaises politiques macro-économiques qui conduit à un désalignement du taux de change réel ce qui entrave la croissance économique.

3.3.1. La croissance

La croissance d'une économie peut constituer un paramètre important pour les investisseurs potentiels. C'est un facteur déterminant de l'activité. En effet, l'investisseur s'intéresse d'avantage au potentiel, d'une économie qu'à son état présent.

Ainsi, un taux de croissance faible ou en déclin indique le manque de dynamisme de la demande et de la taille du marché du pays hôte, d'où une faible rentabilité de l'investissement. Par contre, rapide de l'économie du pays hôte représente une opportunité d'expansion supplémentaire pour l'investisseur une fois installé.

3.3.2. Le taux de chômage

Un faible taux de chômage peut renseigner l'investisseur étranger sur deux points. D'une part, il annonce une tension sur le marché du travail qui est nature à provoquer rapidement des hausses de salaires. D'autre part, il informe sur l'état encore plus avancé des restructurations industrielles, ce qui signifierait que l'investisseur étranger pourrait faire face à des sureffectifs dans telle ou telle entreprise locale qu'il rachetait dans le pays hôte. Quant à un taux de chômage

²⁸ Agénor, P, R, « Benefits and costs of international financial integration: theory and facts », *Policy Research Working Paper*, N°. 2699, The World Bank, October, 2001, p.35.

élevé, il renseigne sur la stagnation des activités au niveau de ce pays et sur des niveaux peu élevés des salaires.

3.3.3. Le taux d'inflation

Cet indicateur peut renseigner sur la politique monétaire du pays, en effet, un taux d'inflation élevé, conduirait à des restrictions de crédit et donc une politique monétaire anti-inflationniste qui rendent ainsi l'obtention de capitaux localement plus difficile.

De même un taux d'inflation faible et instable rend également difficile l'estimation du prix d'un contrat à long terme il gêne de ce fait les anticipations et le calcul économique de l'investisseur étranger et l'oblige à d'incessantes opérations de couverture tout en dépréciant rapidement les perspectives du profit futur.

3.4. Accès aux ressources naturelles

Les firmes sont naturellement sensibles aux caractéristiques exogènes des territoires. Chaque pays, chaque région dispose de dotation naturelle influençant la productivité et le profit des entreprises. De même, la présence de terre à cultiver, de ressource minière, d'un accès à la mer d'un fort ensoleillement ou tout autre avantage naturel, permet donc d'expliquer certains choix de localisation en particulier pour les entreprises utilisant ce facteur de production. Néanmoins, l'accès aux ressources naturelles, qui était considéré comme un facteur décisif pour l'implantation de FMN, l'est beaucoup moins aujourd'hui du fait de la rapidité et la baisse des coûts de transport, mais il reste déterminant. Notamment, pour certaines industries telles l'exploitation minière et l'industrie pétrolière

3.5. L'investissement national

Les investisseurs étrangers interprètent une augmentation de l'investissement national comme un signal de l'existence d'opportunités intéressantes dans le pays en question. Il en découle que les pays devraient stimuler les investissements nationaux dans une logique de développement afin que les flux entrants trouvent leur place dans le tissu productif national, d'où la nécessité de l'existence d'entreprises locales performantes qui ouvrent les opportunités d'investissement direct par le canal des acquisitions. En effet, le rachat d'une entreprise existante et performante donne à l'investisseur une part de marché, une capacité de production, un savoir-faire technologique, un personnel expérimenté, un réseau de distribution et même un carnet de clients ayant des contacts avec cette entreprise.

3.6. Les infrastructures et l'aménagement du territoire

La disponibilité et le développement des infrastructures (tels que le transport routier, le transport ferroviaire) selon des normes internationales est un déterminant majeur de l'IDE pour les pays d'accueil. Autrement dit, une bonne infrastructure développée et évoluée est essentielle

au maintien de la croissance économique d'un pays, car dans de telles conditions, le coût d'exploitation est faible ce qui accroît le rendement de l'investissement et donc favorise les IDE. En effet, une offre d'infrastructures suffisantes et adaptées est essentiellement recherchée par les firmes pour l'implantation de leurs investissements. Ainsi, lorsque sur un territoire, l'infrastructure de base est développée, le coût de l'investissement est faible ainsi que son coût d'exploitation, ce qui augmente le rendement de l'investissement est de ce fait stimule les investissements directs étrangers.

3.7. Le coût de la main-d'œuvre

L'existence d'une offre locale de la main-d'œuvre qualifiée est un facteur important pour l'investisseur étranger, les qualifications de la main-d'œuvre, les possibilités de formation le niveau d'instruction en générale est l'expérience de professionnelle sont d'une importance considérable pour l'investisseur en effet tous ces éléments influent sur les dépenses et les recettes et donc sur la rentabilité de l'investissement.

Ainsi l'attractivité des investissements étrangers est étroitement liée à la présence dans les pays hôtes d'une main-d'œuvre qualifiée pour éviter à ces entreprises qui s'installent d'engager des coûts supplémentaires en termes de formation de main d'œuvre locale ou de rémunération d'une main-d'œuvre qualifiée qu'elle se doivent de ramener, ceci s'explique par le fait que ces derniers utilisent des techniques qui nécessitent un personnel capables de les utiliser et d'effectuer la maintenance.

De plus le coût de la main-d'œuvre constitue aussi un facteur clé dans l'attraction des IDE dans la mesure où beaucoup d'entreprises se délocalisent pour tirer profit de la disponibilité des facteurs de production, notamment du coût faible du facteur travail, et qui essentiellement retrouvé dans les PED.

3.8. Le système de communication

Il est exclu qu'un pays puisse attirer des investissements étrangers dans le cas où il ne dispose pas d'un réseau de communications efficace et bon marché avec le reste du monde et qui permet à chaque unité et chaque filiale d'être reliée 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à la maison-mère et aux autres filiales du groupe²⁹.

²⁹ Michalet, C, A, « La séduction des nations ou comment attirer les IDE », Edition Economica, Paris, 1999, p.51.

3.9. Le risque pays

Certains auteurs mettent l'accent sur le risque pays dans la décision d'investir dans les pays. Ainsi, Cecchini (2002) tente d'expliquer la répartition inégale des IDE dans les PVD par le risque pays. Michalet (1997) soutient quant à lui que lorsque l'environnement légal et réglementaire est sans cesse modifié de manière arbitraire, et qu'il n'existe pas de juridictions capables d'en assurer le respect, les firmes sont amenées à limiter voire à suspendre leurs engagements financiers.

Un pays est d'autant plus attractif vis-à-vis des investisseurs étrangers qu'il présente le moins de risque possible. Le pays est dit à risque lorsqu'il peut y avoir un changement politique brusque, lorsqu'il y règne de corruption endémique et la non transparence institutionnelle, lorsqu'il peut suspendre le paiement ou peut modifier unilatéralement sa dette, ou tout simplement lorsqu'il est en guerre. Ces situations peuvent compromettre des bénéfices d'exploitation comme la valeur de capitaux.

Ainsi, le risque pays peut prendre plusieurs facettes et reste très présent dans les transactions internationales.

3.10. La transparence

Selon l'OCDE³⁰, parmi les éléments que doit comporter un environnement favorable à l'investissement et qui peuvent être influencés par l'action des pouvoirs publics, la transparence est vraisemblablement le plus important. Il ressort d'études de cas que les entreprises peuvent par exemple souhaiter investir dans des pays où les cadres juridique et réglementaire ne sont pas considérés par ailleurs comme « favorables aux investisseurs », à condition de pouvoir obtenir des précisions raisonnables sur les conditions dans lesquelles elles pourront opérer. A l'inverse, il existe certains seuils de transparence en dessous desquels les conditions d'exploitation des entreprises deviennent si opaques que pratiquement aucun investisseur ne souhaite entrer sur le marché, quelles que soient les incitations qui puissent leur être offertes. Un autre facteur important lié à la transparence est le degré de cohésion sociale et de stabilité du pays d'accueil. L'absence de cohésion et de stabilité renforce sensiblement les risques perçus par les investisseurs et peut faire craindre aux entreprises étrangères de voir leur réputation éventuellement compromise.

³⁰ OCDE, « L'investissement direct étranger au service du développement », 2002.

Le rapport de l'OMC³¹ identifie la transparence comme « un des fondements d'un environnement économique stable et prévisible permettant la circulation des capitaux productifs ». L'engagement en faveur des politiques améliorant la transparence fournit un signal positif aux investisseurs quant à l'environnement commercial propice à l'investissement. La transparence fournit ainsi, aux acteurs économiques des renseignements sur les lois et réglementations régissant le fonctionnement de l'économie ainsi que sur les procédures servant à les administrer. Ce climat d'investissement transparent profitera à tous les investisseurs, quelles que soient leurs origines.

³¹ OMC, « transparence, groupe de travail des liens entre commerce et investissement », Avril 2003.

Conclusion

Tout au long de ce chapitre, nous avons expliqué comment les territoires se livrent à une concurrence acharnée sur le marché de localisation des activités économiques. Par ailleurs, chaque territoire développe un ensemble d'instruments et de politiques pour assurer une meilleure attractivité des capitaux. De leurs côtés, les firmes investissent souvent dans les localisations qui renforcent leurs propres compétitivités.

La qualité des institutions mesurée par les trois indicateurs : la gouvernance, les droits de propriété et le contrôle du pouvoir exécutif est explicative de l'attrait de certains territoires et de la répulsion des autres. Par ailleurs, les déterminants de l'IDE que recherchent les investisseurs ont un effet sur l'implantation des IDE, pour choisir un pays hôte, les investisseurs ont besoin de connaître le climat d'investissement dans lequel ils désirent se lancer. Ce climat peut être évalué sur la base de plusieurs déterminants, entre autres, la taille du marché, l'ouverture commerciale, la stabilité macroéconomiques, la qualité de l'infrastructure de base ou encore la stabilité politique.

Un territoire compétitif et attractif est un territoire qui génère des ressources pour en attirer d'autres, c'est-à-dire aussi bien les investissements que les ressources humaines capables de produire, de déclencher, d'initialiser et d'apporter des projets de développement.

Le chapitre suivant nous permettra de faire un aperçu de l'économie algérienne, tout en évoquant la politique d'attractivité des IDE menée en Algérie et enfin l'évolution des IDE.

Chapitre III

Evolution et politique d'attractivité des IDE en Algérie

Introduction

Depuis que l'Algérie a opéré une rupture avec le système socialiste, tous les gouvernements qui se sont succédé ont montré un intérêt particulier à la diversification de l'économie nationale. Après plusieurs réformes visant à redresser la situation économique du pays, les pouvoirs publics sont parvenus à rétablir les grands équilibres macroéconomiques. Cependant, l'économie algérienne reste en grande partie tributaire des recettes pétrolières. Afin de sortir de cette dépendance vis-à-vis des hydrocarbures, les pouvoirs publics prônent une politique d'attraction des IDE, parallèlement à l'investissement domestique privé qui reste embryonnaire et résultant d'un processus de transition vers une économie de marché non encore achevé. Par ailleurs, plusieurs dispositifs d'incitation à l'investissement ont été prévus tels que les régimes d'avantages fiscaux qui prévoient des allègements en matière fiscale. De plus, il y a eu création d'organismes qui ont pour vocation de promouvoir l'investissement étranger et de faciliter l'accès au foncier, il s'agit respectivement de l'ANDI et de l'ANIREF.

Ce chapitre sera scindé en trois sections. La première se fixe pour objectif de présenter quelques repères sur la situation économique en Algérie depuis l'indépendance jusqu'à nos jours. La deuxième, évoquera la conduite de la politique d'attractivité des IDE en Algérie, en commençant par une présentation des organes chargés de l'investissement, en passant par le système d'incitation fiscale pour finir avec la conduite de la politique d'attractivité active en Algérie. Enfin, dans la troisième et dernière section nous passons en revue l'évolution des IDE en Algérie avant et après les réformes structurelles, et aussi une comparaison des flux des IDE entrants avec les pays voisins (Maroc et Tunisie). Cette section s'intéressera également à la répartition des flux des IDE.

Section 1 : Aperçu de l'économie algérienne

Trois périodes principales ont marqué l'évolution de l'économie algérienne. La première période est caractérisée essentiellement par l'orientation socialiste comme choix de politique économique. La deuxième période est celle des pré-réformes caractérisée par la chute drastique des cours du pétrole en 1986 et la première tentative des réformes libérales. Finalement, la troisième période est caractérisée par l'amorçement de la libéralisation économique.

1.1. Economie planifiée (1962-1986)

A l'instar de tous les pays nouvellement indépendants, l'Algérie a opté pour le système socialiste qui consacre la justice sociale et qui remédie à la situation chaotique résultant d'une occupation de plus d'un siècle.

Le début de cette période est marqué par la mise en place d'un processus de planification centralisé qui a conduit à une nationalisation des secteurs clés de l'économie et la création de plusieurs entreprises publiques pour absorber le chômage qui a touché l'ensemble de la population, qui est pour la plupart analphabète. En effet, plusieurs mesures ont été prises dans le cadre de la mise en place d'une structure industrielle ainsi que le parachèvement des institutions publiques. L'année 1966¹ a été marquée par la nationalisation des mines et des compagnies d'assurances étrangères et la signature d'accord de coopération avec la France, tandis que l'année 1971 a été marquée par la nationalisation des hydrocarbures quand l'État acquiert 51 % des avoirs des sociétés pétrolières françaises présentes en Algérie. En novembre de la même année, le gouvernement a lancé la révolution agraire et la gestion socialiste des entreprises.

La politique internationale de l'Algérie est basée sur la préservation de l'intégrité territoriale du pays, la coopération internationale, le soutien effectif aux mouvements en lutte pour l'indépendance ou la libération de leur pays et la lutte anti-impérialiste. A l'instar de tous les pays en développement, l'Algérie assimilait toute présence étrangère sur son territoire national à une ingérence qui peut porter atteinte à la souveraineté nationale, ce qui explique le sentiment de méfiance et de suspicion qui prévalait à l'égard des investissements directs

¹ La nationalisation des mines s'est opérée suite à la promulgation d'une série d'ordonnances (JO n°36), Vendredi 06 mai 1966. <http://www.joradp.dz/HFR/Index.htm>, p.342-344, (consulté le 24/04/2015).

Par ailleurs, l'ordonnance n° 66-127 et l'ordonnance n° 66-129 stipulent que toutes les opérations d'assurance sont réservées à l'Etat par l'intermédiaire des sociétés nationales, (JO n°43), Mardi 31 mai 1966

<http://www.vitamedz.com/articlesfiche/1169/1169164.pdf>, p.398-399, (consulté le 24/04/2015).

étrangers à cette période. Entre 1967 et 1980, l'Algérie a connu une croissance économique soutenue à la suite d'une industrialisation massive, planifiée, diversifiée et assise sur les industries de base, telles que la sidérurgie, la mécanique, l'électromécanique et la chimie. De plus, la disponibilité des ressources financières entraînée par la hausse du prix des hydrocarbures a permis à l'Etat un recours aisé à l'endettement².

Au début des années 1980, l'économie algérienne commence à être restructurée et l'aggravation de la crise économique en Algérie à la suite du choc pétrolier dès 1986. La baisse régulière du prix du pétrole amorcée en 1985 s'accélère brutalement en 1986. Le niveau des prix atteint son plancher et dévoile brutalement les dysfonctionnements structurels de l'économie algérienne. La chute des prix du pétrole a mis en évidence la mollesse du tissu industriel algérien et révèle la dépendance et la fragilité d'un système construit sur la seule performance du secteur des hydrocarbures³.

1.2. Période de pré- réformes (1986-1993)

Cette phase est marquée par une régression brutale de l'économie⁴ due à la baisse des cours du baril de pétrole sur le marché mondial. Cette chute des cours a entraîné des insuffisances en ressources financières ce qui a poussé les dirigeants de l'époque à s'orienter vers le marché financier et d'y opérer des emprunts à court terme, afin de couvrir de pesants besoins de financement extérieurs.

En dépit de l'essor mondial des flux d' IDE au début des années 90, l'Algérie resta à l'écart des pays qui ont connu une dynamique des IDE en raison de l'instabilité politique et de l'insécurité qui y régnait suite à l'annulation du processus électoral de 1991 qui a entraîné le pays dans une guerre civile et un marasme économique sans précédent à titre d'exemple entre 1990 et 1991, les moyens de paiement extérieurs de l'Algérie se sont considérablement taris.

Dans ce contexte financier, l'hostilité de l'environnement social et politique n'a guère permis aux investisseurs étrangers de s'orienter vers l'Algérie en tant que pays de destination des IDE⁵.

² Hafsi, T, « Socialisme et étatisme: des idées naïves et dangereuses », le soir d'Algérie, 13Avril 2010, <http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2010/04/13/article.php?sid=98490&cid=41>, consulté le 10/06/2015 à 10 :10.

³ Fodil, H, « Les chemins d'une croissance retrouvée : Chronique de l'économie algérienne : Vingt ans de réformes libérales 1986-2004 », L'économiste d'Algérie, Algérie, 2005, p.7.

⁴ Idem, p. 14.

⁵Fodil, H, op cit, p.8.

Tableau n°7: Situation des agrégats

Période	1989	1990	1991	1992	1993
PIB(en prix courant)	423	556	844	1045	1162
Taux de change	7.6	9.0	18.7	21.8	23.3
Masse monétaire	308.1	343.0	416.2	515.9	627.0
Recettes de pétrole	9.6	12.9	12.4	11.5	10.4
Baril de brut (\$)	16.2	24.4	20.4	20.1	17.8

Source : Banque d'Algérie Unité : GDA, cité dans Fodil, H, « Les chemins d'une croissance retrouvée : Chronique de l'économie algérienne, op cit, p.14.

Dans le tableau ci-dessus, il apparaît clairement qu'au plan monétaire on pratiquait une politique monétaire expansionniste pour éponger le déficit budgétaire dû essentiellement à la création du Fonds d'assainissement, destiné au financement de la restructuration des entreprises publiques.

En raison de l'évaluation prudente du risque Algérie, les prêts extérieurs s'accompagnèrent de surcoût se traduisant par une surfacturation des prix des produits importés d'où la nécessité de penser à une ressource alternative à l'endettement extérieur qui reste très coûteux pour une économie qui souffre de déséquilibres économiques très profonds.

1.3. Période allant de 1994 (réformes structurelles) jusqu'à 2013

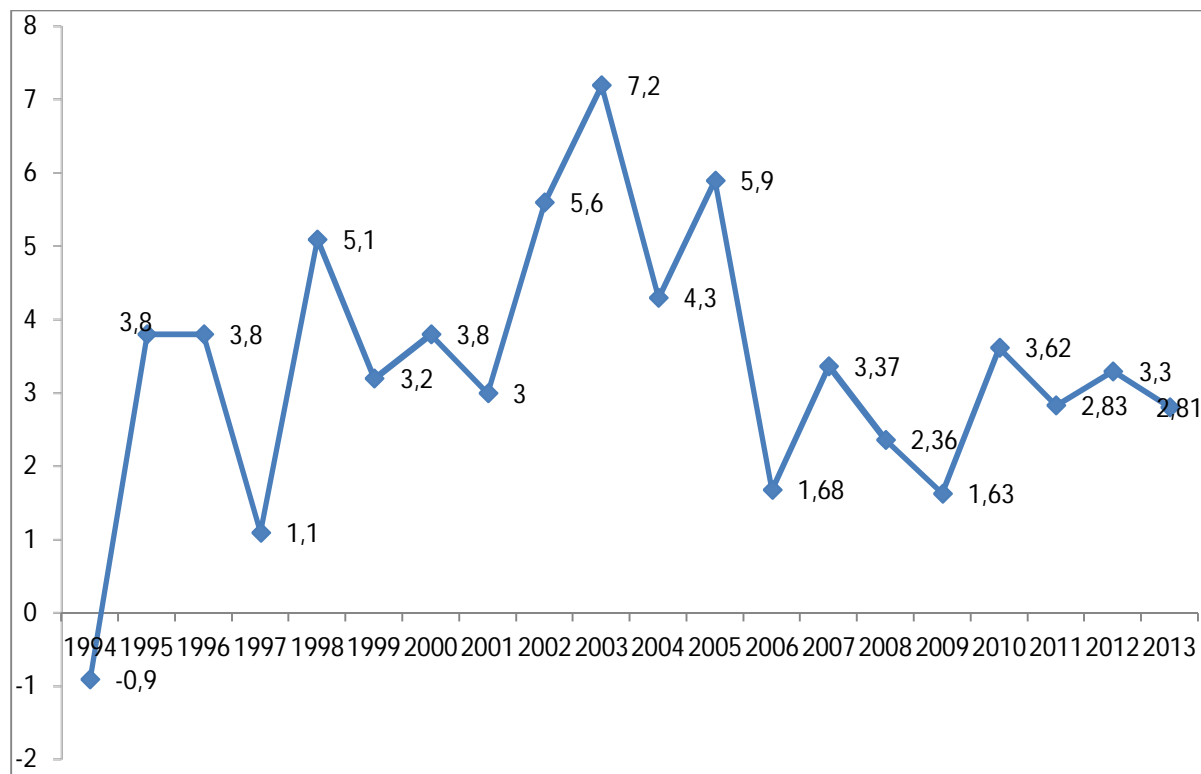
L'économie algérienne est soumise au programme d'ajustement structurel⁶ depuis la signature en avril 1994 d'un accord avec le Fonds Monétaire International (FMI) et l'acceptation, pour la première fois de son histoire, de rééchelonner ses dettes extérieures vis-à-vis des Clubs de Paris et de Londres. Le programme d'ajustement structurel (PAS)⁷ qui en a découlé imposait plusieurs objectifs visant tous à assurer les grands équilibres macro-économiques et à préparer les conditions d'une relance de la croissance économique.

⁶Bouyacoub, A, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Confluences Méditerranée, Printemps, 1997, pp.77-82.

⁷ Un programme d'ajustement structurel est un programme de réformes économiques que le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale mettent en place pour permettre aux pays touchés par de grandes difficultés économiques un retour aux grands équilibres macroéconomiques.

Le passage d'une économie dirigée à une économie de marché est conforté par la dévaluation du dinar algérien, la libéralisation du commerce extérieur, la liberté des prix, et le rééchelonnement de la dette extérieure.

Figure n° 3: Evolution du taux de croissance en Algérie sur la période (1994 - 2013)

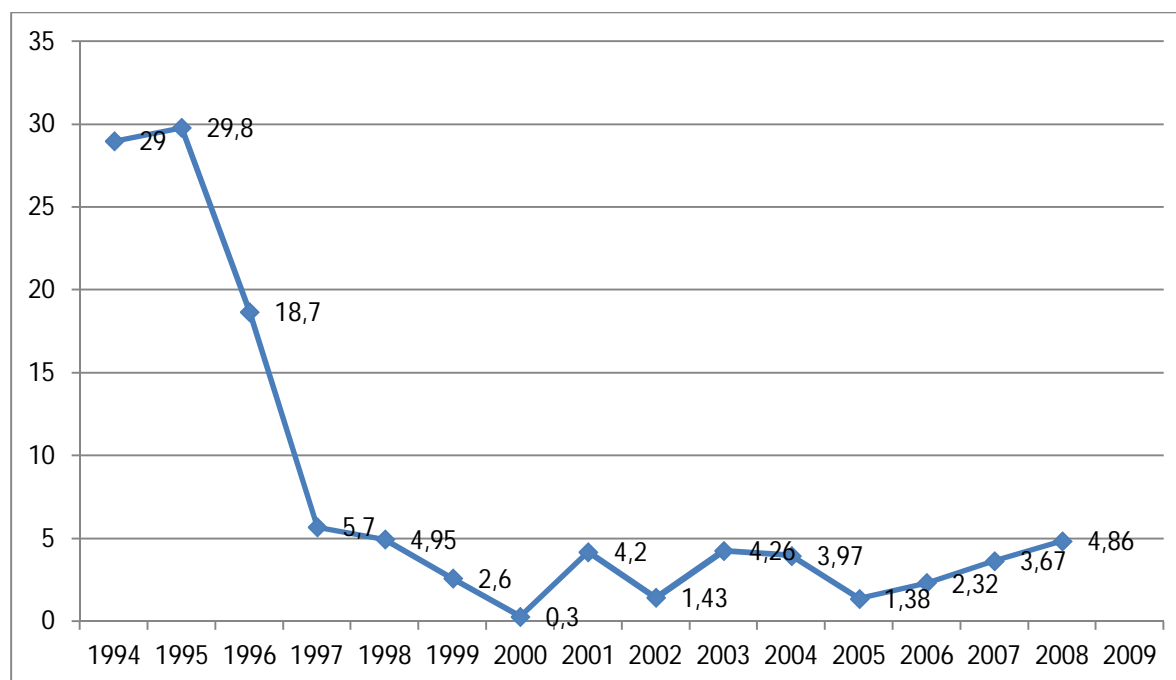


Source : Etabli sur la base des données du FMI,

<http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>, (consulté le 25/05/215 à 12h :30).

Globalement, les indicateurs des grands équilibres macro-économiques traduisent une amélioration certaine de la santé de l'économie algérienne telle qu'elle est projetée dans le programme d'ajustement structurel en revanche ces performances ne réussissent pas à masquer la profonde crise économique marquée par un accroissement du chômage, la fermeture d'un nombre de plus en plus grand d'entreprises et une baisse importante du pouvoir d'achat de la majorité de la population.

Sur la période 1995-2000, la croissance de l'économie algérienne est restée modeste et en-deçà de son potentiel avec une moyenne annuelle de 3,47%. Le lancement en 2001 du programme triennal de soutien à la relance économique ainsi que la poursuite des réformes économiques ont permis d'avoir une croissance de 5,6 % en 2002 et de 7,2 % en 2003.

Figure n°4 : Evolution du taux d'inflation en Algérie durant la période (1994-2000)

Source : Etabli sur la base des données du FMI

<http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>,

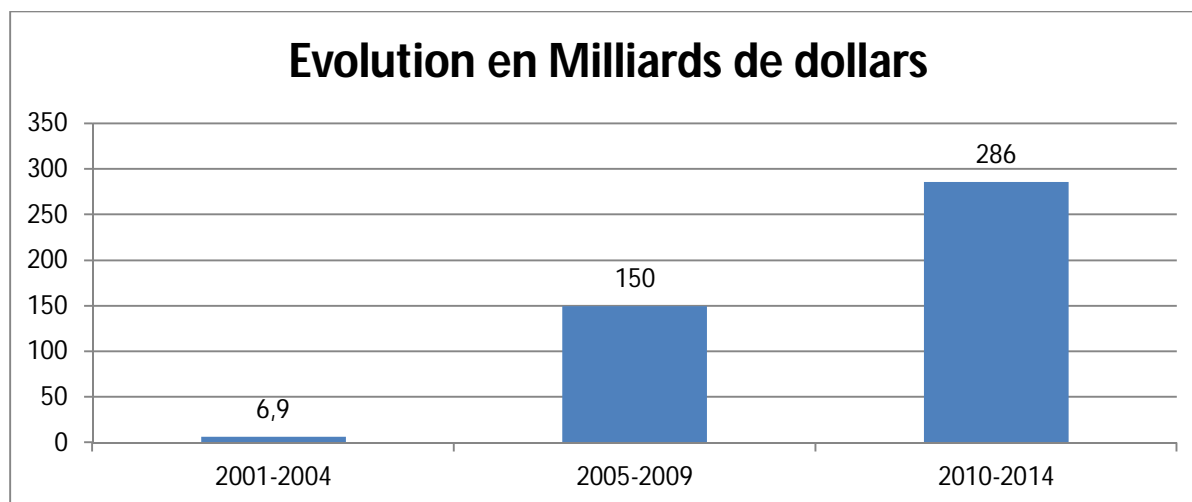
(consulté le 26/05/2015 à 21 :10)

Après avoir atteint deux chiffres au milieu de la décennie 1990, l'inflation a été maîtrisée en 2000 en-deçà de 0.3%. De ce fait, l'Algérie prend de plus en plus conscience de la nécessité de diversifier son économie et de réduire la dépendance vis-à-vis de la rente pétrolière en cherchant d'autres sources de financement de l'économie nationale qui puissent à la fois être utilisées pour créer de la richesse et qui ne sont pas génératrices de dettes. Le thème de l'investissement constitue dès lors l'essentiel du discours des pouvoirs publics. Par ailleurs, la croissance économique de l'Algérie continue d'être soutenue, principalement grâce à la hausse persistante du volume et des prix de ses exportations d'hydrocarbures qui ont permis au pays d'améliorer considérablement sa position externe. Cet environnement international favorable a permis à l'Algérie de connaître un taux de croissance du PIB de 4.3 % en 2004, et qui atteint une valeur de 5.9 % en 2005.

L'aisance financière a incité les pouvoirs publics à poursuivre une politique budgétaire expansionniste en lançant le Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance (PCSC), qui a prévu pour la période 2005- 2009 des dépenses publiques d'équipement de l'ordre de 150 milliards de dollars.

L'année 2008 est marquée par un contexte de crise mondiale. En Algérie, la crise s'est matérialisée par une chute importante des recettes d'exportation des hydrocarbures due au net recul de la demande, lui-même consécutif au ralentissement de l'activité économique mondiale. En dépit de cette situation, l'Etat a procédé à la poursuite du programme complémentaire de soutien à la croissance économique (PCSC).

Figure n°5: Différents plans de relance économique en Algérie



Source : ANDI : « Les investissements étrangers en Algérie : Bilan et Perspectives », colloque : Commission internationale Paris-Alger du Barreau de Paris, Paris, 13/03/2014, p.51.

L'inflation a été maîtrisée, durant cette période (2005-2009), avec un taux d'inflation se situant autour de 3,05 %, en moyenne annuelle, sans commune mesure avec les années 90 où l'inflation oscillait autour de plus de 30%. Par ailleurs, selon le rapport annuel de la banque d'Algérie publié en 2009, le solde de la balance des paiements recule de 90 % en 2009 mais demeure néanmoins positif à hauteur de 3,86 milliards de dollars reflétant le quasi équilibre du compte courant. Le solde budgétaire global, excédentaire de 906,9 milliards de dinars (17,5 % des recettes) en 2008 devient négatif pour la première fois depuis neuf ans à hauteur de 668,8 milliards de dinars (18,2 %). La dépense intérieure poursuit sa croissance à un rythme élevé (12,7 %), tirée autant par la hausse de la consommation finale que par celle de l'investissement. Le chômage recule de 1,1 point de pourcentage à 10,2 % de la population active. Pour la quatrième année consécutive, la valeur ajoutée des hydrocarbures régresse et le rythme de sa contraction s'amplifie.

Néanmoins, grâce à la forte croissance des autres secteurs, notamment de l'agriculture, des services et du bâtiment et travaux publics, le produit intérieur brut en volume continue de croître au taux stable de 2,4 %. La croissance du PIB hors hydrocarbures en volume s'accélère

et gagne 3,2 points à 9,3 %, la meilleure performance depuis dix ans, par contre, hors agriculture, elle reste modeste à 1,1 %, la plus faible expansion depuis l'année 2000.⁸

L'année 2010 est marquée par la hausse de 3,4 % du produit intérieur brut qui a été suivie par la décélération de la croissance économique qui est revenue à son rythme des années 2008 et 2009. Le produit intérieur brut (PIB) est estimé à 14 384,8 milliards de dinars en 2011, en hausse de 2,4 % en volume par rapport à l'année 2010. Ce rythme de croissance est en recul d'un (01) point de pourcentage par rapport à celui de 2010.⁹ En 2013, la hausse du produit intérieur brut était de 2,8 % contre 3,3 % en 2012, l'activité économique enregistre une croissance égale à celle de 2011; néanmoins, hors hydrocarbures, la croissance demeure vigoureuse à 7,1 %, au même rythme que l'année 2012.¹⁰

L'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation s'est accélérée en 2012 et a atteint 8,89 %, son taux le plus élevé de la décennie. Les prix à la production industrielle suivent la même tendance haussière, à un rythme inférieur à 3,0 % pour les secteurs public et privé. Par ailleurs, la bonne position extérieure de l'Algérie a continué de s'affaiblir en 2013 : l'excédent de la balance courante s'est en effet établi à 1.2 % du PIB, en recul par rapport aux 5.9 % atteints en 2012, sous l'effet conjugué d'une baisse des exportations d'hydrocarbures et de la hausse des importations. Toutefois, l'Algérie poursuit sa politique de faible endettement vis-à-vis de l'extérieur et possède des réserves de change confortables équivalent à plus de trois ans d'importations.¹¹

Section 2 : La conduite de la politique d'attractivité des IDE en Algérie

L'Algérie a mis en place un certain nombre d'organes chargés de l'encadrement de l'investissement. En effet, l'ANDI joue un rôle pivot dans l'accompagnement des porteurs de projets. Par ailleurs, afin de faciliter l'accès au foncier l'agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière et créée pour cet effet. Afin d'encourager l'investissement, un système d'incitation fiscale basé sur deux régimes : général et dérogatoire sont mis en place. Conduite de la politique d'attractivité active en Algérie est axée sur la construction de l'image du territoire, des services fournis aux investisseurs et le ciblage des investisseurs.

⁸ Banque d'Algérie : Rapport annuel : Chapitre II : Activité économique, 2009, p.36.

⁹ Banque d'Algérie : Rapport annuel : Chapitre II : Activité économique, 2011, p.18.

¹⁰ Banque d'Algérie : Rapport annuel : Chapitre II : Activité économique, 2013.p.19.

¹¹OCDE, « Perspectives économiques en Afrique », PNUD, Algérie 2014, p.2.

2.1. Les organes chargés de l'investissement

Plusieurs organismes sont chargés de l'investissement en Algérie, que ce soit au niveau des ministères ou des administrations relevant de ces ministères.

2.1.1. Le Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements (MIPI)

Le ministre de l'Industrie et de la Promotion des Investissements exerce ses attributions conformément au décret exécutif n° 08-100 du 25 mars 2008. A ce titre, il a notamment pour missions¹²:

- De proposer les politiques de promotion et de développement industriel, de les mettre en œuvre, de veiller à leur application et d'en assurer le suivi ;
- D'élaborer et de proposer la politique de gestion des participations de l'État dans le secteur public marchand et de veiller à sa mise en œuvre ;
- D'élaborer la stratégie, le programme d'ouverture du capital et de privatisation des entreprises publiques et de veiller à leur mise en œuvre ;
- De favoriser la compétitivité industrielle par la mise en place d'un système national d'innovation et d'un ensemble de programmes visant à mettre à niveau les entreprises, à promouvoir l'appropriation technologique et à renforcer la qualification des ressources humaines ;
- De prendre toutes mesures de nature à promouvoir et mobiliser l'investissement et de veiller à leur application ;
- De promouvoir et/ou de participer aux programmes de partenariat industriel, financier, commercial et de service en vue d'améliorer l'efficacité économique et la croissance ;
- D'organiser le cadre national de l'intelligence économique et de la veille technologique ;
- De gérer les fonds et mécanismes financiers d'appui et de soutien accordés en vue du développement du secteur de l'industrie et de l'investissement
- D'organiser le déploiement spatial du développement industriel.

¹² <http://www.mdipi.gov.dz/?Principe-regissant-l>; consulté le 01/06/2015 à 11 :30.

2.1.2. Conseil national de l'investissement (CNI)

Le Conseil national de l'investissement (CNI)¹³ est une instance gouvernementale chargée de veiller à la promotion du développement de l'investissement. Il est créé auprès du ministre chargé de la promotion des investissements qui en assure le secrétariat. Il est placé sous l'autorité du chef du gouvernement qui en assure la présidence. Ses travaux sont sanctionnés par des décisions, des avis et des recommandations.

Le redéploiement institutionnel opéré en octobre 2006 a renforcé le CNI dans son rôle stratégique. L'action de ce conseil s'exerce désormais en matière de décisions stratégiques relatives à l'investissement et en matière d'examen des dossiers d'investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale.

Les membres permanents qui composent le CNI sont les ministres chargés des portefeuilles suivants: Collectivités locales ; Finances ; Industrie et promotion des investissements ; Commerce ; Énergie et mines ; Tourisme ; Petite et moyenne entreprise et artisanat; Aménagement du territoire, environnement et tourisme. Le président du Conseil d'administration ainsi que le directeur général de l'ANDI assistent, en tant qu'observateurs, aux réunions du CNI. Le CNI peut faire appel à toute personne en raison de ses compétences ou de son expertise dans le domaine de l'investissement. Le CNI se réunit au moins une fois par trimestre et peut être convoqué par son président ou à la demande d'un de ses membres.

2.1.3 Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)

Créée dans le cadre des réformes de première génération engagées en Algérie durant les années 1990, l'Agence en charge de l'investissement a connu des évolutions¹⁴ visant des adaptations aux mutations de la situation économique et sociale du pays. Initialement APSI, Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement de 1993 à 2001, puis ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement, cette institution gouvernementale

¹³ <http://www.mdipi.gov.dz/?Conseil-National-de-I>, consulté le 01/06/2015 à 12 :30.

¹⁴ Les textes législatifs de bases régissant actuellement le dispositif :

- Décret exécutif n° 2006-355 du 9 octobre 2006 relatif aux attributions, à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil national de l'investissement.
- Décret exécutif n° 06-355, du 09 octobre 2006, relatif à la composition, l'organisation et le fonctionnement du Conseil National de l'investissement (CNI)
- Décret exécutif n° 06-356, du 09 octobre 2006, portant attributions, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).

s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement¹⁵.

✓ **L'ANDI a pour missions¹⁶**

- L'accueil, le conseil et l'accompagnement des investisseurs au niveau de ses structures centrales et régionales;
- L'information des investisseurs à travers notamment son site web, ses supports de promotion et ses divers points d'information sur les événements économiques organisés en Algérie et à l'étranger;
- La formalisation sur une base d'équité et dans des délais courts des avantages prévus par le dispositif d'encouragement;
- La veille à l'exécution concertée avec les différentes institutions concernées (Douanes, impôts, etc.), des décisions d'encouragement à l'investissement;
- La contribution à la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement, en synergie avec les secteurs économiques concernés;
- La mise à la disposition des investisseurs potentiels sa bourse de partenariat.

Afin de fournir des prestations selon les normes et standards internationaux, l'ANDI œuvre avec diverses institutions et organismes internationaux tels que :

- CNUCED pour le conseil et l'expertise, à l'occasion de l'examen de la politique d'investissement en Algérie;
- ONUDI pour la formation et le perfectionnement des cadres de l'Agence sur les méthodes d'évaluation des projets d'investissements;
- Banque Mondiale pour l'audit du processus de création d'entreprises et propositions de mesures d'amélioration dans le cadre de son programme DOING BUSINESS.

¹⁵ <http://www.andi.dz/index.php/fr/a-propos>, consulté le 01/06/2015 à 15 :52.

¹⁶ <http://www.andi.dz/index.php/fr/missions-de-l-andi>, consulté le 01/06/2015 à 15 :51.

2.1.4. Guichet Unique Décentralisé (GUD)

Le Guichet Unique Décentralisé¹⁷ est un démembrement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement, au niveau local, créé au niveau de la wilaya. Il regroupe, en son sein, outre les cadres de l'Agence elle-même, les représentants des administrations intervenant à un moment ou à un autre dans le parcours de l'investissement notamment pour les formalités liées à :

- La constitution et d'immatriculation de sociétés,
- Les autorisations et permis requis notamment le permis de construire,
- Les avantages liés aux investissements,

A ce titre, il est chargé de l'accueil de l'investisseur, de la réception de sa déclaration, de l'établissement et de la délivrance de l'attestation de dépôt et de la décision d'octroi d'avantages, ainsi que de la prise en charge des dossiers en rapport avec les prestations des administrations et organismes représentées au guichet unique, de leur acheminement en direction des services concernés et de leur bonne finalisation.

✓ Rôle du Guichet Unique

Le rôle du guichet unique décentralisé¹⁸ est de faciliter et simplifier les procédures légales de constitution des sociétés et de mise en œuvre des projets d'investissement. A cet effet, les représentants des administrations et organismes qui le composent sont chargés de délivrer directement à leur niveau, les documents requis et à fournir les prestations administratives liées à la réalisation de l'investissement. Ils sont, en outre, chargés d'intervenir auprès des services centraux et locaux de leurs administrations ou organismes d'origine pour lever les difficultés éventuelles rencontrées par les investisseurs.

Afin de garantir l'efficacité de l'action du guichet unique et en faire un véritable instrument de simplification et de facilitation en direction des investisseurs, des réaménagements ont été introduits, afin de lui permettre de s'ériger en espace incontournable pour la réalisation et le développement des projets d'investissement. Les prestations fournies par le guichet, ne se limitent plus à la simple information, mais s'étendent à l'accomplissement de l'ensemble des formalités requises, grâce à la délégation effective du pouvoir d'action, de

¹⁷ <http://www.andi.dz/index.php/fr/guichet-unique/presentation>, consulté le 01/06/2015 à 20 :10.

¹⁸ <http://www.andi.dz/index.php/fr/guichet-unique/role>, consulté le 01/06/2015 à 10 :10.

décision et de signature accordés par les administrations et organismes concernées, à représentants au sein du guichet.

2.1.5. Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF)

Le gouvernement algérien a déployé des efforts pour régler la question du foncier qui était longtemps considérée comme une entrave à l'exercice de l'activité des firmes étrangères. La création par décret Exécutif n° 07-119 du 23 avril 2007, modifié et complété par le décret exécutif n°12-126 du 19 mars 2012 (ANIREF) qui vise à faciliter l'émergence d'un marché du foncier économique pour booster l'investissement¹⁹. C'est un établissement public à caractère industriel et commercial placé sous la tutelle du MIPI. Le portefeuille foncier de l'ANIREF est constitué par les actifs excédentaires des entreprises publiques économiques (EPE) et les terrains non attribués ou non utilisés, situés dans les zones industrielles. L'agence est en charge de gérer, de promouvoir le marché foncier destiné à l'investissement et d'en informer les investisseurs potentiels. L'ordonnance de 2008 a consacré le régime de la concession pour mettre un terme à la spéculation foncière. S'inspirant du modèle des clusters, l'Algérie a décidé de créer 14 zones industrielles de développement intégré (ZDI).

2.2. Le système d'incitation fiscale

Afin de promouvoir l'investissement étranger, l'Algérie appuie sa politique de promotion sur des dispositifs incitatifs et des avantages visant à encourager l'investissement en effet l'ordonnance n° 06-08 du 15 juillet 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 1-03 du 20 août relative au développement de l'investissement prévoit deux régimes d'octroi d'avantages fiscaux : un régime général et un régime dérogatoire²⁰.

2.2.1. Le régime général

2.2.1.1. Phase de réalisation

- Exonération des droits de douanes sur les équipements non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Franchise de TVA sur les biens et services non exclus, importés ou acquis localement, entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;

¹⁹ <http://www.aniref.dz/index.php/fr/aniref/missions-statuts-et-organisation>, consulté le 19/05/2015 à 21 :10.

²⁰ <http://www.andi.dz/index.php/fr/regimes-d-avantages>, consulté le 02/06/2015 à 12 :19.

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières, effectuées dans le cadre de l'investissement concerné ;
- Exemption des droits d'enregistrement, des frais de publicité foncière et de la rémunération domaniale portant sur les concessions de biens immobiliers bâtis et non bâtis consenties au titre de la réalisation de projets d'investissement. Cet avantage s'applique pour la durée minimale de la concession consentie.

Bénéficiaire également de ces dispositions, les concessions consenties antérieurement par décision du conseil des ministres au profit des projets d'investissement ainsi qu'aux investissements déclarés auprès de l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI).

2.2.1.2. Phase d'exploitation

Pour une durée de trois (3) ans pour les projets créant jusqu'à cent (100) emplois au moment du démarrage de l'activité et après constat d'entrée en activité établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur:

- exonération de l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS).
- exonération de la Taxe sur le Chiffre d'Affaires (TAP).

Cette durée est portée à cinq (05) ans pour les projets créant 101 emplois, au moment du démarrage de l'activité, et/ou pour les investissements dans les filières stratégiques dont la liste est fixée par le conseil national de l'investissement.

2.2.2. Le régime dérogatoire

2.2.2.1. Régime des Zones à développer

a) Phase de réalisation

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement ;
- application du droit d'enregistrement au taux réduit de deux pour mille (2‰) pour les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital ;
- Prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation de l'Agence, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement ;

- Franchise de la TVA pour les biens et services non exclus des avantages entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local ;
- Exonération de droits de douane pour les biens importés non exclus des avantages, entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption des droits d'enregistrement, des frais de publicité foncière et de la rémunération domaniale portant sur les concessions, pour les biens immobiliers bâtis et non bâtis consentis destinés à la réalisation de projets d'investissement. Cet avantage s'applique pour la durée minimale de la concession consentie.

Bénéficient également de ces dispositions les concessions consenties antérieurement par décision du conseil des ministres au profit des projets d'investissement.

b) Phase d'exploitation et pour une durée de dix (10) ans

- exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés ;
- exonération de la taxe sur l'activité professionnelle ;
- exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement ;
- avantages supplémentaires de nature à améliorer et/ou à faciliter l'investissement, tels que le report des déficits et les délais d'amortissement.

2.2.2.2. Investissement présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale (convention)

a) Phase de réalisation

- Exonération et/ou franchise des droits, taxes, impositions et autres prélèvements à caractère fiscal frappant les acquisitions opérées tant par voie d'importation que sur le marché local, des biens et services nécessaires à la réalisation de l'investissement ;
- Exonération des droits d'enregistrement portant sur les mutations des propriétés immobilières affectées à la production ainsi que la publicité légale dont elles doivent faire l'objet ;
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital ;

- Exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières affectées à la production.
- Exemption des droits d'enregistrement, des frais de publicité foncière et de la rémunération domaniale portant sur les concessions, pour les biens immobiliers bâtis et non bâtis consentis destinés à la réalisation de projets d'investissement. Cet avantage s'applique pour la durée minimale de la concession consentie.

Bénéficient également de ces dispositions les concessions consenties antérieurement par décision du conseil des ministres au profit des projets d'investissement.

b) Phase d'exploitation

Pour une durée maximale de dix (10) années à compter du constat d'entrée en exploitation établi par les services fiscaux, à la diligence de l'investisseur :

- Exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés ;
- Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle ;
- Exemptions ou réductions des droits, impôts ou taxes, y compris la taxe sur la valeur ajoutée grevant les prix des biens produits par l'investissement entrant dans le cadre des activités industrielles naissantes, sur décision du CNI ;
- D'autres avantages, sur décision du CNI, tels que la prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation de l'Agence, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement.

2.3. Conduite de la politique d'attractivité active en Algérie

2.3.1. La construction de l'image du territoire

La promotion des investissements est du ressort de l'agence de promotion de l'investissement (l'ANDI) ses activités sont axées sur la participation à des événements à l'étranger (foires, expositions, conférences et séminaires)²¹. Ces rencontres sont portées sur les échanges d'expériences et d'expertises entre les pays, en matière de promotion

²¹ Outre la participation à ces événements, l'ANDI a conclu plusieurs protocoles de coopération bilatérale avec ses partenaires, visant l'échange d'expérience, d'expertise et de bonnes pratiques en matière de promotion d'investissement, et afin de fournir des prestations selon les normes et standards internationaux l'ANDI sollicite communément diverses institutions et des organismes internationaux (CNUCED, ONUDI, Banque mondiale entre autres).

d'investissement, de réformes engagées par ces pays dans le cadre des nouvelles politiques et stratégies de développement ainsi que sur les voies et moyens permettant d'améliorer l'environnement des affaires et de stimuler les investissements.

Les représentants de l'ANDI interviennent lors de ces événements, pour présenter les opportunités d'investissement du pays, l'expérience de l'ANDI en matière de promotion des investissements et les principaux défis majeurs pour l'attraction des IDE en Algérie.

Beaucoup d'efforts ont été consentis dans le sens de la création d'une nouvelle image d'une Algérie accueillante et attractive avec la mise en place de politiques et stratégies de développement nationales et sectorielles visant essentiellement la structuration du système industriel, l'amélioration de l'environnement de l'entreprise, à travers l'intensification de la formation, le développement de compétences au cœur de l'économie entrepreneuriale et l'institution d'un système national d'innovation et de qualité.

Il reste essentiel que l'Algérie change d'attitude et adopte une approche plus volontariste et agressive pour améliorer la visibilité du pays en termes de potentiels d'investissement.

2.3.2. Les services fournis aux investisseurs

Pour un suivi complet des projets le système d'information sur les projets d'investissement (SIPI)²²

- Base de données permettant la gestion des dossiers relatifs aux Projets d'investissement déclarés auprès de l'Agence (information, traçabilité, évolution, établissement de la décision d'octroi d'avantages dans délais rapides, etc.) ;
- Système reliant les guichets uniques à la direction générale à travers une connexion interne ;
- Pour un accompagnement optimal les services online : déclaration, demande d'avantages, modification de dossier ;
- Faciliter les contacts entre porteurs de projets nationaux et étrangers ;
- Identifier les objectifs visés par l'établissement d'un partenariat ;
- Recenser les besoins des investisseurs locaux ;
- Déterminer les apports des investisseurs locaux et la contrepartie des investisseurs étrangers ;
- Trouver des partenaires potentiels parmi les IDE ;
- Organiser des B to B à la demande des concernés ;
- Disposer de données actualisées et fiables sur les entreprises locales et étrangères ;

²² ANDI, « Les investissements étrangers en Algérie : Bilan et Perspectives », op cit, pp.29-31.

- Garantir la confidentialité par l'utilisation des TIC Inscrire les projets d'investissement en droite ligne avec les politiques de développement ;
- S'inscrire en conformité avec les règles d'admission des IDE.

2.3.3. Le ciblage des investisseurs

Le ciblage des investisseurs vise à repérer les firmes qui pourraient être intéressées par les avantages de localisation dont dispose le pays. Sa raison d'être est de pallier l'insuffisante information des investisseurs potentiels en les contactant directement à l'occasion de missions spécifiques. La logique de cette modalité de promotion est proche de la construction de l'image, mais à la différence de celle-ci, elle doit aboutir à un investissement effectif.

Les techniques de ciblage des investisseurs jouent un rôle important, dans le sens où elles permettent de comparer par pays ou par sites la rentabilité de certains secteurs d'investissement. Il n'existe pas de stratégie officielle de ciblage des investisseurs. Les ambassades et missions de l'Algérie ne sont guère utilisées pour faciliter le contact avec les investisseurs étrangers²³.

Section 3 : Tendances des IDE en Algérie

Dans cette section nous allons tenter de mettre en exergue la tendance des IDE en Algérie, en mettant l'accent sur l'évolution des flux des IDE entrants en Algérie ensuite une comparaison entre les pays voisins semble être très enrichissante puis la polarisation sectorielle et par pays d'origine.

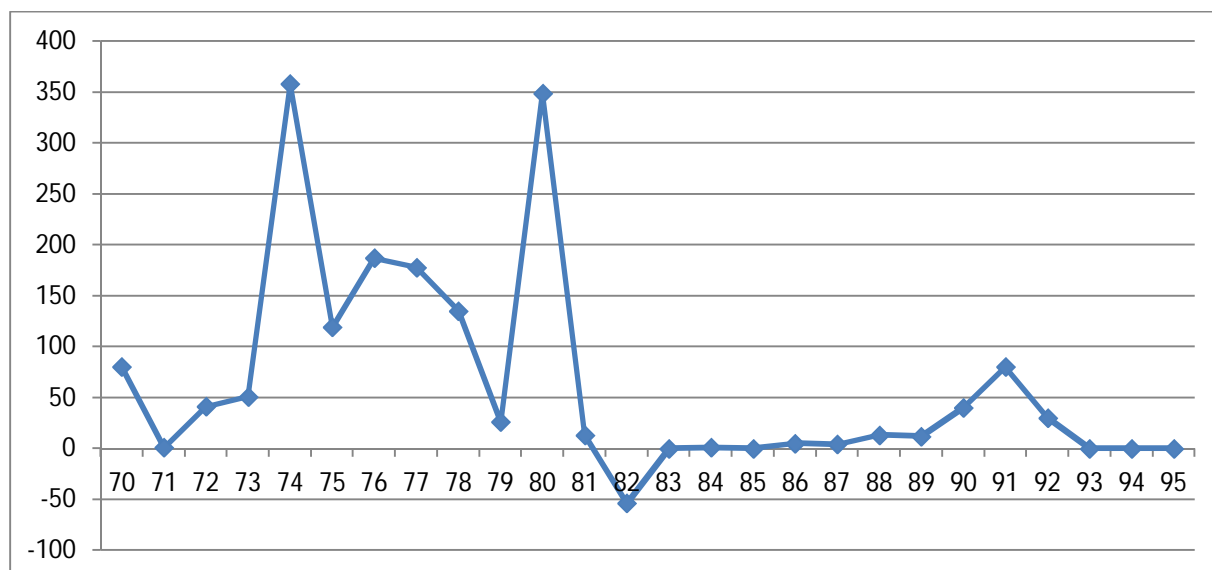
²³ http://www.memoireonline.com/07/08/1418/m_attractivite-des-territoires3.html, consulté le 02/06/2015 à 17 :20.

3.1. Evolution des IDE en Algérie :

L'analyse de l'évolution des IDE en Algérie peut être divisée en deux périodes

3.1.1. Evolution des IDE en Algérie avant la période des réformes structurelles

Figure n° 6 : Flux des IDE entrants en Algérie (1970-1995, millions de \$)²⁴



Source : CNUCED, base de données UNCTAD STAT,

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, consulté le 12/04/2015.

Au cours des années 60, les flux des IDE à destination de l'Algérie étaient trop limités en raison du régime politique instauré au lendemain de l'indépendance qui affichait une hostilité à toute présence étrangère sur le territoire national.

A partir de l'année 1971, l'Algérie a ouvert l'industrie des hydrocarbures et a commencé à attirer des IDE dans les différentes branches de cette industrie. Cependant, les autres secteurs étaient sous l'emprise de l'Etat qui se chargeait d'orienter l'économie nationale par le biais de programmes de planification d'où l'absence des IDE dans les autres secteurs. En effet le secteur des hydrocarbures s'empare de la totalité des IDE en cette période. Il peut être noté que l'attractivité de ce secteur s'est accrue pendant les années 70 suite au choc pétrolier de 73.

Durant les années 80 jusqu'à l'année 92, la présence des IDE en Algérie était très limitée, elle est même parfois inexistante. A titre d'exemple, en 1981 les flux des IDE entrants ont connu

²⁴ Dollars des États-Unis aux prix courants et taux de change courants.

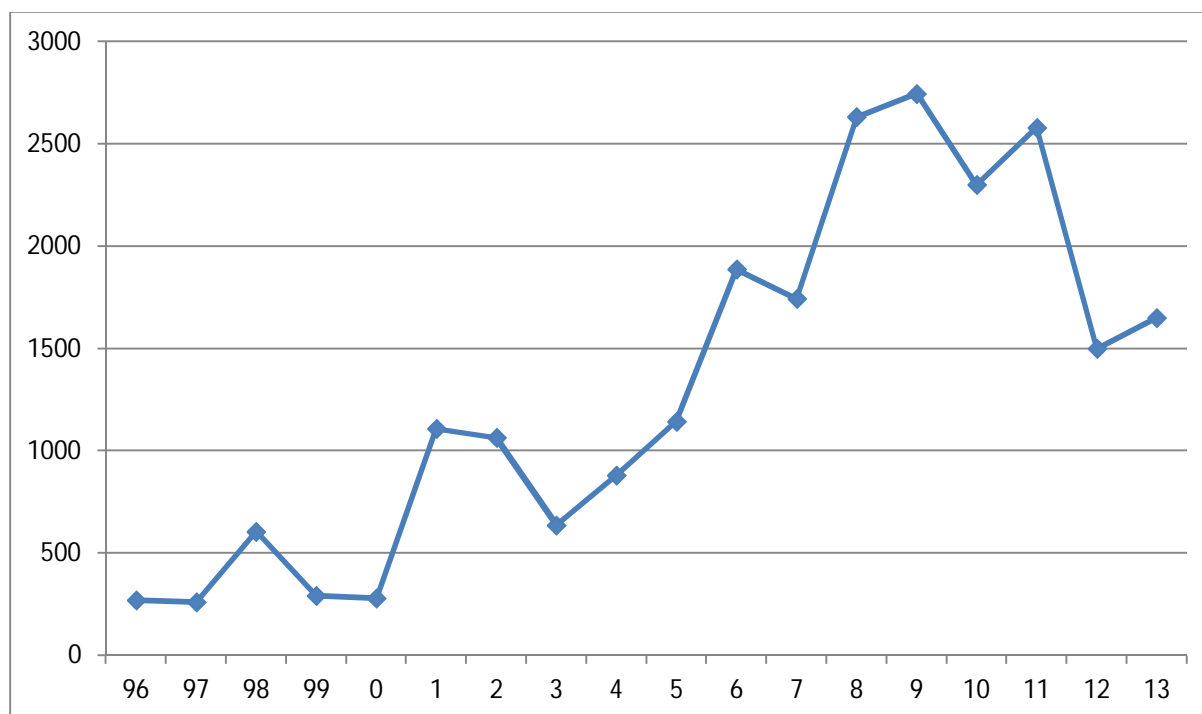
une baisse drastique, ils sont passés de 349 millions de dollars en 1980 à 13 millions de dollars en 1981.

Pendant les années qui suivent, les flux des IDE sont quasi-absents, mais par la suite ils ont repris, même si leur présence reste toujours peu significative. En effet, ceci s'explique par le fait que l'Etat Algérien avant 1992 n'autorisait pas les sociétés étrangères à produire directement pour leur propre compte, elles pouvaient, cependant, bénéficier de contrats de partage de production ou autres contrats de prestation de service avec l'entreprise publique SONATRACH.

Les années 1993,1994, 1995 sont marquées par un flux d'IDE nul en dépit de la mise en place du code d'investissement en 1993 qui prévoyait une libéralisation du cadre législatif .ces faibles performances s'expliquent par l'état d'instabilité et de violence dans lequel le pays était plongé.

3.1.2. Evolution des investissements directs étrangers en Algérie après les réformes structurelles

Figure n° 7 : Flux des IDE entrants en Algérie (1996-2013, millions de dollars)



Source : CNUCED, base de données UNCTAD STAT,

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>, consulté le 14/04/2015.

Un regain d'intérêt des investisseurs pour le site Algérie est affiché dès la stabilisation du cadre général. En effet, les réformes engagées par le gouvernement algérien ne commencent à donner leurs fruits qu'à partir de 1996.

Par ailleurs, la reprise des flux d'investissements à partir de 1996 résulte principalement du retour de l'équilibre économique et dans une certaine mesure par une nouvelle législation fiscale plus attractive et un cadre institutionnel d'appui plus approprié.

En 1998, les flux des IDE sont passés à 501 millions de dollars à 507 millions de dollars en 1999, mais en 2000 l'Algérie a perdu près de 100 millions de dollars par rapport à l'année d'avant, ce qui est expliqué par le changement au sein du pouvoir et du coup une certaine appréhension des opérateurs.

La conclusion d'un accord de libre-échange avec l'union européenne en 2001 était de nature à créer un climat plus favorable aux IDE. Afin de sortir de la dépendance vis-à-vis des hydrocarbures et de diversifier les exportations, l'Algérie a entrepris depuis 2000 d'ambitieux programmes de relance.

Le code des investissements a été mis en place en 2001 et malgré cela, les flux des IDE ont enregistré une baisse durant les années 2002 et 2003. Les flux enregistrés étaient respectivement de l'ordre de 1065 millions de dollars et 634 millions de dollars contre 1108 millions de dollars en 2001. Il faut préciser que le recul a été enregistré même au niveau mondial. En effet, en 2002 l'Algérie avait, effectivement, reçu un flux constant d'investissements et s'est classée premier pays hôte d'IDE au Maghreb et troisième en Afrique, mais les flux d'investissement se sont concentrés dans un nombre limité de secteurs : Hydrocarbures, Sidérurgie, Chimie et nouvelles technologies de l'information et de la communication.²⁵

A cette date, les Etats-Unis sont les principaux investisseurs étrangers en Algérie, avec environ 908 millions de dollars investis, essentiellement dans les hydrocarbures. Une ouverture s'opère progressivement vers les secteurs de la chimie et de la pharmacie (« Pfizer »).

L'Espagne, l'Italie et la France se situent derrière l'Egypte mais c'est un investissement principalement confiné dans les hydrocarbures ("Cepsa", "Agip", "Elf TotalFina"), accessoirement dans l'Agroalimentaire ("Danone"), la Céramique, la Chimie-Pharmacie (Pharmacie, Cosmétique, Chimie et Hygiène sanitaire), les industries manufacturières ("Michelin") et la sidérurgie.

²⁵ Selon le rapport 2003 sur la compétitivité des systèmes économiques nationaux du "World Economic Forum", l'Algérie s'est classée 74^e au niveau mondial, derrière la Tunisie (38^e), l'Egypte (58^e) et le Maroc (61^e).

Cette même année, deux co-entreprises ont été créées avec "Henkel", devenu majoritaire dans le capital de deux usines, anciennes filiales à 100% de l'entreprise nationale de détergents et produits d'entretien (ENAD).

Dans le secteur de la téléphonie et du ciment, le capital Egyptien a fait une entrée puissante en 2001 avec Orascom.²⁶

Ce sont principalement des entreprises de grande taille qui investissent en Algérie, suffisamment robustes pour faire face aux risques d'incertitudes liés au marché. Mais leur situation de premier entrant leur assure également une bien plus grande profitabilité.

Durant la période (2003-2007), « ANIMA a recensé un total de 379 projets d'investissements directs étrangers en Algérie, représentant un montant total de 22 milliards d'euros. La part des IDE européens est de 152 projets recensés – 111 pour la France - représentant 10,6 milliards d'euros –1,75 milliard d'euros pour la France, dont 1,150 milliard en 2007. »²⁷

Sous l'angle des entrées de capitaux, l'année 2006 s'est particulièrement caractérisée par une forte expansion des investissements directs étrangers qui ont atteint 1,79 milliard de dollars, y compris les crédits entre entreprises apparentées, correspondant à une croissance de 66 %.²⁸

En 2008, malgré un contexte de crise mondiale et un recul net des d'IDE dans le monde, les investissements en Algérie ont continué de progresser, comme c'est d'ailleurs le cas de l'ensemble des pays en développement, les flux ont enregistré un montant de 2632 millions de dollars et ont continué leur hausse en 2009 où ils ont réalisé un montant record, soit 2746 millions de dollars. Les années 2010 et 2011 sont marquées par une baisse des flux entrants, ils étaient de l'ordre de 2301 millions dollars et 2581 millions dollars respectivement, ce qui s'explique par le recul mondial des flux en conséquence à la crise de 2008. L'année 2012 est marquée par une chute drastique des flux des IDE à destination de l'Algérie, soit une baisse de 41.92% par rapport à l'année 2011. Certains observateurs mettent en cause l'introduction de la règle 49/51 en 2009 qui limite la participation d'un investisseur étranger dans des entreprises

²⁶ Fodil, H, « Les chemins d'une croissance retrouvée : Chronique de l'économie algérienne », op cit, p.49.

²⁷ http://www.animaweb.org/sites/default/files/ain_pr-algerie_sarkozy_fr_04-12-07_0.pdf, (Consulté le 12/05/2015 à 17 :44)

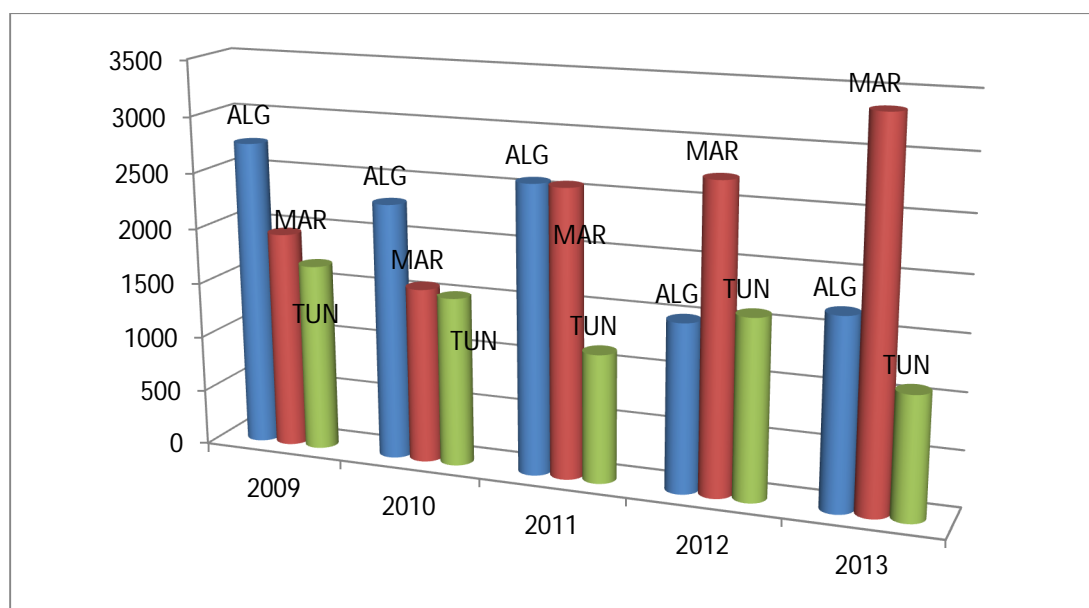
²⁸ Selon ANIMA(2008), l'analyse de la structure des investissements directs étrangers en 2006, fait apparaître un phénomène nouveau, à savoir que la part relative de ces investissements dans les secteurs hors hydrocarbures (53,02 %) dépasse celle du secteur des hydrocarbures (46,97 %). En 2007, les opérateurs étrangers ont investi plus de 5,3 milliards d'euros.

locales à 49%. Par ailleurs, les soumissionnaires étrangers pour les contrats publics sont désormais tenus de trouver des partenaires locaux.

Depuis 2012, le montant des projets d'investissement annoncés et détectés par l'observatoire ANIMA-MIPO enregistre une légère baisse. Plus de 50% des flux enregistrés proviennent toujours du secteur énergétique, avec deux projets prédominants : le lancement de la production sur le champ Menzel Ledjmet East par l'italien ENI, ainsi que l'apport de capital du groupe pétrochimique espagnol Fertiberia à sa filiale algérienne Fertial. (ANIMA, 2012). Durant l'année 2013, les investissements directs étrangers (IDE) en Algérie s'établissaient à 1651 millions de dollars. Ils sont en hausse de 13% comparativement au 1499 millions de dollars enregistré en 2012.

3.2. Comparaison des flux d'IDE entrants avec les pays voisins (Maroc, Tunisie) durant la période (2009-2013)

Figure n° 8 : Flux des IDE entrants en Algérie, Maroc et Tunisie sur la période (2009-2013) en millions de dollars



Source : CNUCED, base de données UNCTAD STAT,

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (consulté le 15/04/2015 à 00:53)

La période entre 2009 et 2013 est marquée par deux événements majeurs à savoir la crise des subprimes et l'instabilité politique et sociale qui a touché certains pays arabes, ce qui a eu des répercussions sur la dynamique et l'attractivité de ces pays vis-à-vis des IDE. La crise des

subprimes a causé la contraction des flux mondiaux d'investissement dans la plupart des pays développés et dans une moindre mesure les pays en développement avec des nuances assez significatives.

En effet, en Algérie les flux entrants des IDE ont enregistré une légère hausse en 2009 par rapport à 2008 soit 4.2% en effet ils sont passés de 2632 millions de dollars à 2746 millions de dollars, contrairement au Maroc et à la Tunisie qui semblent plus touchés par la crise. Ces deux pays, ont enregistré des baisses d'entrée des IDE soit 21.5% et 38.8% respectivement, mais l'année 2010 est marquée par une tendance à la baisse des IDE. En effet, ces trois pays ont enregistré une baisse de 16%, 19.3% et 10.4% (respectivement pour l'Algérie, Maroc et Tunisie). Cette baisse s'inscrit dans le contexte plus large du faible dynamisme des flux des IDE mondiaux après la crise de 2008. En termes de volume l'Algérie demeure plus attractive à cette période, car les investissements qu'elle accueille se concentrent sur le secteur des hydrocarbures qui était moins sensible à la contraction mondiale, contrairement au Maroc et à la Tunisie dont les afflux des IDE concernent des secteurs relativement sensibles à la crise (tourisme et immobiliers). Cependant, le Maroc conserve d'emblée la confiance des investisseurs et se place juste derrière la Turquie en nombre de projets détectés (ANIMA, 2010).

L'année 2011 a profité plus au Maroc qui a enregistré une hausse très significative, elle avoisinait les 65 % par rapport à l'année 2010, et dans une moindre mesure à l'Algérie qui a enregistré une légère hausse, soit 12% par rapport à 2010. La Tunisie s'est vue sa part des IDE baissée, elle a atteint 1148 millions de dollars contre 1513 millions de dollars en 2010 en raison de la crise politique qu'a traversée le pays. Le recul a été variable selon les secteurs, selon la (FIPA) : 19.3% pour le secteur des énergies, 42.3% pour les industries manufacturières et 17.8% pour le secteur agricole. Par ailleurs, Les investissements dans le secteur des services ont connu une baisse de 18 % au cours de l'année 2011. ²⁹

En 2012, c'est le Maroc qui a capté les plus importants flux d'investissements directs étrangers³⁰. Le royaume est arrivé en tête dans la sous-région Afrique de nord avec 2,83 milliards de dollars de flux, juste devant l'Egypte, un chiffre en hausse de 10 %. Mais cette performance doit beaucoup aux circonstances liées aux perturbations et aux troubles politiques

²⁹ http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=165, consulté le 05/05/2015 à 18 :34

internes dans certains pays (Egypte, Tunisie). L'année 2012 est marquée par une chute drastique des flux d'IDE à destination de l'Algérie selon certains, c'était le résultat de l'introduction de la règle 49/51, devenue plus contraignante pour l'investissement étranger et limite la participation d'un investisseur étranger dans des entreprises locales à 49%. En plus de cela, les soumissionnaires étrangers pour les contrats publics sont désormais tenus de trouver des partenaires locaux³¹.

La France demeure le premier investisseur hors-hydrocarbures en Algérie, du fait d'un portefeuille d'actifs sensiblement plus diversifié (services financiers, industrie pharmaceutique, agroalimentaire...) que ceux des autres grands pays investisseurs qui se concentrent dans les hydrocarbures ou le BTP.

En Tunisie, les investissements directs étrangers ont enregistré une augmentation de 39.6%, s'élevant à plus de 1603 millions dollars contre 1148 millions dollars en 2011. La FIPA explique cette évolution essentiellement par des opérations de cession des actions de l'Etat dans certains biens confisqués. Il s'agit de l'acquisition de 13% du capital de la Banque de Tunisie, d'une valeur de 218 millions DT, par le Crédit Mutuel Français, et de 15% du capital de l'opérateur Tunisiana, d'une valeur de 636,9 millions DT par Qatar Telecom.

En 2013, les IDE en Algérie sont en hausse de 13%, ils sont passés de 1499 millions dollars en 2012 à 1691 millions dollars en 2013. Le montant des projets d'investissement annoncés et détectés par l'observatoire ANIMA-MIPO enregistre depuis une légère baisse. Plus de 50% des flux enregistrés proviennent toujours du secteur énergétique, avec deux projets prédominants : le lancement de la production sur le champ Menzel Ledjmet East par l'italien ENI, ainsi que l'apport de capital du groupe pétrochimique espagnol Fertiberia à sa filiale algérienne Fertial.³²

Le Maroc dépasse en 2013, et pour la première fois de son histoire, la barre des 3 milliards de dollars de flux d'IDE entrants, enregistrant en outre une progression solide de 24% par rapport à 2012. Les intentions d'investissement bondissent également pour atteindre un niveau jamais atteint (plus de 7,5 Md €). Selon l'observatoire (ANIMA-MIPO), le nombre de projets annoncés est toutefois plus faible qu'au cours des trois années passées (91 contre 120 en 2012).

³¹ A cet effet, la Bourse de Partenariat a été lancée en 2010 dans le cadre de la mise en œuvre des dispositions de la loi de Finances pour 2009 relatives aux nouvelles règles de partenariat entre opérateurs nationaux et étrangers.

³² <http://www.animaweb.org/fr/algerie>, consulté le 25/04/2015 à 17 :24).

La France se place comme le premier investisseur au Maroc, loin devant les Emirats Arabes Unis et Singapour. La ventilation sectorielle des flux d'IDE dans le royaume confirme la montée en puissance du secteur industriel, porté, en particulier, par l'agroalimentaire. En effet, l'industrie a capté 38,6% du total des IDE reçus par le Maroc, représentant ainsi le premier secteur, loin devant l'immobilier (18,9%) et le tourisme (8,3%). Les IDE à destination de l'industrie ont progressé de 84,3%³³.

Les IDE en Tunisie en 2013, c'est 31 % de moins qu'en 2012. Le flux d'investissement étranger est concentré, pour plus de sa moitié, autour de l'énergie, seul secteur en croissance. OMV investissant dans le projet « Gaz du Sud » (gazoduc et installations pétrolières) début 2013, de même que BRITISH GAS, en sont des illustrations (européennes). Certains IDE annoncés en 2012 ont été mis en attente et les investisseurs sont restés plus frileux en 2013.

Le secteur de l'énergie reste le principal pourvoyeur des IDE, l'observatoire ANIMA-MIPO a recensé dix projets d'exploration-production pétrolière et gazière et la création d'une filiale locale par le groupe Fire Energy, basé à Madrid spécialisé dans le solaire. Les télécommunications et internet, très dynamiques ces dernières années, n'ont attiré aucun investissement majeur en 2013.

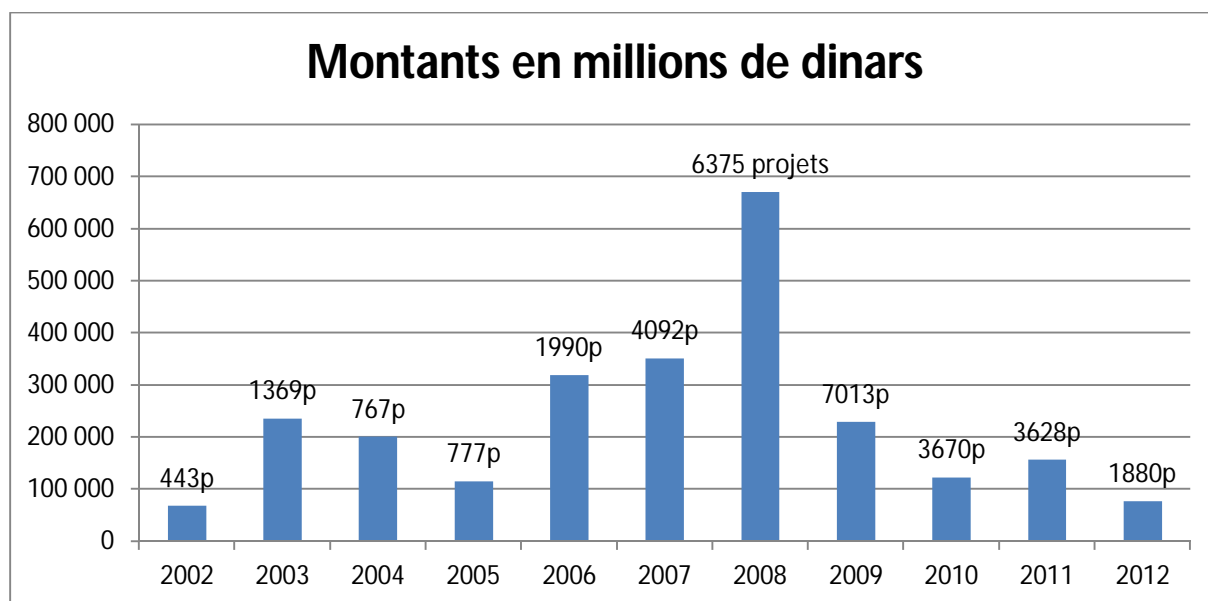
En matière d'origine, les Européens restent les premiers investisseurs en Tunisie, aussi bien en montant qu'en nombre de projets, loin devant les pays du Golfe. Ces tendances générales s'observent également au niveau des partenariats qui ont connu une baisse significative en 2013.³⁴

³³ http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/MAROC_-_Les_investissements_directs_etrangers_cle0ddf88.pdf, p.2, (consulté le 25/04/2015 à 19 :28).

³⁴ <http://www.animaweb.org/fr/tunisie>, (consulté le 26/04/2015 à 17 :22)

3.3. Bilan des réalisations des investissements déclarés au niveau de l'ANDI sur la période (2002-2012)

Figure n° 9: Répartition des projets d'investissement réalisés sur la période (2002-2012)



Source : Données de l'ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>, consulté le

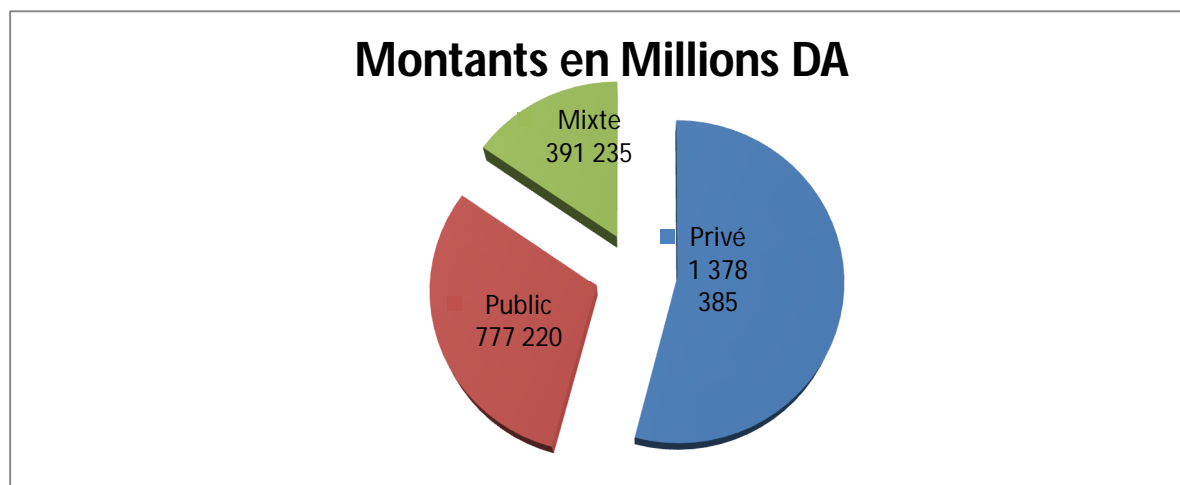
(02/05/2015 à 22 :03)

L'observation lancée durant le mois de juin 2013 sur le niveau des réalisations des projets d'investissements déclarés au niveau de l'ANDI durant la période 2002-2012 fait ressortir les données suivantes : Sur un total de 35.177 (projets déclarés) 32.004 projets réalisés soit 91% de l'ensemble des 2547 milliards de DA environ 31. 8 milliards de dollars, environ 300 000 emplois créés, 2.580 projets ne sont pas encore entamés soit 7% et 593 projets abandonnés soit 2%.

Les investissements réalisés en 2002 n'ont pas dépassé les 1% (443 projets), alors que leur taux a atteint les 22% (7.013 projets) en 2009 avant d'enregistrer une baisse durant deux années consécutives, en 2010 et 2011, à 11% (+3.600 projets). En 2012, le taux des investissements réalisés était seulement de 6%, soit 1.880 projets. Les nouvelles créations ont représenté 59% des projets réalisés, 65% en termes de valeur et 59% en termes d'emplois générés.

3.4. Répartition des investissements réalisés selon le statut juridique

Figure n° 10 : Répartition des investissements réalisés selon le statut juridique



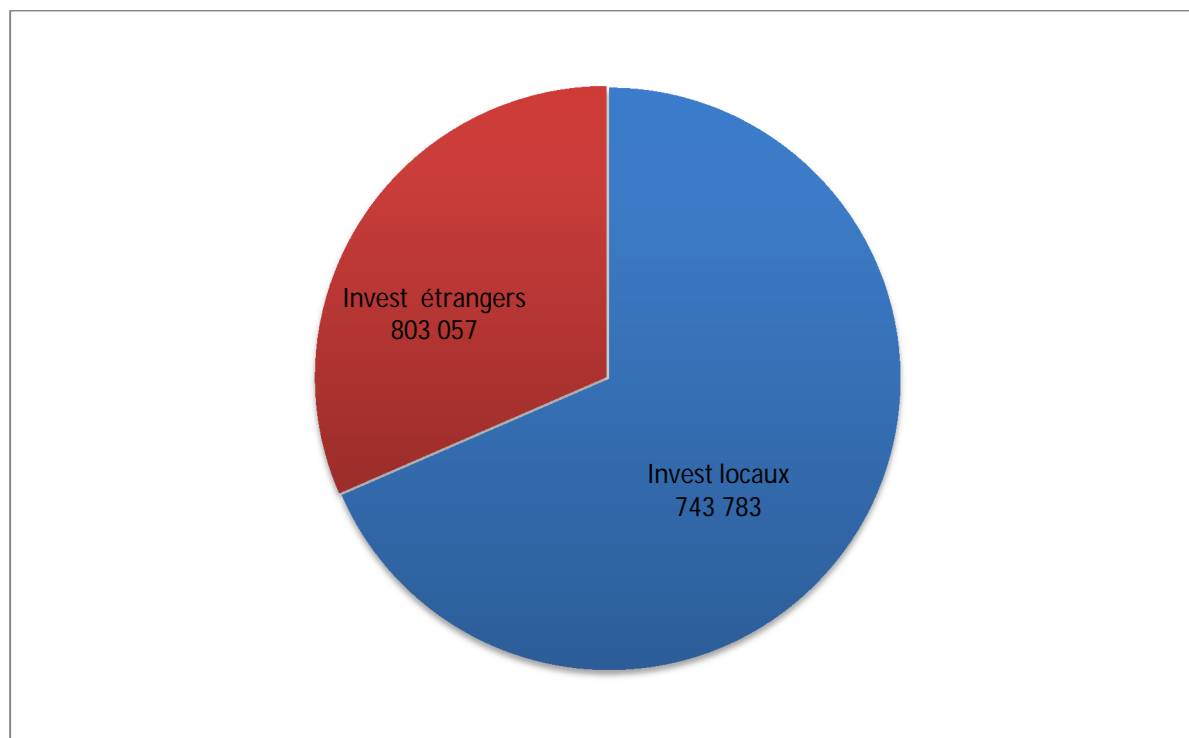
Source : Données de l'ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements> (consulté le 03/05/2015 à 13:22).

Il est noté une très forte prépondérance du secteur privé aux dépens du secteur public avec 31.638 projets (soit 99%) engrangeant des valeurs financières de l'ordre de 1.378.385 millions de DA et générant 264.964 emplois. En revanche, le secteur public participe à raison de 328 projets seulement, mais marquée tout de même par des valeurs financières importantes de l'ordre de 777 milliards de dinars soit environ la moitié environ du secteur privé, car sans doute caractérisé par des grands projets structurants. Enfin, le secteur mixte avec seulement 38 projets participe également en valeurs financières pour plus de la moitié par rapport au secteur public soit 391 milliards de DA.

S'agissant des emplois générés par secteur juridique, on relève là aussi les mêmes tendances avec en premier le secteur privé avec 264.964 emplois créés soit 89% dans l'ensemble alors que le secteur public intervient à raison de 31.024 emplois soit 10% et enfin en dernier le secteur mixte génère 3.127 emplois soit 1% seulement.

3.5. Répartition des investissements réalisés selon l'origine des capitaux (Période 2002-2012)

Figure n° 11 : Répartition des investissements réalisés selon l'origine des capitaux (Période 2002-2012)



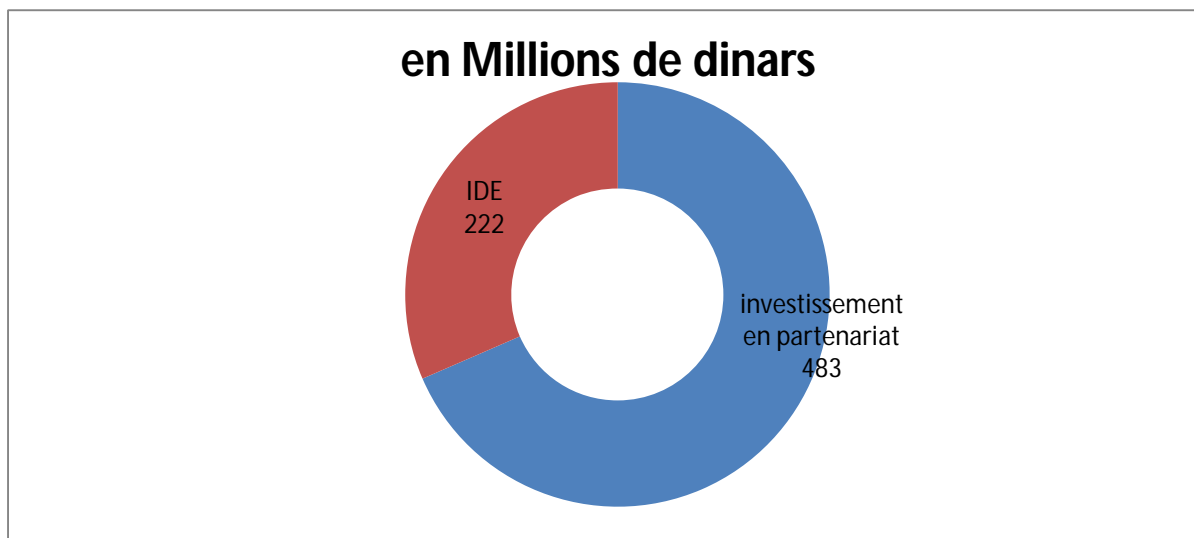
Source : Données de l'ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>, (consulté le 04/05/2015 à 22 :15)

Durant la période (2002-2013) et sur un total de 32004 projets réalisés, 31594 d'entre eux sont des investissements locaux pour un montant de 1 743 783 millions de dinars soit $\frac{2}{3}$ du montant total des investissements déclarés, le nombre d'investissements étrangers est de l'ordre de 410 pour un montant de 803 057 millions de dinars (environ 10,85 milliards de dollars), soit $\frac{1}{3}$ du montant total des investissements réalisés. Le nombre d'emplois créés par l'investissement public reste prépondérant avec 256156 poste d'emplois créés soit 86% du nombre total, l'investissement étranger quant à lui crée 42959 postes d'emplois soit 14%.

Il ressort de ces résultats que l'investissement étranger reste loin devant l'investissement local qui domine le paysage économique Algérien.

3.6. Répartition des IDE selon le critère investissement en partenariat³⁵/ IDE période (2002-2010)

Figure n° 12 : Montants des investissements en partenariat/IDE (2002-2010)



Source : Données de l'ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>, (consulté le 06/05/2015 à 14 :10)

En termes de nombre de projets il est noté que les IDE dépassent les investissements en partenariat et cela peut s'expliquer par le fait que, avant l'avènement de la LFC de 2009, l'Etat Algérien n'oblige pas les opérateurs étrangers qui souhaitent investir sur le marché Algérien de s'associer à un partenaire local ceci a été fait dans le cadre de la règle 51/49.

Cependant, en valeur on constate que le montant des investissements en partenariat 68.4% du total des investissements selon l'origine des capitaux ceci s'explique par le fait qu'un investissement en partenariat comprend tout projet d'investissement dont une partie ou la totalité des financements proviennent soit de l'étranger et/ou des réinvestissements des entreprises de droit algérien existantes à capitaux étrangers dans le cadre de leurs projets d'extension de capacités de production dans la même activité et la même localisation.

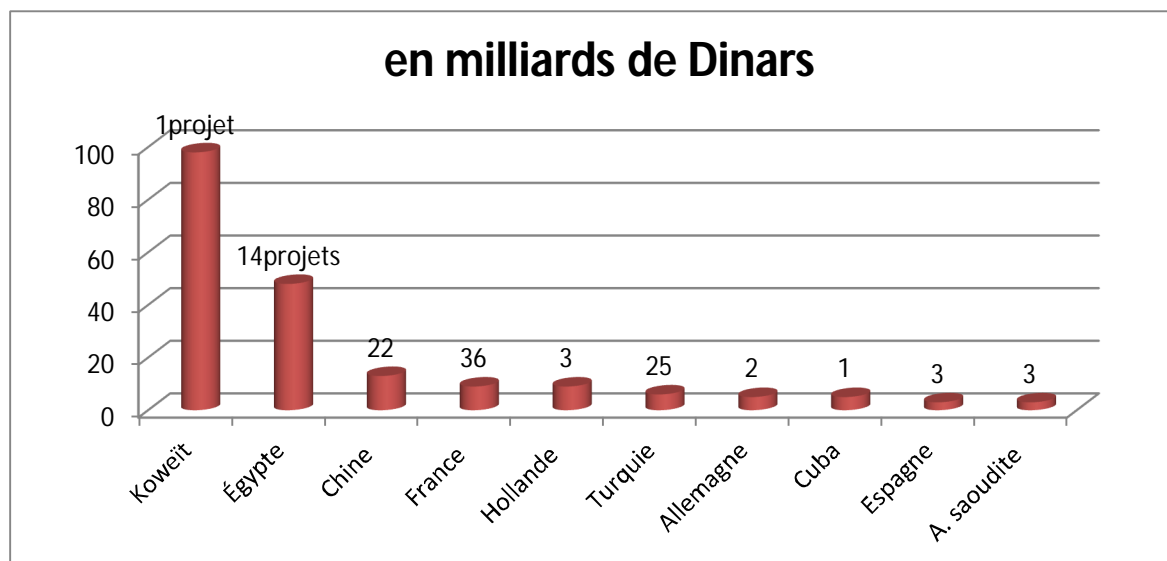
³⁵ Il est entendu par projet d'investissement en partenariat, tout projet d'investissement dont une partie ou la totalité des financements proviennent soit de l'étranger et/ou des réinvestissements des entreprises de droit algérien existantes à capitaux étrangers dans le cadre de leurs projets d'extension de capacités de production dans la même activité et la même localisation.

Ces investissements peuvent être constitués en:

- totalité par des capitaux étrangers (sociétés créées avant l'avènement de la loi des finances complémentaire pour 2009.
- partenariat avec des investisseurs nationaux résidents tels que stipulé par la LFC 2009 c.à.d. 51% algériens et 49 % étrangers. « ANDI »

3.7. Répartition des IDE selon la nationalité des projets (IDE seul) période 2002-2010

Figure n° 13 : Montants des projets selon la nationalité



Source : ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>, (consulté le 07/05/2015 à 18 :25).

Les pays arabes sont de plus en plus présents et occupent les premières places parmi les partenaires de l'Algérie. En effet, le Koweït s'inscrit dans la première place avec un seul projet dans le secteur des télécommunications « Wataniya Télécom »³⁶ d'un montant de 98 millions de dinars suivi par l'Égypte avec 14 projets pour un montant de 48 millions de dinars ses projets sont recensés dans les secteurs de l'industrie.

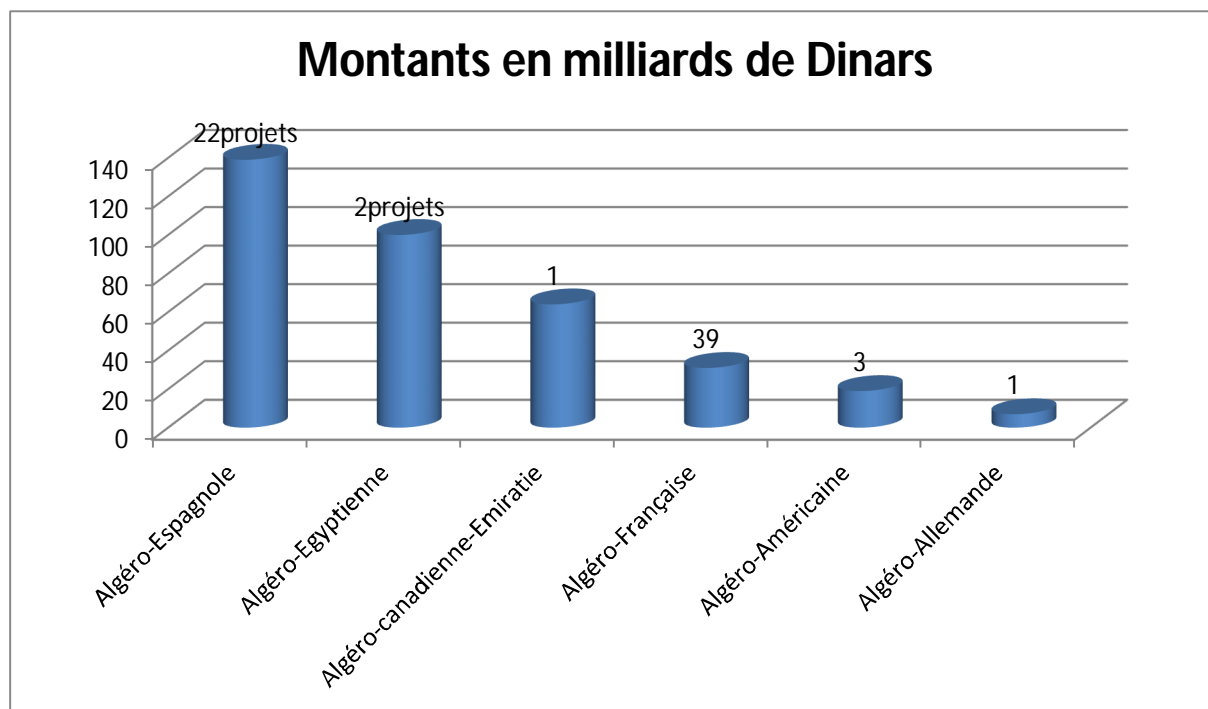
A titre d'exemple, le projet de la reprise de la cimenterie de Hammam Dalaà à M'sila, de la construction, des télécommunication notamment dans la téléphonie mobile avec l'opérateur Orascom télécom Algérie (OTA) qui a investi le marché national depuis 2001, de l'agriculture, des transports et du tourisme.

Si on compare en termes de nombre de projets la France reste le premier pays investisseur en Algérie avec 36 projets qui sont pour la plupart concentrés dans le domaine de l'industrie et des services, suivie par la Turquie avec 25 projets qui sont notamment dans le domaine du BTPH puis la Chine avec 22 projets. Pour les pays Européens (Espagne, Allemagne) on note un retard avec respectivement 3 et 2 projets.

³⁶ Racheté en 2012 par Qtel devenu par la suite en 2013 « Ooredoo ».

3.8. Répartition des investissements en partenariat Algéro-étranger période 2002-2010

Figure n° 14 : Montants des investissements en partenariat Algéro-étranger



Source : ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>, consulté le 08/05/2015 à 15 :30.

En termes de partenariat Algéro-étranger les pays Européens (France, Espagne) s'avèrent comme les premiers partenaires de l'Algérie avec 39 et 22 de projets en partenariat respectivement pour les deux pays. En revanche, en termes de montant l'Espagne occupe la première place suivie par l'Egypte avec respectivement pour montant 139 et 100 millions de dinars. Il est à noter que les opérateurs étrangers avant la LFC 2009 préféraient ce type d'investissement en raison de la méconnaissance du marché Algérien.

3.9. Répartition par secteur des projets d'investissements étrangers réalisés sur la période 2002-2012 en millions de dinars

Tableau n° 8 : Répartition par secteur des projets d'investissements étrangers réalisés sur la période 2002-2012 en millions de dinars

Secteur d'activités	Nombre de projets	Montant en millions DA
Industries	220	599 200
Services	97	167 118
BTPH	63	12 082
Transport	16	3 991
Agriculture	6	887
Santé	5	6 192
Tourisme	3	13 587
Total	410	803 057

Source : ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>, consulté le 12/05/2015 à 21 :10

Les investisseurs étrangers optent en général d'abord pour les secteurs des industries (56% en nombre ; 74% en valeurs financières et 57% en emplois générés) par rapport à l'ensemble des secteurs d'activité. Ces chiffres montrent l'intérêt que portent les investisseurs étrangers pour le secteur industriel, à forte valeur ajoutée et rentable sur le court terme au détriment d'autres secteurs où le retour sur investissement risque de prendre des années, notamment dans le tourisme, la santé ou encore l'agriculture où les projets se comptent à l'unité.

Il y a aussi d'autres domaines de prédilection dans les secteurs des Services, du BTPH (soient 38% tout confondus en termes de nombre de projets), des Transports (5% tout confondus). En emplois générés ces quatre secteurs participent ensemble à raison de 41% par rapport à la structure globale.

Les secteurs les moins lotis voire les moins investis par les investisseurs étrangers relèvent de l'Agriculture et de la Santé où les projets se comptent à l'unité.

Conclusion

L'économie algérienne a connu des périodes de réformes qui ont permis un retour aux grands équilibres macroéconomiques. Afin d'amorcer le développement, les pouvoirs publics ont misé sur les IDE pour diversifier l'économie qui reste tributaire de la seule richesse d'hydrocarbures.

L'amélioration de l'environnement des affaires est opérée par le biais de textes réglementaires visant l'allègement des procédures administratives. En effet, l'ANDI qui était confinée dans un rôle de surveillance, de contrôle et d'autorisation administrative a été réorientée vers des missions plus importantes, celle d'une véritable agence de promotion de l'investissement, de facilitation, d'assistance et d'identification des opportunités d'investissement.

Cependant, le bilan des investissements étrangers est en deçà du potentiel du pays et reste loin des performances réalisées par les pays voisins. En effet, le peu des IDE que l'Algérie arrive à capter est drainé vers le secteur des hydrocarbures, d'où la nécessité d'augmenter la part des autres secteurs dans les flux de capitaux, ce qui permettra une meilleure répartition sectorielle des flux des IDE entrants. Par ailleurs, la politique d'attractivité des IDE doit être proactive et accompagnée d'une politique de ciblage des investisseurs qui permettra un investissement effectif.

Afin d'expliquer ces performances réalisées en matière d'attractivité aux IDE, il est nécessaire de savoir quels sont les facteurs à l'origine de ces performances. Ce qui nous conduira à analyser l'attractivité et les institutions en Algérie.

Liste des tableaux

Tableau n° 1: Le marché imparfait.....	19
Tableau n° 2: O : Les avantages spécifiques d'une firme.....	20
Tableau n° 3: Les avantages spécifiques des pays.....	22
Tableau n° 4 : Les facteurs motivant les FMN à investir à l'étranger (en %).....	30
Tableau n° 5 : Les composantes de L'indicateur du potentiel d'attractivité en termes d'investissements entrants	40
Tableau n°6: matrice de comparaison de la performance et du potentiel.....	42
Tableau n°7 : Situation des agrégats.....	60
Tableau n°8 : Répartition par secteur des projets d'investissements étrangers réalisés sur la période (2002-2012) en millions de dinars	89
Tableau n°9 : Evolution des indicateurs macroéconomiques en Algérie sur la période (2010-2014)	95
Tableau n°10 : Coûts des facteurs de production	96
Tableau n°11 : Création d'entreprise	98
Tableau n° 12: Obtention de prêts.....	99
Tableau n°13: Octroi de permis de construire.....	101
Tableau n°14: Paiement des taxes et impôts.....	102
Tableau n°15: Exécution des contrats.....	103
Tableau n°16: Indicateurs de gouvernance de l'Algérie (2002-2013).....	110
Tableau n°17: statistiques descriptive.....	111
Tableau n°18: Matrice des corrélations.....	111
Tableau n°19: Variance totale expliquée	112
Tableau n°20: Matrice des composantes	113

Liste des figures

Figure n°1: Les investissements dans le paradigme OLI.....	24
Figure n°2: Complémentarité entre trois approches de l'attractivité.....	37
Figure n°3: Evolution du taux de croissance en Algérie sur la période (1994-2013).....	61
Figure n°4: Evolution du taux d'inflation en Algérie durant la période (1994-2000)	62
Figure n°5: Différents plans de relance économique en Algérie.....	63
Figure n°6: Flux des IDE entrants en Algérie (1970-1995, millions de \$).....	76
Figure n°7: Flux des IDE entrants en Algérie (1996-2013, millions de dollars).....	77
Figure n°8: Flux des IDE entrants en Algérie, Maroc et Tunisie sur la période (2009- 2013) en millions de dollars.....	80
Figure n°9: Répartition des projets d'investissements réalisés sur la période (2002- 2012).....	83
Figure n°10: Répartition des investissements réalisés selon le statut juridique.....	84
Figure n°11: Répartition des investissements réalisés selon l'origine des capitaux sur la période (2002-2012).....	85
Figure n°12: Montants des investissements en partenariat/IDE (2002-2010).....	86
Figure n°13: Montants des projets selon la nationalité.....	87
Figure n° 14: Montants des investissements en partenariat Algéro-étranger	88
Figure n°15: Représentation des variables.....	115
Figure n°16: Représentation des individus.....	115

Table des matières

Introduction générale	01
Chapitre I : IDE et FMN : Les aspects théoriques	06
Introduction.....	06
Section 1 : IDE : Définitions et concepts théoriques.....	07
1.1. Définition des IDE.....	07
1.1.1. Définition du FMI	07
1.1.2. Définition de la CNUCED.....	07
1.1.3. Définition de l'OCDE.....	08
1.1.4. Définition de l'INSEE.....	08
1.1.5. Définition synthétique de l'IDE.....	09
1.2. Les formes d'IDE.....	09
1.2.1. Les fusions et acquisitions (F&A).....	09
1.2.2. La sous-traitance internationale.....	10
1.2.3. La succursale.....	10
1.2.4. La filiale.....	11
1.2.5. La joint-venture.....	11
1.2.6. Le partenariat.....	11
1.2.7. Le franchisage.....	11
1.2.8. Les accords de licence.....	12
1.3. Les structures d'IDE.....	12
1.3.1. La structure horizontale.....	12
1.3.2. La structure verticale.....	12

1.4. Les enjeux de l'IDE.....	13
1.5. Comparaison entre l'IDE et l'investissement de portefeuille.....	14
Section 2 : Théories explicatives de l'IDE.....	14
2.1. Théorie des avantages oligopolistiques (avantages spécifiques).....	14
2.2. La théorie du cycle de vie du produit.....	15
2.3. Le concept de coût de transaction et la théorie de l'internalisation.....	17
2.4. La théorie éclectique ou le paradigme OLI.....	18
2.4.1 L'avantage spécifique ou ownership advantage.....	20
2.4.2. L'avantage à la localisation.....	20
2.4.3. L'avantage à l'internalisation.....	22
Section 3 : Les firmes multinationales (FMN).....	25
3.1. Les FMN : Une approche multiple.....	25
3.1.1. L'importance des activités	25
3.1.2. L'existence de filiales à l'étranger.....	25
3.1.3. L'unité de centre de décision.....	25
3.1.4. Une perspective stratégique mondiale.....	26
3.2. Les motivations des firmes pour l'investissement à l'étranger.....	27
Conclusion	31
Chapitre II : Attractivité et institutions : Aspects théoriques.....	32
Introduction.....	32
Section 1 : Les approches théoriques et empiriques du concept d'attractivité.....	33
1.1. Définition de l'attractivité.....	33
1.2. Attractivité/compétitivité.....	34
1.3. Les différents niveaux de l'attractivité.....	35
1.3.1. L'approche « Macro »	35
1.3.2. L'approche « Méso ».....	35
1.3.3. L'approche « Micro ».....	36
1.3.4. Processus de décision.....	36
1.3.5. L'approche en termes d'image.....	36

1.4. Mesure de l'attractivité.....	37
1.4.1. Les enquêtes d'opinion	38
1.4.2. Les approches économétriques.....	38
1.4.3. Les indicateurs élaborés par les institutions internationales.....	38
Section 2 : Les institutions : Aspects théorique	44
2.1. Définitions données aux institutions	44
2.1.1. Définition donnée par North	44
2.1.2. Définition donnée par (Meisel et Ould Aoudia,).....	45
2.1.3. Définition donnée par C. Ménard	45
2.2. L'environnement institutionnel pris au sens des règles de jeu	46
2.3. Distinction entre l'environnement institutionnel et arrangement institutionnel.....	46
2.4. La qualité des institutions.....	47
2.4.1. Evaluation de la gouvernance (qualité de la gestion des affaires publiques.....	47
2.4.2. Droits de propriété	49
2.4.3. Le contrôle du pouvoir exécutif.....	49
Section 3 : Les déterminants de l'IDE.....	50
3.1. La taille du marché.....	50
3.2. Le degré d'ouverture commerciale.....	51
3.3. La stabilité macroéconomique.....	51
3.3.1. La croissance.....	51
3.3.2. Le taux de chômage	51
3.3.3. Le taux d'inflation	52
3.4. Accès aux ressources naturelles	52

3.5. L'investissement national.....	52
3.6. Les infrastructures et l'aménagement du territoire.....	52
3.7. Le coût de la main-d'œuvre	53
3.8. Le système de communication.....	53
3.9. Le risque pays.....	54
3.10. La transparence.....	54
Conclusion	56
Chapitre III : Evolution et politique d'attractivité des IDE en Algérie.....	57
Introduction.....	57
Section 1 : Aperçu de l'économie algérienne.....	58
1.1. Economie planifiée (1962-1986).....	58
1.2. Période de pré- réformes (1986-1993).....	59
1.3. Période allant de 1994 (réformes structurelles) jusqu'à 2013.....	60
Section 2 : La conduite de la politique d'attractivité des IDE en Algérie.....	64
2.1. Organes chargés de l'investissement.....	65
2.1.1. Le Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements (MIPI)	65
2.1.2. Conseil national de l'investissement (CNI).....	66
2.1.3. Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).....	66 68
2.1.4. Guichet Unique Décentralisé.....	
2.1.5. Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF).....	69
2.2. Le système d'incitation fiscale	69
2.2.1. Le régime général	69

2.2.2. Le régime dérogatoire	70
2.3. Conduite de la politique d'attractivité active en Algérie.....	72
2.3.1. La construction de l'image du territoire.....	72
2.3.2. Les services fournis aux investisseurs.....	73
2.3.3. Le ciblage des investisseurs.....	74
Section 3 : Tendances des IDE en Algérie.....	74
3.1. Evolution des IDE en Algérie.....	74
3.1.1. Evolution des IDE en Algérie avant la période des réformes structurelles.....	74
3.1.2. Evolution des IDE en Algérie après la période des réformes structurelles.....	76
3.2. Comparaison des flux d'IDE entrants avec les pays voisins (Maroc, Tunisie) durant la période (2009-2013).....	79
3.3. Bilan des réalisations des investissements déclarés au niveau de l'ANDI sur la période (2002-2012)	83
3.4. Répartition des investissements réalisés selon le statut juridique.....	84
3.5. Répartition des investissements réalisés selon l'origine des capitaux (période 2002-2012).....	85
3.6. Répartition des IDE selon le critère investissement en partenariat/ IDE période (2002-2010).....	86
3.7. Répartition des IDE selon la nationalité des projets (IDE seul) période 2002- 2010.....	87
3.8. Répartition des investissements en partenariat Algéro-étranger période (2002-2010).....	88
3.9. Répartition par secteur des projets d'investissements étrangers réalisés sur la période 2002-2012 en millions de dinars	89
Conclusion	90

Chapitre IV : Les institutions et attractivité des IDE en Algérie.....	91
Introduction	91
Section 1 : Analyse de l'attractivité des IDE en Algérie.....	92
1.1. Les facteurs d'attractivité en Algérie	92
1.1.1. les atouts naturels.....	92
1.1.2. La taille du marché algérien.....	93
1.1.3. La qualité et le développement des infrastructures de base.....	93
1.1.4. La stabilité macroéconomique.....	94
1.1.5. Le capital humain	95
1.1.6. Les conditions économiques	96
1.1.7. Les avantages accordés aux investisseurs et possibilité de financement à travers... ..	97
1.2. Les obstacles liés à l'investissement en Algérie Le profil d'investissement...	98
1.2.1. Les lenteurs bureaucratiques et administratives.....	98
1.2.2. La faiblesse du secteur bancaire	99
1.2.3. Le système foncier complexe.....	100
1.2.4. Pressions fiscales.....	102
1.2.5. Inadaptation du système judiciaire	103
Section 2 : Analyse de la qualité des institutions en Algérie	104
2.1. Le profil institutionnel en Algérie	105
2.1.1. Le profil institutionnel élaboré en 2003.....	105
2.1.2. Profil institutionnel élaboré en 2006	107
2.1.3. Profil institutionnel élaboré en 2009.....	108

2.2. Analyse descriptive de la gouvernance en Algérie	109
2.2.1. Analyse exploratoire multidimensionnelle.....	110
2.2.2. Analyse en composantes principales.....	111
2.3. Représentation et interprétation graphiques	113
2.4. Commentaires.....	116
Conclusion	122
Conclusion générale	123
Bibliographie	
Annexes	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Résumés	

Résumé

L'IDE constitue sans nul doute le phénomène le plus apparent de la mondialisation. Les FMN, sous l'impulsion de la mondialisation du processus de production, ont constitué le vecteur essentiel par lequel les IDE sont véhiculés, notamment par le biais des fusions et acquisitions internationales. Dans la conduite de leurs politiques de développement, les pays en développement sont confrontés au problème de la rareté des capitaux nécessaires au financement des investissements. L'IDE se présente dès lors comme un substitut à l'endettement international. Afin d'améliorer leurs stocks des IDE, les PED se livrent à une rude concurrence dans une approche d'attractivité aux IDE. En effet, les pays s'efforcent de développer des avantages comparatifs pour un meilleur positionnement sur la carte des pays les plus attractifs. La dimension institutionnelle devient de plus en plus explicative des différences d'attractivité entre ces pays.

L'économie algérienne reste ambivalente avec des forces et des faiblesses. Eu égard à son potentiel économique, l'analyse des IDE en Algérie révèle une faiblesse des flux d'IDE entrants. De plus, la répartition sectorielle des flux d'IDE entrants dénote une prévalence du secteur énergétique dans les projets investis, celui-ci, se taille une part de lion en termes d'IDE entrants. Ce travail a révélé que le climat des affaires est le facteur essentiel explicatif de l'attrait peu séduisant de l'Algérie vis-à-vis des IDE. Par ailleurs, L'Algérie souffre d'un déficit d'image auprès des opérateurs étrangers. Une politique d'attractivité proactive doit être envisagée afin de dénicher les opportunités d'investissement susceptibles d'améliorer le stock des IDE.

Mots clés : IDE, attractivité aux IDE, institutions, déterminants des IDE.

Abstract

FDI is undoubtedly the most visible phenomenon of globalization. The MNF, led the globalization of the production process, have been the key vehicle by which FDI is conveyed, including through international mergers and acquisitions. In the conduct of their development policies, developing countries are facing the problem of the scarcity of capital needed to finance investments, FDI comes therefore as a substitute for international debt. To improve their stock of FDI, developing countries are engaged in a tough competition of FDI attractiveness. Indeed, the countries are trying to develop comparative advantages for better positioning on the map of the most attractive countries. The institutional dimension is becoming more explanatory attractiveness differences among these countries.

The Algerian economy remains ambivalent with strengths and weaknesses. In spite of its economic potential, analysis of FDI in Algeria reveals a weakness of inward FDI flows. In addition, the sectorial distribution of FDI inflows indicates a prevalence of the energy sector in the invested projects, it take the lion's share of the inward FDI. This work revealed that the business environment is the key factor in explaining the bit attractiveness of Algeria regarding FDI. Furthermore, the Algeria suffers from a poor image among foreign operators. An attractiveness policy should be considered proactive to unearth investment opportunities that may improve the stock of FDI.

Chapitre IV

Les institutions et attractivité des IDE en Algérie

Introduction

L'Algérie, de par ses atouts, jouit d'un attrait aux IDE nettement appréciable. Plusieurs opportunités sont offertes aux investisseurs étrangers qui souhaitent implanter une activité en Algérie. En effet, l'Algérie recèle d'importantes ressources naturelles (pétrole, gaz, ressources minérales), dispose d'une localisation géographique stratégique proche de l'Europe, considérée comme premier partenaire économique et commercial¹ de l'Algérie et un pourvoyeur important des IDE. Outre la main-d'œuvre bon marché, l'Algérie bénéficie d'une position extérieure très confortable en effet la dette publique extérieure est passée de 3694 millions de dollars en 2012 à 3396 millions de dollars en 2013². Elle est le pays le moins endetté des 20 pays de la région MENA. Par ailleurs, le gouvernement algérien a axé sa politique d'attractivité sur un système d'incitation fiscale qui prévoit l'allègement de la pression fiscale sur les porteurs de projets d'investissement.

Néanmoins, certaines pratiques bloquent une arrivée massive des IDE, ces entraves peuvent s'avérer dissuasives à l'égard des investisseurs étrangers. Il s'agit entre autres des pratiques bureaucratiques³, de la faiblesse du système bancaire et financier, de la difficulté d'accès au foncier et de l'instabilité du cadre législatif régissant la sphère économique.

La dimension institutionnelle est de plus en plus prise en compte dans l'explication de la différence d'attractivité entre les territoires. En effet, la notion de bonne gouvernance a connu une montée en puissance ces dernières années et est considérée comme un baromètre avec lequel on peut mesurer la qualité des institutions. L'Algérie s'efforce de rendre son climat des

¹ En 2013, les statistiques du CNIS ont révélé que les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 52,11% des importations et de 64,89% des exportations.

² BANQUE D'ALGERIE : Rapport annuel : Chapitre IV : Balance des paiements et taux de change, 2013, p.10.

³ La règle 51/49 en est un exemple pertinent des mesures coercitives.

affaires plus favorables aux investissements, ainsi la bonne gouvernance devrait constituer l'essentiel de sa politique de développement.

Ce chapitre sera divisé en deux sections dont la première sera consacrée à l'analyse de l'attractivité en Algérie, en évoquant les facteurs qui constituent les avantages comparatifs de l'Algérie d'une part et d'autres parts, les obstacles qui freinent une entrée massive des flux d'investissements en Algérie. La deuxième section sera dédiée à l'analyse de la qualité des institutions en Algérie.

Section 1 : Analyse de l'attractivité des IDE en Algérie

Dans cette section, nous tenterons de mettre en exergue les facteurs qui contribuent à rendre le site Algérie plus attractif, mais aussi les obstacles qui freinent une entrée massive des flux d'IDE.

1.1. Les facteurs d'attractivité en Algérie

L'Algérie jouit de plusieurs atouts qui constituent des avantages comparatifs. Parmi ces avantages :

1.1.1. Les atouts naturels

L'Algérie dispose de richesses naturelles considérables et diversifiées, notamment en hydrocarbures, où elle occupe la 15ème place en matière de réserves pétrolières (45 milliards de tonnes en équivalent pétrole pour les réserves prouvées en pétrole), la 18ème en matière de production et la 12ème en exportation. Ses capacités de raffinage peuvent atteindre 22 millions de tonnes/an. Concernant le gaz, l'Algérie occupe la 7ème place dans le monde en matière de ressources prouvées, la 5ème en production et la 3ème en exportation. Véritable géant énergétique, l'Algérie, forte de 50 % des réserves, de 48 % de la production totale et de l'impressionnant taux de 94 % des exportations de gaz naturel, n'a pas de rivale dans la Méditerranée, où elle est classée premier producteur et exportateur de pétrole et de gaz naturel. Par ailleurs, L'Algérie est le troisième fournisseur de l'Union Européenne en gaz naturel et son quatrième fournisseur énergétique total. Outre ces deux richesses, l'Algérie recèle dans son sous-sol d'immenses gisements de phosphate, de zinc, de fer, d'or, d'uranium, de tungstène, de kaolin, etc. De plus, elle jouit d'une position géostratégique permettant une proximité avec les

marchés européen, africain et arabe en plus des 7 marchés frontaliers (Tunisie - Libye - Niger - Mali - Maroc - Sahara Occidental - Mauritanie)⁴.

1.1.2. La taille du marché algérien

La taille du marché est l'un des déterminants les plus importants de l'IDE, elle est généralement mesurée par le PIB par habitant. Plusieurs études empiriques ont montré que l'augmentation du PIB est associée à une augmentation des entrées d'IDE dans les pays d'accueil. En effet, selon le FMI, le PIB par habitant en Algérie est passé de 5606 dollars en 2013 à 5886 de dollars en 2014⁵. L'augmentation des revenus est un signe d'une augmentation de la taille du marché et le pouvoir d'achat en l'occurrence l'Algérie dispose d'un revenu par habitant très important⁶, ce qui laisse dire que la taille de son marché est très importante.

1.1.3. La qualité et le développement des infrastructures de base

L'Algérie a lancé plusieurs chantiers visant à établir une infrastructure de base favorable à l'attraction des IDE. En effet, 112 039 km de routes ont été réalisés dont 29 573 km de routes nationales, 35 aéroports dont 13 internationaux ont été achevés, 4200 km de voies ferroviaires dont une infime partie est électrifiée. A l'horizon 2016/2017, la longueur de ce réseau ferroviaire sera de 12.000 kilomètres pour ce qui est des ports, 51 infrastructures maritimes, dont 11 ports de commerce, 2 ports pétroliers, 41 ports de pêche et un seul port de plaisance. Dans le cadre du développement économique et social de l'Algérie et dans le sillage du plan de soutien à la relance économique (2001-2004), le secteur des travaux publics a bénéficié de programmes assez conséquents en matière de réalisation d'infrastructures. Cet intérêt a été renouvelé pour les périodes (2005-2009) et (2010-2014). Des crédits importants lui sont consacrés dans le cadre du PCSC (programme complémentaire de soutien à la croissance) et du programme d'investissement et d'équipement (2010-2014) doté de 250 milliards de dollars environ⁷. Par ailleurs, le plan complémentaire de soutien à la croissance (2011-2015)⁸ prévoit :

- 15 à 20 milliards de dollars pour l'hydraulique (nouveaux barrages, stations de dessalement, stations d'épuration, etc.) ;

⁴ <http://www.andi.dz/index.php/fr/raisons-pour-investir>, consulté le 17/05/2015 à 17 :53.

⁵ <http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>, consulté le 18/05/2015 à 19 :30.

⁶ Néanmoins, il faut souligner que le PIB par habitant présente des limites à savoir que la richesse n'est pas répartie uniformément entre les différentes franges de la société.

⁷ Idem, consulté le 20/05/2015 à 17 :19.

⁸ KPMG, « Guide investir en Algérie », Edition 2014.

- 30 à 50 milliards de dollars pour les travaux publics (achèvement autoroute Est-Ouest, nouvelles rocade, modernisation des aéroports, nouveaux ports de pêche) ;
- 20 à 30 milliards de dollars pour les transports (achèvement des lignes de métro d'Alger, tramways pour Alger et les grandes villes, électrification du rail, renforcement de la flotte Air Algérie) ;
- 5 à 10 milliards de dollars pour la restructuration et la modernisation industrielle ainsi que l'aide à la mise à niveau de 20 000 PME ;
- Les secteurs de l'énergie, de l'habitat, de l'agriculture et pêche, de la recherche-enseignement et la santé bénéficient dans le cadre de ce programme 2011-2015 de larges crédits d'investissement.

1.1.4. La stabilité macroéconomique

Les équilibres macroéconomiques de l'économie algérienne restent très bons durant les cinq dernières années et permettent de continuer à classer l'Algérie parmi les premières économies d'Afrique. Ces équilibres demeurent cependant très dépendants du secteur des hydrocarbures étant donné que celui-ci constitue l'essentiel du budget de l'Etat. Dans ces conditions, le principal risque à court et moyen terme pour l'économie algérienne réside dans une baisse prolongée des cours du pétrole, et c'est pour cette raison que les pouvoirs publics ont fait des efforts très importants visant à la diversification de l'économie, avec, en particulier, un programme très ambitieux de modernisation et de développement des infrastructures d'un montant de 286 milliards de dollars sur la période 2010-2014 ainsi que différentes mesures visant à encourager l'investissement public et privé, national et étranger.

Ces efforts se poursuivent en 2013 avec, par exemple, des crédits accordés par les banques à l'économie nationale qui avoisinent les 6000 milliards de dinars, progressant ainsi de 30 % par rapport à 2012. De plus, 50% de ces crédits, soit 2160 milliards de dinars, ont été attribués au secteur privé avec 71% de la totalité à moyen et à long terme, c'est-à-dire orientés vers des investissements productifs. Le montant des investissements directs étrangers enregistrés au cours du premier semestre 2013 a atteint 2.280 milliards d'euros, soit cinq fois plus que pour l'ensemble de l'année 2012 confirmant ainsi les prévisions de croissance positive des IDE en 2013 (voir figure n°7).

Tableau n°9 : Evolution des indicateurs macroéconomiques en Algérie sur la période (2010-2014)

Indicateur	2010	2011	2012	2013	2014
PIB (MDS de \$)	161.2	199.4	207.8	212.5	227.8
PIB/habitant (MDS de \$)	4480	5430	5542	5606	5886
Taux de croissance (%)	3.62	2.83	3.30	2.81	3.84
Importations (M. de \$)	40 473	47 247	47 490	55 028	58 330
Exportations (Millions de \$)	57 053	73 489	71 866	64 974	62 956
Dettes publiques extérieures (Millions de \$)	5600	4410	3694	3396	-
Taux d'inflation (%)	3.91	4.52	8.89	3.26	3.2
Balance commerciale (M. de \$)	16 580	26 242	24 376	9 946	4 626

Source : construit sur la base des données du FMI, CNIS, Banque d'Algérie⁹

1.1.5. Le capital humain

Le capital humain est considéré depuis longtemps comme un facteur déterminant de la croissance économique. Il affecte aussi la croissance par le biais de son interaction avec les IDE.

⁹ <http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>
<http://www.douane.gov.dz/applications/stat/>

BANQUE D'ALGERIE : Rapport annuel : Chapitre IV : Balance des paiements et taux de change, 2013, p.10.

En effet, certaines données chiffrées tirées de l'ANDI¹⁰ peuvent rendre compte des efforts déployés par les pouvoirs publics dans le but d'une formation de la ressource humaine.

- Près de 1 314 000 inscrits à l'université en 2013 ;
- Près de 2 millions diplômés universitaires en 2012 issus de 92 établissements ;
- Près de 8 470 007 inscrits au collège pour l'année 2013 ;
- Plus de 600 000 inscrits en formation professionnelle en 2013 ;
- 200 000 diplômés de la formation professionnelle issus de 1100 établissements en 2013.

1.1.5. Les conditions économiques

Des politiques de développement et des stratégies sectorielles ambitieuses sont mises en œuvre pour réaliser les effets escomptés en matière de relance, ces actions sont résumées par l'ANDI¹¹ comme suit :

- Une nouvelle politique de relance industrielle mettant en avant des activités telles que la mécanique, l'électroménager, l'électronique, la production pharmaceutique, la production textile, la production des matériaux de construction, la câblerie et les équipements électriques, mais aussi la sous-traitance
- Tourisme: Schéma directeur d'aménagement touristique ;
- Agriculture: Programme de renouveau agricole et rural;
- Energie: Programme pour les énergies renouvelables (solaire, thermique et éolienne) visant la production de 22 000MW à l'horizon 2030.
- Coûts des facteurs de production compétitifs

Tableau n°10 : Coûts des facteurs de production

Gaz naturel	0,18 à 0,37 euros / thermie
Electricité	1,14 euros / KWh en moyenne
Salaire	180 à 540 euros pour le secteur public et 180 à 700 euros pour le secteur privé (Le SMIG est à 180 euros)

Source : Données de l'ANDI, <http://www.andi.dz/index.php/fr/raisons-pour-investir>, consulté le 17/05/2015 à 16 :02.

¹⁰ <http://www.andi.dz/index.php/fr/raisons-pour-investir>, consulté le 20/05/2015 à 18 :01.

¹¹ Idem

1.1.6. Les avantages accordés aux investisseurs et possibilité de financements à travers les banques publiques

a) Des avantages fiscaux et parafiscaux importants : ces avantages pouvant aller jusqu'à 10 ans d'exonération, selon la localisation et l'importance du projet.

b) D'autres avantages additionnels¹² tels que :

- Le remboursement partiel ou total des dépenses liées aux travaux d'infrastructures dans le cadre du régime dérogatoire des zones ;
- L'allègement des charges patronales de cotisation à la sécurité sociale pour le recrutement des jeunes demandeurs d'emploi ;
- La concession de terrains de gré à gré, sur des périodes de 33 ans renouvelables et donnant lieu aux mêmes droits réels découlant des cessions ;
- La réduction sur le prix de la redevance locative sur les assiettes foncières et biens immobiliers acquis dans le cadre de la réalisation de l'investissement ;
- Des exonérations fiscales et parafiscales durant toute la durée de vie du projet pour les projets exportateurs.

c) Des possibilités de financement à travers les banques publiques¹³

- Des taux d'intérêt à 3.5 % ;
- Des bonifications de 2 %, pouvant aller à 4.5 % (projets dans le tourisme au Sud) ;
- Un réseau de 21 banques et établissements financiers, dont 13 privés et 8 publics
- 3 727 milliards de DA de crédits à l'économie
- Une disponibilité de fonds auprès des banques : 3500 milliards de DA de crédits à l'économie
- L'existence de sociétés de Leasing
- Disponibilité des fonds d'investissement
- FNI : participation à hauteur de 34 % dans les grands projets
- Possibilités de recours aux institutions de garanties financières : Caisse de Garanties des Crédits à l'Investissement, FGAR...etc.

¹² KPMG, op cit, p. 55.

¹³ Idem

1.2. Les obstacles à l'investissement en Algérie

Plusieurs obstacles et contraintes freinent un démarrage réel de la dynamique d'IDE. Ces obstacles sont divers nous pouvons citer :

1.2.1. Les lenteurs bureaucratiques et administratives

Tableau n°11 : Création d'entreprises (comparaison avec les pays voisins et la région MENA)

Année	DB2010			DB2013			DB2015			DB 2015 MENA
	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	
Nombre de procédures	13	6	10	13	6	10	13	5	10	8
Délais (jours)	24	12	11	24	12	11	24	11	11	18.9
Coût (% du revenu par habitant)	12.1	16.1	5.7	12.1	15.5	4.1	11.0	9.2	4.2	28.1

Source : construit sur la base des données de DOING BUSINESS,

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 02/06/2015 à 12 :58.

Plusieurs contraintes entravent l'installation des investisseurs étrangers en Algérie. En effet, les opérateurs économiques sont confrontés à une multitude de formalités, des retards dans l'obtention des permis et autorisations. Selon la base de données DOING BUSINESS le nombre total de procédures et le délai nécessaire pour l'enregistrement d'une entreprise en Algérie n'a pas changé depuis la publication de la première base de données en 2004. Il est de l'ordre de 13 et 24 respectivement pour les procédures et le délai, ce qui l'éloigne de la moyenne enregistrée par les pays de la région MENA, soit 8 et 18.9 respectivement pour le nombre de procédures et le délai. Par ailleurs, un coût équivalent à 11 % du revenu par habitant est nécessaire pour pouvoir créer une société en Algérie est enregistré en 2015 qui est supérieur à celui exigé par les pays voisins.

L'Algérie accuse un retard par rapport au pays voisins en matière de création d'entreprise, en effet, l'Algérie est classée 139^{ème} en 2014 et a reculé de 2 places pour passer à

la 141^{ème} place en 2015. Les pays voisins, en revanche, occupent une place parmi les cent meilleurs. Le Maroc est classé 47^{ème} en 2014 et est passé à la 54^{ème} place en 2015, quant à la Tunisie, elle est passée de la 89^{ème} place en 2014 à la 100^{ème} place en 2015.

Le niveau de création d'entreprises en Algérie est encore loin de répondre aux besoins du pays. Une hausse significative des créations d'entreprise, reste liée à l'amélioration de l'environnement de l'entreprise.

1.2.2. La faiblesse du secteur bancaire (comparaison avec les pays voisins)

Tableau n° 12: Obtention de prêts

Année	DB2010			DB2013			DB2015			DB2015 MENA
	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	
Economie										
Indice de la fiabilité des droits légaux (0-12)	3	3	3	3	3	3	2	2	2	1
Étendue de l'information sur le crédit (0-8)	0	5	4	0	5	4	0	6	5	4

Source : Construit sur la base des données de DOING BUSINESS,

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 02/06/2015 à, consulté le 23/05/2015 à 13 :45.

En dépit des mesures d'appui au financement des entreprises qui prévoient la facilitation de l'accès au crédit, le système financier et bancaire demeure très peu performant et nécessite d'être restructuré et modernisé. Le taux de bancarisation est encore faible et la majorité des établissements financiers restent rigides et inefficaces. Les banques publiques gèrent environ 90 % des avoirs et prêts bancaires de l'Algérie. Le marché financier, qui complète le système bancaire, est peu développé. Il s'adresse à des entreprises de standing comme la Sonelgaz ou Air Algérie. Les PME-PMI qui n'y ont pas accès se tournent donc vers la banque. Quelque

100 000¹⁴ petites, moyennes et micro-entreprises naissent chaque année et se développent avec des fonds bancaires. Les banques algériennes font l'objet des critiques des investisseurs étrangers pour leurs manques de services et les lenteurs administratives qui caractérisent leurs fonctionnements.

L'indice de la fiabilité des droits légaux¹⁵ enregistre des performances faibles. En effet, sur un intervalle de 0 à 12, l'Algérie obtient une note de 3 en 2013 qui se rétrograde à 2 en 2015. Par ailleurs, pour ce qui est de l'étendue de l'information sur le crédit¹⁶, l'Algérie obtient une note de 0, ce qui l'éloigne du score enregistré par la région MENA qui s'aligne autour d'une moyenne de 4. Le classement DOING BUSINESS note qu'en matière d'obtention de prêt l'Algérie se classe à la 169^{ème} place en 2014 puis elle est rétrogradée à la 171^{ème} place en 2015 en revanche le Maroc passe de la 99^{ème} en 2014 à la 104^{ème} place en 2015. De son côté, la Tunisie passe de la 111^{ème} place en 2014 à la 116^{ème} place en 2015¹⁷.

1.2.3. Le système foncier complexe

L'accès au foncier industriel demeure le spectre de tous les investisseurs nationaux et étrangers en raison de la rareté des assiettes foncières industrielles, notamment dans les principales villes (Alger, Oran et Annaba), et d'une politique de l'Etat qui oriente les investissements vers les villes les moins attractives, principalement les hauts plateaux.

En effet, à titre d'exemple, 38 % des demandes en foncier industriel exprimées par les opérateurs économiques n'ont pas été satisfaites par l'agence nationale d'intermédiation et de régulation foncière (ANIREF), durant l'exercice 2013¹⁸.

Parmi les obstacles liés à l'accès au foncier industriel, nous trouvons notamment le non-respect des délais d'enregistrement et de publication de l'acte de propriété une fois le contrat signé par les parties. Le (tableau n°13) indique que le nombre total des procédures nécessaires pour la construction d'un entrepôt est de l'ordre de 17 pour l'Algérie qui dépasse la moyenne

¹⁴ <http://www.algeriecredit.com/systemebancairealgerien.htm>, consulté le 26/05/2015 à 22 :10.

¹⁵ Cet indice mesure le degré de protection des droits des emprunteurs et des prêteurs, et donc la facilitation de l'obtention de prêts, conféré par les lois sur les garanties et sur les faillites. Cet indice comprend 12 composantes en 2015 au lieu de 10 composantes en 2010 et 2013.

¹⁶ Cet indice mesure les règles et les pratiques qui affectent la couverture, l'étendue et l'accessibilité des renseignements sur le crédit disponibles au moyen soit d'un registre public du crédit soit d'un registre privé d'information sur le crédit. Cet indice comprend 12 composantes en 2015 au lieu de 10 composantes en 2010 et 2013.

¹⁷ <http://français.doingbusiness.org/rankings>, consulté le 26/05/2015 à 10 :32.

¹⁸ <http://www.aniref.dz/index.php/en/>, consulté le 26/05/2015 à 23 :45.

enregistrée par la région MENA. L'obtention d'un permis de construction prend 204 jours, ce qui est considéré comme très long comparativement aux pays voisins (Maroc et Tunisie) qui enregistrent des délais de 94 et 93 respectivement pour l'année 2015.

Tableau n°13 : Octroi de permis de construire (comparaison avec les pays voisins)

Année	DB2010			DB2013			DB2015			DB2015
	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	
Economie										MENA
Procédure (nombre)	17	13	17	17	12	17	17	12	17	14.4
Délai (jours)	204	10 5	93	204	94	93	204	94	93	132.3
Coût (% de la valeur de la construction)	0.9	4.5	6.5	0.7	3.9	2.9	0.7	3.7	2.6	3.5

Source : Construit sur la base des données de DOING BUSINESS,

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 02/06/2015 à 13 :10.

En matière d'octroi de permis de construction, l'Algérie se classe à la 122^{ème} place en 2014 et connaît une dégringolade et se place à la 127^{ème} place en 2015. Le Maroc se place à la 55^{ème} place en 2014 et gagne une place en 2015 en revanche la Tunisie est classée au 85^{ème} rang en 2014 qu'elle conserve en 2015.

1.2.4. Pressions fiscales

Tableau n°14 : Paiement des taxes et impôts

Année	DB2010			DB2013			DB2015			DB2015
	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	
Economie										MENA
Paiements (nombre par année)	27	28	22	27	17	8	27	6	8	17.4
Délai (heures par année)	451	358	228	451	238	144	451	238	144	220.4
Impôt sur les profits (%)	—	—	—	—	—	—	6.6	25.3	15.4	12.8
Taxes et charges sociales (%)	—	—	—	—	—	—	30.6	22.7	25.2	16.2

Source : Construit sur la base des données de DOING BUSINESS,

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 02/06/2015 à 14 :30.

D'après le (tableau n°14) et en termes d'impôt sur les profits, les entreprises algériennes se révèlent comme les moins imposés comparativement aux autres pays du Maghreb ou encore de la région (MENA) qui enregistre une moyenne de 12.8 % en 2015 contre 6.6 % appliqués en Algérie pour cette même période de temps. Par ailleurs, les taxes et charges sociales sont 47 % plus importantes en Algérie que la moyenne enregistrée par la région (MENA). Ce qui dénote une forte pression sur les entreprises en matière de couverture sociale des employés.

Par ailleurs, le nombre et le délai de paiement des impôts demeurent inchangés, il est de 27 pour le premier et 451 pour le second, ce qui pèse beaucoup sur les investisseurs. Le Maroc et la Tunisie ont réalisé une bonne marge de progrès comme indiqué dans le tableau n°14.

Pour ce qui est du classement¹⁹ en matière de paiement des taxes et impôts, l'Algérie occupe la 174^{ème} place en 2014 et recule en 2015 à la 176^{ème} place. Le Maroc se classe à la 57^{ème} place en 2014 et rechute à la 66^{ème} place en 2015. La Tunisie occupe la 77^{ème} place en 2014 et occupe la 82^{ème} place en 2015.

1.2.5. Inadaptation du système judiciaire

Tableau n°15 : Exécution des contrats

Année	DB2010			DB2013			DB2015			DB2015
	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	A L G	M A R	T U N	
Economie										MENA
Délai (jours)	630	510	565	630	510	565	630	510	565	657.8
Coût (% de la créance)	21.9	25.2	21.8	21.9	25.2	21.8	21.9	25.2	21.8	24.8
Procédure (Nombre)	45	40	39	45	40	39	45	40	39	43.6

Source : Construit sur la base des données de DOING BUSINESS

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 03/06/2015 à 16 :10.

Les pratiques bureaucratiques en Algérie n'ont épargné aucun secteur, en effet, le recours à la justice pour régler des litiges peut s'avérer de longue haleine en raison du nombre important de procédures nécessaires pour obtenir l'exécution d'un contrat.

Le tableau n°15 indique que le nombre de procédures requis en Algérie est de 45 et le temps nécessaire pour le règlement d'un différend va jusqu'à 630 jours. Le coût lié aux frais judiciaires et honoraires d'avocat, lorsque le recours à des avocats est obligatoire ou courant, est équivalent à 21.9% de la créance. Par ailleurs, le nombre de procédures et le délai d'exécution d'un contrat pratiqués par les pays voisins restent moins contraignants qu'en Algérie.

¹⁹ <http://français.doingbusiness.org/rankings>, consulté le 18/05/2015 à 19 :30.

D'après les deux derniers rapports de la banque mondiale (DOING BUSINESS), l'Algérie figure à la 120^e place en matière d'exécution des contrats. De son côté, la Tunisie a perdu une place dans le classement de 2015 pour se placer à la 79^{ème} place en revanche le Maroc se classe à la 81^{ème} en 2015 conservant ainsi sa position de l'année passée.

De façon générale, le climat des affaires en Algérie ne cesse de se détériorer. Dans son rapport annuel sur le climat des affaires dans le monde (DOING BUSINESS 2015), la banque mondiale déclassifie l'Algérie de la 153^{ème} place en 2014 à la 154^{ème} en 2015, sur 189 pays concernés par le classement, et ce, en dépit du fait que le pays a été classé parmi 11 autres ayant engagé des réformes²⁰. Les pays voisins passent loin devant l'Algérie. Le Maroc est passé de la 68^{ème} place en 2014 à la 71^{ème} place en 2015 soit une variation de (- 3) dans le classement, la Tunisie passe de la 56^{ème} place en 2014 à la 60^{ème} place en 2015 soit une variation de (- 4) dans le classement général.

Section 2 : Analyse de la qualité des institutions en Algérie

Afin de juger de la qualité des institutions, la notion de gouvernance a été utilisée et fortement popularisée par la Banque mondiale à la fin des années 1980. Le concept a ensuite été affiné par la communauté des chercheurs. En effet, la gouvernance est une notion multidimensionnelle et pour mieux l'appréhender plusieurs indicateurs sont proposés afin de mesurer un aspect bien déterminé relatif à chaque dimension.

Ces indicateurs fournissent beaucoup d'informations, ils rendent la comparaison inter-pays possible et permettent une comparabilité inter temporelle au sein de la même économie²¹. De plus, ils révèlent aux différents gouvernements les dysfonctionnements et les anomalies dans plusieurs domaines de la vie économique et politique ce qui les aide à mieux comprendre ces problèmes et en même temps à œuvrer pour concevoir, décider et appliquer les politiques les plus efficaces. Cependant, ces indicateurs restent le résultat des perceptions qu'ont les experts sur le paramètre que l'on souhaiterait mesurer et dont la précision dépendrait du degré d'impartialité des enquêtés. Dans cette section nous avons utilisé deux bases de données pour

²⁰ Les classements de l'année 2014 ont été depuis ajustés et reflètent des corrections de données, faisant ressortir une dégringolade, ou une variation de classement de moins 7 points pour l'Algérie, chutant de la 147^{ème} position (153^e avant correction de données) à la 154^{ème}.

²¹ La fragilité de la comparabilité dans le temps des indicateurs institutionnels a été largement documentée dans la littérature (Arndt et Oman, 2006 ; Kaufmann, Kraay and Mastruzzi, 2009).

analyser la qualité des institutions en Algérie « Institutional Profiles Database » (IPD) et la base de données fournie par le programme « Governance matters ».

2.1. Le profil institutionnel en Algérie

« Institutional Profiles Database » (IPD) est une base de données quantifiant les caractéristiques institutionnelles d'un ensemble de pays en développement et développés.

En effet, la base "Institutional Profiles Database" (IPD) fournit une mesure des caractéristiques institutionnelles des pays en proposant des indicateurs composites élaborés à partir de données de perception. Quatre versions ont été élaborées. L'édition de 2001 couvre 51 pays, celle de 2006 (85 pays), l'IPD 2009 couvre 123 pays et celle de 2012 couvre 143 pays.

2.1.1. Le profil institutionnel élaboré en 2003

Ould Aoudia et al. (2001) ont analysé par le biais d'une ACP le profil institutionnel d'un échantillon de 51 pays²². Les auteurs élaborent une grille de capture des caractéristiques institutionnelles, classées en neuf fonctions institutionnelles, ces fonctions institutionnelles sont :

- a) **Institutions politiques** : fonctionnement des institutions politiques, droits et libertés publiques, légalité et légitimité des autorités publiques ;
- b) **Sécurité, ordre public, contrôle de la violence** : sécurité des personnes et des biens, contrôle de la violence intérieure, sécurité extérieure ;
- c) **Fonctionnement des administrations publiques** : transparence et efficacité de l'action publique, contrôle de la corruption, indépendance et niveau d'application de la justice, gouvernance des ressources naturelles, autonomie des organisations ;
- d) **Liberté de fonctionnement des marchés** : privatisations et nationalisations, liberté des prix et des taux d'intérêt, flexibilité du marché du travail ;
- e) **Coordination des acteurs, vision stratégique, innovation** : capacité de l'État à faire converger les intérêts et les anticipations, vision stratégique des autorités, capacité d'absorption technologique ;

²² Ould Aoudia, J et al, « Profils institutionnels : présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés », Document de travail du Ministère de l'économie des finances et de l'industrie, Direction des prévisions, Juillet, 2003, p.11.

f) Sécurité des transactions et des contrats : respect des droits de propriété, des droits des contrats, traitement des différends commerciaux ;

g) Régulation des marchés, dialogue social : concurrence sur les marchés des biens et services et sur le marché du capital ; régulation et supervision du système financier ; dialogue social ;

h) Ouverture sur l'extérieur : liberté de circulation des marchandises et des services, des capitaux, des personnes et de l'information ;

i) Cohésion et mobilité sociales : équilibres sociaux et régionaux, égalité de traitement (selon le sexe, l'ethnie...) dans les traditions et du fait des institutions formelles, solidarités (traditionnelle, institutionnelle), mobilité sociale.

Ces neuf fonctions institutionnelles sont croisées avec les quatre secteurs suivants²³ :

A) Institutions publiques, société civile ;

B) Marché des biens et services ;

C) Marché des capitaux ;

D) Marché du travail et relations sociales.

L'analyse effectuée par Ould Aoudia et al (2003)²⁴ des variables institutionnelles a fait apparaître une première typologie des pays en grandes familles institutionnelles : les « autoritaires-paternaliste », les « informels », les « Libéraux purs » et les « libéraux tempérés ».

- les systèmes «autoritaires-paternaliste» allient prédominance des relations informelles et poids élevé de l'Etat dans la société ;
- les « informels » combinent une faible formalisation des règles et de plus larges espaces de libertés, qui peuvent relever de défaillances de l'Etat ;
- les « libéraux purs » combinent un haut degré de libertés et de formalisation des règles ;
- Enfin, les systèmes « libéraux tempérés » allient un haut degré de formalisation des règles et des dispositifs publics de protection des citoyens.

²³ Voir annexe 1

²⁴ Ould Aoudia, J et al, « Profils institutionnels : présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés », 2003, op cit, pp.44-46.

L'Algérie appartient au profil institutionnel « autoritaire-paternaliste » qui correspond à des institutions qui combinent la force des traditions et la sécurité pour les habitants, avec une intervention publique importante, mais dont l'efficacité n'est pas toujours assurée²⁵. L'Etat contrôle étroitement ses citoyens ou ses sujets et contrôle également le fonctionnement des marchés qui demeurent peu ouverts. De plus, la forte présence des autorités publiques révèle une emprise autoritaire de l'Etat sur la société qui tire sa légitimité de la redistribution de ressources rentières (pétrole et gaz naturel).

2.1.2. Profil institutionnel élaboré en 2006

L'exploration de la base « profil institutionnel » de 2006 a indiqué que l'Algérie enregistre une amélioration dans divers domaines²⁶, on peut citer entre autres :

- Une plus grande formalisation dans les règles et la diminution du rôle de l'Etat dans la société ;
- Une libéralisation du crédit ;
- Plus de liberté politique ;
- la baisse du niveau de corruption ;
- des réformes fiscales ;
- des efforts en termes de réformes pour libéraliser le crédit et plus globalement le système financier ;
- une amélioration de l'écart de droit entre les standards locaux et internationaux ;
- la liberté et l'autonomie des syndicats ;
- l'amélioration de la transparence de l'action publique dans le champ économique ;
- des réformes fiscales visant à simplifier les dispositifs avec une forte collaboration de l'administration douanière ;
- l'amélioration de l'aptitude de la société à l'adaptation et à l'innovation ;
- l'amélioration du respect de l'Etat des contrats avec les acteurs locaux et étrangers ;
- l'amélioration de la solidarité institutionnelle.

²⁵ Voir annexe 2

²⁶ Ould Aoudia, J, « Profils institutionnels : Une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement et développés », 2007, op cit, p.23.

2.1.3. Profil institutionnel élaboré en 2009

IPD 2009 couvre 123 pays et contient au total 367 indicateurs décrivant un large champ de caractéristiques institutionnelles. Les pays couverts par IPD 2009 représentent 96 % de la population mondiale et 99 % du PIB mondial. IPD 2009 comprend 24 pays développés et 99 pays en développement : 30 pays d'Afrique subsaharienne, 16 pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, 18 pays d'Amérique latine et des Caraïbes, 17 pays d'Asie et d'Europe centrale et 18 pays d'Asie²⁷.

La base IPD 2009 distingue trois grandes familles de systèmes institutionnels :

- Les systèmes d'ordre social ouvert : Les régulations sociales sont largement impersonnelles et les règles, majoritairement formalisées, sont appliquées, assurant une forte sécurité des transactions et des droits de propriété, une administration efficace, une justice effective.
- Les systèmes personnalisés autoritaires : associent une prédominance de relations personnalisées et une forte influence de l'État dans la société.
- Les systèmes personnalisés fragmentés : associent une prédominance de relations personnalisées et des espaces de libertés, qui peuvent provenir de la faiblesse de l'État.

La base IPD élaborée par Ould Aoudia, J et Meisel, N en 2009 a révélé que l'Algérie n'a enregistré aucune amélioration par rapport à l'étude de 2006, en effet, d'une part les relations sociales interpersonnelles, le plus souvent informelles (sociétés de liens, de loyauté) continuent à marquer le fonctionnement de la société et d'autres parts l'État est largement présent et exerce un rôle important dans la société il garde un contrôle étroit sur la société civile, les mouvements de personnes et la circulation de l'information. Sur le plan économique, l'État conserve d'une façon ou d'une autre, un contrôle sur le fonctionnement des marchés. Le poids des traditions limite la mobilité sociale.

Selon la base IPD 2009, le système personnalisé autoritaire est prévalent dans tous les pays en développement (voir annexe 4). Les Etats tirent leur légitimité de la distribution de rentes comme au Qatar (QAT), en Iran (IRN), aux Émirats Arabes Unis (ARE), en Libye (LBY), en Arabie Saoudite (SAU). L'autre où l'État tire sa légitimité de sa capacité à développer le pays comme au Vietnam (VNM), en Chine (CHN), en Tunisie (TUN) (Voir annexe 4).

²⁷ Ould Aoudia, J et Meisel, N, « Institutional Profiles Database 2009 (IPD 2009) : Version 2009 de la base de données des profils institutionnels par pays », Les lettres du TRÉSOR-ÉCO, n° 72, Février, 2010, p.2.

2.2. Analyse descriptive de la gouvernance en Algérie

Du fait de la montée en puissance de la notion de gouvernance, on assiste à une multiplication des bases de données internationales censées fournir des mesures quantitatives de ses différentes dimensions.

Depuis 1996, le programme « Governance matters » de la banque mondiale publie une base de données sur la gouvernance dont la dernière actualisation date de 2013. Par ailleurs, depuis 2008, le World Bank Institute a intégré une partie des indicateurs d'IPD (version 2006) dans les Worldwide Governance Indicators (WGI) (Kaufmann, Kraay et Mastruzzi, 2009). Le poids moyen des indicateurs d'IPD dans les WGI est de 7.2 % sur les 32 sources différentes qui concourent à leur formation²⁸.

La description des six indicateurs de la gouvernance est donnée par Kaufmann, Aart Kraay et Massimo Mastruzzi²⁹ comme suit :

- **Les capacités revendicatives et d'expression (« Voice and Accountability ») (VA)** : cet indicateur permet de mesurer les libertés politiques et rend compte des droits individuels des individus.
- **Stabilité politique (« Political Stability ») (PS)** : Cet indicateur mesure la probabilité des changements violents de régime ou de gouvernement, ainsi que des menaces graves à l'ordre public, y compris le terrorisme ;
- **Efficacité de l'action publique (« Government Effectiveness ») (GEFF)** : Il s'agit d'une mesure de la capacité du gouvernement à formuler et mettre en œuvre de façon effective des politiques adéquates, il rend compte de la crédibilité et de l'efficacité du gouvernement ;
- **Qualité de réglementation (« Regulatory Quality ») (RQ)** : Cet indicateur mesure les entraves réglementaires aux fonctionnements des marchés
- **qualité des procédures légales (« Rule of Law ») (RL)** : Cet indicateur mesure la qualité du respect des contrats légaux par le système judiciaire, en tenant compte du recours à la violence privée et à la répression ;

²⁸ <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#doc>, consulté le 31/05/2015 à 17 :10.

²⁹ Idem

- **Contrôle de la corruption** (« **Control of corruption** ») (CC) : Cet indicateur mesure l'usage des prérogatives du pouvoir à des fins personnelles en particulier l'enrichissement des individus disposant d'une position de pouvoir.

Ces indicateurs sont obtenus à partir d'une moyenne pondérée à l'aide de 35 sources de données. Ils prennent des valeurs comprises dans l'intervalle [-2.5, +2.5]. En effet, plus l'indicateur se rapproche de la valeur +2.5, cela est synonyme de bonne gouvernance et plus il quitte cette valeur pour se rapprocher de la valeur -2.5, moins est bonne la gouvernance.

2.2.1. Analyse exploratoire multidimensionnelle

Pour analyser la gouvernance en Algérie, nous nous sommes intéressés à la période allant de 2002 jusqu'à 2013. Le (Tableau n°16) reprend la base de données fournie par le programme « Governance matters »:

Tableau n°16 : Indicateurs de gouvernance de l'Algérie (2002-2013)

Année	Indicateurs					
	VA	PS	GEFF	RQ	RL	CC
2002	-1.12	-1.70	-.61	-0,59	-0,59	-0,94
2003	-1.14	-1.78	-.61	-0,55	-0,54	-0,67
2004	-.82	-1.37	-.52	-0,54	-0,55	-0,63
2005	-.76	-.93	-.44	-0,43	-0,7	-0,42
2006	-.92	-1.12	-.52	-0,58	-0,64	-0,49
2007	-1.00	-1.13	-.60	-0,62	-0,71	-0,52
2008	-.99	-1.09	-.61	-0,79	-0,71	-0,56
2009	-1.06	-1.22	-.58	-1,07	-0,76	-0,55
2010	-1.03	-1.26	-.48	-1,17	-0,75	-0,49
2011	-1.00	-1.36	-.58	-1,19	-0,79	-0,51
2012	-.90	-1.32	-.55	-1,29	-0,77	-0,49
2013	-.89	-1.17	-.60	-1,19	-0,68	-0,48

Source : Kauffman, Kraay et Mastruzzi (2013),

<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports> Consulté le 28/05/2015 à 20 :15.

Une analyse descriptive des variables (Tableau n°17) et une présentation de la matrice des corrélations (Tableau n°18) semblent des outils nécessaires pour une meilleure analyse de la gouvernance en Algérie.

Tableau n°17: statistiques descriptives

indicateur	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
VA	-1.14	-0.76	-0.97	0.12
PS	-1.78	-0.93	-1.29	0.24
GEFF	-0.61	-0.44	-0.56	0.06
RQ	-1.29	-0.43	-0.83	0.32
RL	-0.79	-0.54	-0.68	0.08
CC	-0.94	-0.42	-0.56	0.14

Source: Etabli par le logiciel SPSS.

Tableau n°18: Matrice des corrélations

	VA	PS	GEFF	RQ	RL	CC
VA	1.00	0.67	0.65	0.10	-0.09	0.59
PS	0.67	1.00	0.47	-0.07	-0.54	0.79
GEFF	0.65	0.47	1.00	0.14	-0.13	0.49
RQ	0.10	-0.07	0.14	1.00	0.72	-0.34
RL	-0.09	-0.54	-0.13	0.72	1.00	-0.60
CC	0.59	0.79	0.49	-0.34	-0.60	1.00

Source : Etabli par le logiciel SPSS.

2.2.2. Analyse en composantes principales

L'analyse en composantes principales (ACP) est une méthode d'analyse de données qui consiste à transformer des variables corrélées en nouvelles variables décorréées les unes des autres. Ces nouvelles variables sont nommées composantes principales, ou axes principaux. Elle permet de réduire le nombre de variables et de rendre l'information moins redondante. Afin de réaliser cette analyse, nous avons utilisé le logiciel SPSS.

Tableau n°19: Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales		
	Total	% de la variance	% cumulés
1	3.14	52.34	52.34
2	1.73	28.92	81.26
3	0.55	8.30	89.56

Source : Etabli par le logiciel SPSS.

Chaque ligne du tableau (n°19) correspond à une variable virtuelle qui représente un axe factoriel. La colonne "Total" représente la variance du facteur correspondant et la colonne "% de la variance" correspond au pourcentage de la variance de chaque ligne par rapport au total, et la colonne "% cumulés" représente le cumul de ces pourcentages.

Ainsi, les 2 premiers facteurs restituent à eux seuls 81.26% de la dispersion du nuage, soit $[(3,14/6) \times 100] = 52.34\%$ de la variance est expliquée par le premier axe factoriel et $[(1,28/6) \times 100 = 28,92\%]$ est expliquée par le deuxième axe factoriel. La perte d'information étant de 18.74%.

Les résultats sur les variables sont les suivants : dans un premier temps, la matrice des corrélations entre variables initiales permet un début d'interprétation des facteurs, dans la mesure où elles indiquent comment ils sont liés aux variables initiales. D'après le tableau (n°18), nous pouvons constater que :

- La variable VA est corrélée positivement et fortement avec les variables PS, GEFF et CC ;
- La variable PS est fortement et positivement corrélée avec la variable CC ;
- La variable RQ est fortement et positivement corrélée avec la variable RL ;
- La variable RL est fortement et négativement corrélée avec la variable CC.

Dans un second temps, les corrélations (variables-facteurs) permettent de réaliser les graphiques des variables dont l'étude détaillée permet de préciser la signification des facteurs et donc des axes.

Tableau n°20 : Matrice des composantes

	Composantes	
	1	2
VA	0.90	0.07
PS	0.83	-0.34
GEFF	0.81	0.11
RQ	0.15	0.90
RL	-0.24	0.92
CC	0.75	-0.54

Source : Etabli par le logiciel SPSS.

Du (Tableau n°20), il ressort les résultats suivants:

- Le premier axe est corrélé positivement et fortement avec quatre variables (VA, PS, GEFF et CC). Elles sont donc mieux représentées sur cet axe. Une corrélation positive et faible avec la variable RQ et une corrélation négative et faible avec la variable RL.
- Le deuxième axe est corrélé positivement et fortement avec les variables (RQ, RL). Elles sont donc mieux représentées sur cet axe.

2.3. Représentation et interprétation graphiques

L'analyse des deux graphiques (Figure n°15) représentant les variables « six indicateurs de gouvernance » et la (Figure 16) qui représente les individus « douze années » révèle que les projections des individus sur les variables restituent bien la répartition des données de départ :

On peut distinguer trois périodes dans lesquelles les performances des différentes variables sont assez homogènes :

a) La période qui couvre les années (2002, 2003)

Ces deux années ont enregistré globalement des performances relativement faibles par rapport aux trois périodes étudiées avec certaines exceptions, à titre d'exemple la meilleure performance enregistrée par la variable RL est en 2003.

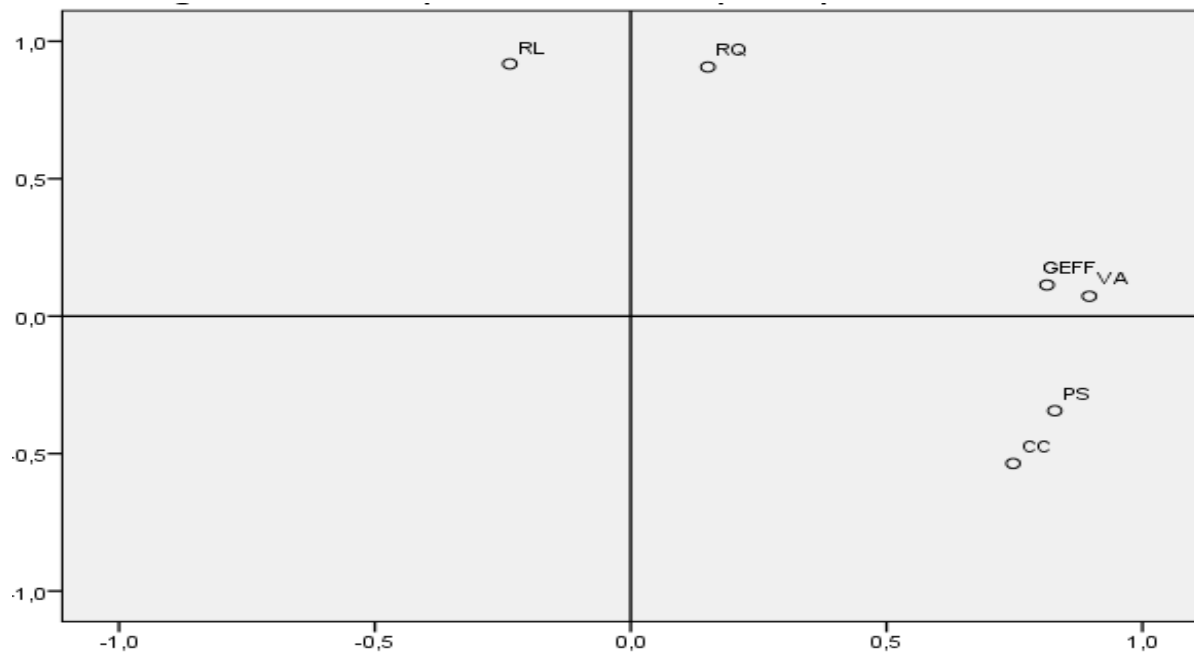
b) La période qui couvre les années (2004, 2005, 2006)

Cette période est marquée par des scores assez importants comparativement aux autres périodes étudiées. En effet, de bonnes performances en VA, RQ et GEFF sont enregistrées en 2004, quant à l'année 2006, celle-ci a enregistré de bonnes performances en GEFF et CC. Par ailleurs, l'année 2005 demeure celle des meilleures performances de toutes les années étudiées. En effet, le (Tableau n°17) montre clairement, qu'à l'exception de la variable RL, les variables (VA, PS, GEFF, RQ et CC) sont toutes à leurs maximums.

c) La période allant de 2007 jusqu'à 2013

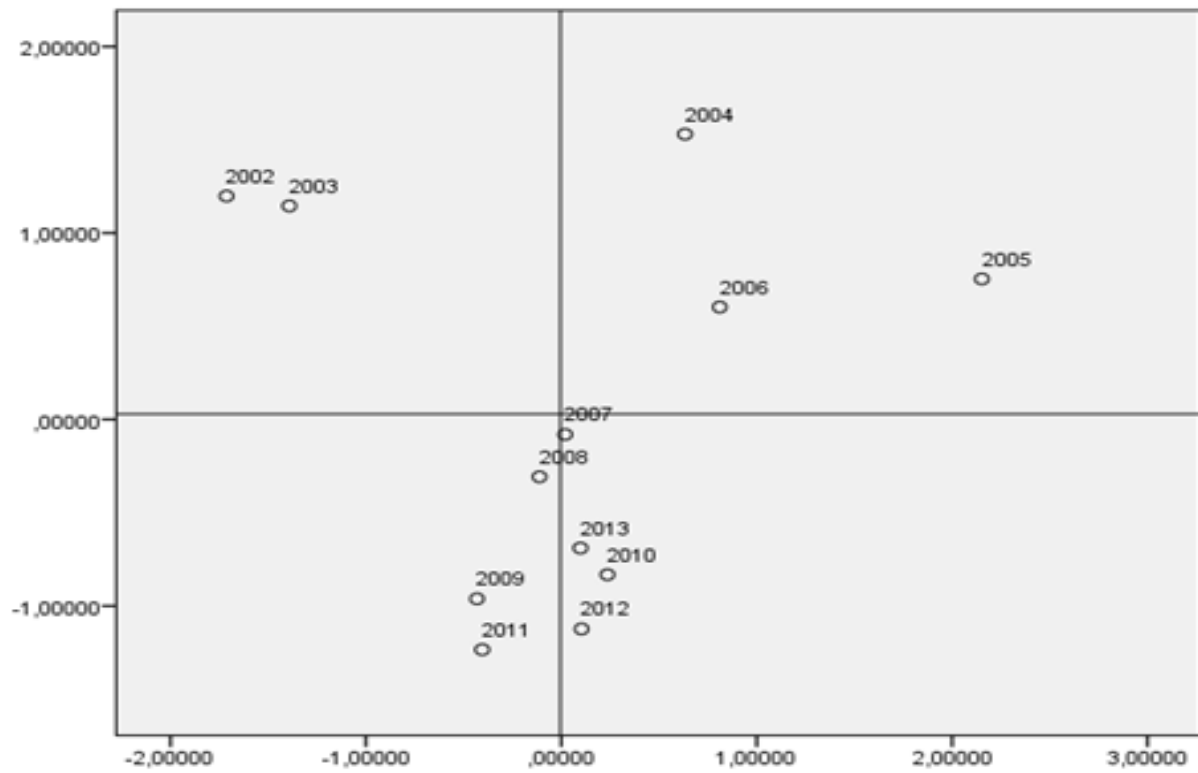
Cette période a connu un recul dans les performances réalisées par les variables par rapport à la période précédente à titre d'exemple la variable PS réalise de faibles scores durant toutes les années, les performances de RQ ne cessent de se dégrader depuis 2007, par contre on enregistre une certaine stabilité des performances réalisées par la variable CC qui s'aligne autour d'une moyenne de (- 0.51).

Figure n°15 : Représentation des variables



Source : Etabli par le logiciel SPSS.

Figure n°16 : représentation des individus



Source : Etabli par le logiciel SPSS.

2.4. Commentaires

Après s'être plongée pendant longtemps dans l'instabilité sociale et la violence, et après une période de réformes consacrées par le plan d'ajustement structurel et le rééchelonnement de sa dette extérieurs vis-à-vis des clubs de Paris et de Londres, l'Algérie a pu retrouver à partir des années 2000 la stabilité nécessaire pour appuyer son processus de réformes déjà enclenché.

Les pouvoirs publics réitèrent leur attachement à l'enracinement de la démocratie en Algérie, au renforcement de l'Etat de droit et à la mobilisation de toutes les ressources de la nation. Une volonté, régulièrement affichée pour asseoir la société algérienne, les institutions et l'économie du pays en particulier, sur des règles et des normes de fonctionnement et d'interaction modernes à même de permettre au pays de réussir sa mue, de s'intégrer harmonieusement à son environnement immédiat et à la communauté internationale en général et d'être au diapason de son époque.

Pour commenter les résultats de l'ACP, nous avons annoncé trois grandes périodes pour lesquelles des variables spécifiques sont associées. De plus, les informations données par l'ACP transparaissent déjà dans les indicateurs de gouvernance (Tableau n°16).

a) La période qui couvre les années (2002, 2003)

Cette période est caractérisée par des scores relativement bons, quoique négatifs, en termes de stabilité politique (PS) et de qualité de régulation (RQ) et des performances meilleures en termes de la consécration de l'Etat de droit (RL). En effet, grâce à la volonté affichée par les pouvoirs publics de restaurer la paix et instaurer la stabilité, il y a eu promulgation de la loi n° 99-08 du 13 juillet 1999 relative au rétablissement de la concorde civile. Cette loi avait pour objet d'instituer des mesures particulières en vue de dégager des issues appropriées aux personnes impliquées dans des actions de terrorisme.

L'indicateur de la qualité de la réglementation, qui tient compte des mesures réglementaires pour le fonctionnement du marché enregistre de bons scores, et ceci, depuis la signature de l'accord d'association avec l'union européenne en 2001. L'ordonnance présidentielle n°01-03 du mois d'août 2001 peut être considérée comme l'acte fondateur d'une réelle liberté d'investissement. Ce nouveau cadre réglementaire suggère d'abord une « débureaucratisations » de l'acte d'investir. Cette ordonnance assure le capital étranger de toutes les protections, y compris le droit de transférer capital et revenus. De plus, ces résultats peuvent être expliqués notamment par la promotion de la concurrence qui s'est traduite dans

l'ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence. Afin de garantir le libre jeu de la concurrence, aussi bien aux investisseurs locaux qu'étrangers, une autorité administrative autonome est créée à cet effet, nommée « conseil de la concurrence », pour veiller à l'application et au respect de la loi.

Pour ce qui est de l'indicateur de la qualité des procédures légales, il était question de réviser le dispositif normatif. Les objectifs poursuivis tendent essentiellement à adapter la législation nationale aux normes universelles et en particulier à y intégrer les standards internationaux en matière de droits de l'homme, à la mettre en conformité avec les engagements internationaux du pays et à l'adapter aux exigences de l'évolution socio-économique.

Un programme d'urgence a été adopté le 30 octobre 2000, il a porté sur la refonte du dispositif légal d'encadrement des libertés et droits fondamentaux, de l'indépendance de la magistrature et de l'amélioration du fonctionnement de l'appareil judiciaire de sorte à rapprocher la justice du citoyen, à la rendre plus efficace, plus simple et plus rapide. A cet effet, il y a eu promulgation de la loi n° 01-08 du 26 juin 2001 modifiant et complétant l'ordonnance 66-156 du 08 juin 1966 portant code de procédure pénale. En effet, les questions prises en charge par cette révision sont celles dont le caractère a été considéré comme prioritaire du fait de leur impact direct sur l'exercice du pouvoir judiciaire et sur les droits fondamentaux du citoyen ; elles concernent notamment le renforcement du pouvoir hiérarchique de l'autorité judiciaire sur les officiers de police judiciaire, le renforcement du principe de la présomption d'innocence, le renforcement des droits de la défense, la révision des conditions de détention provisoire et de l'indemnisation de l'erreur judiciaire et de la détention provisoire abusive.

b) La période (2004, 2005, 2006)

Cette période affiche les meilleurs scores comparativement à toutes les périodes étudiées. Les indicateurs capacités revendicatives et d'expression VA et stabilité politique PS, efficacité de l'action publique GEF, qualité de régulation et contrôle de la corruption CC sont à leurs maximums.

En effet, les bons résultats affichés par l'indicateur capacités revendicatives et d'expression (VA) s'explique par l'engagement de l'Algérie à préserver les droits de l'homme. Depuis le congrès tenu à Boumerdès en 2005, la ligue algérienne pour la défense des droits de l'homme (LADDH) s'efforce de refonder la vision des droits de l'homme, mission qu'elle s'est

fixée depuis 1990, pour maintenir une certaine vision d'une société pluraliste, ouverte et régulée par le droit et la justice.

Pour ce qui est de la stabilité politique, l'année 2004 a vu la réélection du président Bouteflika à la tête du pouvoir pour un deuxième mandat, ce qui a consacré la continuité dans le système politique. Sur le plan sécuritaire, la situation s'est beaucoup améliorée avec notamment l'ordonnance n°06-09 du 27 février 2006 (JO n° 11/2006) relative à la charte pour la paix et la réconciliation nationale.

Pour ce qui est de la qualité de la régulation (RQ), cet indicateur affiche une amélioration depuis la signature de l'accord d'association avec l'UE en 2001. La démarche collaborative transparaît dans l'amélioration de cet indicateur depuis 2004. Une autorité administrative autonome est créée, nommée « conseil de la concurrence ». Ainsi, des mesures sont prises par voie réglementaire afin de garantir le libre jeu de la concurrence, aussi bien aux investisseurs locaux qu'étrangers. Le MIPI a engagé en relation avec la SFI, filiale de la Banque Mondiale, la simplification des procédures d'installation et de démarrage des entreprises à travers les guichets uniques décentralisés de l'ANDI et les administrations qui y sont représentées et ce, dans le cadre d'un accord d'assistance technique conclu en octobre 2006 entre les deux parties.

Dans le cadre de l'assouplissement de l'acte d'investir, et suite à la loi n° 04-08 du 14 août 2004 relative aux conditions d'exercice des activités commerciales, le délai de délivrance du registre de commerce qui était de deux mois, il a été ramené à un jour. Dans le même sillage, des amendements ont été apportés à l'Ordonnance 01- 03 du 20 août 2001 à travers l'Ordonnance 06-08 du 15 juillet 2006, et aux textes juridiques régissant l'agence nationale de développement des investissements en vue de se conformer aux normes et pratiques universelles. La création des deux dispositifs FGAR et CGCI- PME en 2004 afin d'atténuer la contrainte liée à l'accès aux crédits bancaires pour le financement de l'investissement de type PME.

Pour ce qui est de la corruption, en 2004³⁰ l'indice de corruption (International Transparency) met l'Algérie à la 97^e place, une place qu'elle conserve même en 2005³¹. En revanche en 2006³², l'Algérie améliore ses performances puisqu'elle est classée par le même rapport à la 84^e place. En effet, cette performance est due essentiellement à la promulgation de

³⁰ Transparency international « Indice de perception à la corruption », 2004, p.5.

³¹ Transparency international « Indice de perception à la corruption », 2005, p.6.

³² Transparency international « Indice de perception à la corruption », 2006, p.4.

la loi n° 06-01 du 20 février 2006 qui a prévu la mise en place d'un «organe national de prévention et de lutte contre la corruption ».

c) La période allant de 2007 jusqu'à 2013

Le premier indicateur qui est les capacités revendicatives et d'expression VA, mesure la capacité des citoyens à jouir des droits politiques et d'expressions. L'Algérie s'engage à préserver les droits politiques et humains en effet la liberté d'association en Algérie est garantie depuis la loi n° 90-31 du 4 décembre 1990 relative aux associations qui est remplacée et abrogée par la loi 12-06 du 12 Janvier. Le droit syndical est garanti par la loi en effet trois acteurs principaux monopolisent le dialogue social : l'État, le patronat et l'union générale des travailleurs algériens (UGTA). Cependant, le monopole syndical revient à l'UGTA. Pourtant, les SNAPAP (syndicat national autonome des personnels de l'administration publique), SNPSP (syndicat national des praticiens de la santé publique), CNES (conseil national des enseignants du supérieur), SATEF (syndicat autonome des travailleurs de l'éducation et de la formation) et de nombreuses autres structures et organisations syndicales autonomes sont présentes dans quasiment tous les domaines d'activité.

Par ailleurs, l'Algérie est dotée d'un système politique multipartiste en effet la constitution algérienne de 1996 permet la création de n'importe quel parti politique. Néanmoins le FLN domine le paysage politique du pays et participe activement dans la vie politique.

La révision constitutionnelle adoptée par le parlement le 12 novembre 2008 et consacrée par la promulgation de la loi n° 08-19 du 15 novembre 2008, portant révision constitutionnelle, apportant les changements³³ majeurs suivants:

- Clarification des rapports au sein de l'exécutif sans pour autant toucher aux équilibres des pouvoirs
- Renforcement des droits politiques de la femme, en augmentant notamment ses chances d'accès à la représentation dans les assemblées élues.

Par ailleurs, l'Année 2011 a vu la levée de l'état d'urgence en vigueur depuis 19 ans³⁴, son abrogation relève d'un retour à l'Etat de droit qui permet de manière totale l'expression des opinions, mais toujours par référence à la loi.

³³ Rapport gouvernemental « Mise en œuvre du programme d'action national en matière de gouvernance », MAEP/Point Focal National, Novembre 2008, pp.25-26.

³⁴ Ordonnance n° 11-01 du 23 février 2011 portant levée de l'état d'urgence.

Depuis le début de l'année 2012, et sous la pression populaire et effet du printemps arabe, le gouvernement algérien promet une libéralisation de l'audiovisuel. En effet, la loi organique n° 12-05 du 12 janvier 2012 relative à l'information vient comme la première étape dans le processus d'ouverture du champ audiovisuel au privé. Cependant, son application resta toujours tributaire de la bureaucratie et de l'agenda politique du gouvernement algérien³⁵.

Pour ce qui est de la stabilité politique, l'Algérie reste un pays incertain pour les pays occidentaux. Le Global Peace Index met l'Algérie en queue des classements, en effet, l'Algérie classée au 112ème rang sur 140 pays en 2008³⁶ est l'un des pays africains les moins paisibles avec le Nigéria et la République Centrafricaine. Selon ce même rapport, l'Algérie se classe à la 128^e place sur 152 pays en 2011³⁷. En revanche en 2013³⁸ elle gagne 17 places et se classe à la 111^e place.

Cette image de l'Algérie précaire est le reflet de la situation interne. En dépit des efforts réalisés dans la lutte anti-terroriste le pays n'a pas réussi à éliminer tous les points chauds. La prise d'otages d'In Amenas³⁹ en est un exemple concret. Par ailleurs, entre conflits internes et revendications incessantes des franges défavorisées d'être prises en charges, ajoutés aux mouvements de grèves quotidiens et les contestations au système politique, tous ces facteurs réunis sont de nature à justifier le climat peu paisible qui règne en Algérie.

Les résultats affichés par l'indicateur (RL) restent en deçà des réformes engagées par le gouvernement dans le but d'améliorer le cadre qui régit les contrats légaux. La révision de la législation relative à la répression de l'infraction à la législation et à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'étranger, pour une plus grande efficacité dans la protection de l'économie nationale.

Les projets de mise en place de dispositifs législatifs de lutte contre la corruption et de lutte contre le blanchiment d'argent procèdent du même objectif d'accompagnement des réformes économiques. Dans le cadre du respect des droits de propriété, l'office national des droits d'auteur et droits voisins (ONDA) et la direction générale de la sûreté nationale (DGSN) ont

³⁵ L'Algérie ouvre officiellement, mais partiellement, l'audiovisuel au privé. La loi relative à l'activité audiovisuelle, adoptée fin janvier par le Parlement, a été publiée en effet au Journal officiel n°16 du 23 mars 2014. Néanmoins, le privé est autorisé à ouvrir seulement des chaînes thématiques.

³⁶ <http://www.visionofhumanity.org/info-center/global-peace-index-2008/>, consulté le 06/06/2015 à 20 :03.

³⁷ <http://www.visionofhumanity.org/info-center/global-peace-index-2011/>, consulté le 06/06/2015 à 20 :27.

³⁸ <http://www.visionofhumanity.org/info-center/global-peace-index-2013/>, consulté le 06/06/2015 à 20 :36.

³⁹ C'est une prise d'otages massive menée par un groupe armé islamiste sur le site d'exploitation gazière de Tiguentourine à In Amenas dans le sud de l'Algérie.

signé en 2012, un protocole d'accord portant sur la coopération des deux institutions en matière de lutte contre toutes les formes d'atteintes aux droits de propriété littéraire et artistique.

Pour ce qui est de l'indicateur contrôle de la corruption, les performances qu'il affiche restent loin des aspirations. La loi n° 06-01 du 20 février 2006 sur la prévention et la lutte contre la corruption a prévu la mise en place d'un « organe national de prévention et de lutte contre la corruption ». Parmi ces missions principales :

- Proposer une politique globale de prévention de la corruption
- Dispenser des conseils pour la prévention de la corruption

Plusieurs autres organismes existent afin de lutter contre la corruption, il s'agit entre autres de la cellule de traitement du renseignement financier (CTRF) Créée en 2002, opérationnelle depuis 2004, de l'inspection générale des finances (IGF) qui est un organisme de contrôle permanent placé sous l'autorité directe du ministère des finances. Elle est chargée de contrôler les finances publiques, la Cour des comptes⁴⁰, la direction générale de la sûreté nationale (DGSN)⁴¹ et l'office central de répression de la corruption (OCRC)⁴² Créé en 2011 par le décret n° 11-426, opérationnel depuis mars 2013.

Des affaires de corruption⁴³ de grande envergure continuent de sévir en Algérie eu égard aux efforts déployés pour se prémunir contre ce phénomène. L'indice de perception de la corruption (IPC) établis par International Transparency⁴⁴ met l'Algérie en queue des classements. En 2008, l'Algérie se classe à la 92^e place puis à la 111^e en 2009, 105 en 2012 et 94^e en 2013.

⁴⁰ La Cour des comptes est une institution supérieure pour le contrôle a posteriori des finances de l'État, des collectivités locales et des établissements publics.

⁴¹ La lutte contre la délinquance économique et financière fait partie des missions dévolues à la DGSN, sous-direction des affaires économiques et financières.

⁴² L'OCRC est un service central d'enquête spécialisée, chargé de la lutte contre la corruption.

⁴³ Ces affaires sont fortement médiatisées, et connues sous les noms de « L'affaire Sonatrach », « l'affaire Khalifa », « l'affaire autoroute Est-Ouest ».

⁴⁴ <https://www.transparency.org/search>, consulté le 10/06/2015 à 18 :30.

Conclusion

L'Algérie a, certes, un important potentiel en matière d'attractivité aux IDE mais qui reste sous-exploité. Outre les atouts naturels, plusieurs réalisations en infrastructure de base viennent conforter la dynamique économique. Par ailleurs, l'équilibre macroéconomique a pu être retrouvé. Depuis le début de la décennie 2000, les pouvoirs publics ont affiché une volonté d'accélérer la dynamique économique et diversifier les sources de revenus. A cet effet, des efforts ont été consentis afin d'améliorer le climat des affaires et le rendre plus attrayant. Cependant, les performances réalisées restent en deçà du potentiel économique et des aspirations des différents opérateurs économiques.

La base DOING BUSINESS met l'Algérie en queue de tous les classements loin derrière les pays voisins (Maroc et Tunisie). Les lenteurs bureaucratiques, les problèmes d'accès au foncier, la difficulté d'obtention de prêts sont autant d'entraves qui fragilisent la plasticité des institutions et qui remettent en question les réformes déjà entreprises. Par ailleurs, l'analyse de la qualité des institutions a révélé que l'Algérie appartient à un profil institutionnel où l'Etat est fortement présent et où règnent la primauté des liens de loyauté et la corruption.

L'analyse de la gouvernance dénote des performances relativement faibles et en deçà des ambitions affichées. En effet, les libertés individuelles sont fragilisées. De plus, l'Algérie reste un pays incertain au vu des opérateurs étrangers, le poids de la réglementation et la rigidité des institutions pèsent beaucoup sur la qualité du climat des affaires ajoutés à la faiblesse du système judiciaire et la prolifération de la corruption dans tous les rouages de la sphère politique et économique. Par conséquent une bonne marge de progrès reste à faire pour l'Algérie afin d'améliorer son image vis-à-vis des opérateurs étrangers.

CONCLUSION GENERALE

La mondialisation a accru les processus d'ouverture et l'interdépendance des économies nationales. Les politiques de repli et d'introversions ne cessent de s'estomper à travers le monde pour céder la place à des politiques d'inspiration libérales, et ce, est beaucoup plus valable pour les pays en développement longtemps dominés par l'idéologie socialiste, et où l'interventionnisme était jusqu'alors monnaie courante et faisait, de ce fait, partie intégrante de la vie sociale et du paysage économique. Longtemps bannis de l'agenda économique des pays en développement, l'IDE occupe désormais une place importante dans les stratégies d'attractivité. L'IDE constitue la pierre angulaire de toutes les politiques de développement en raison des retombées positives qu'il génère sur les pays d'accueil. Ces effets positifs sur les pays d'accueil concernent notamment la création d'emploi et l'amélioration de la productivité, due essentiellement aux compétences managériales qu'apportent les nouveaux porteurs de projets qui s'y installent.

Les FMN constituent les acteurs principaux de la mondialisation et le canal par lequel sont véhiculés les IDE. L'imperfection des marchés est à l'origine du déploiement à l'international des firmes. En effet, afin de contourner ces imperfections, la firme tâche de développer des avantages dits « spécifiques » selon Hymer, qu'elle cherche à combiner de la meilleure façon avec ceux offerts par les pays de destination nommés « avantages à la localisation » par Dunning. Le choix du site de localisation de ses investissements découle de ce dernier avantage. C'est dans cette logique que les pays rivalisent entre eux pour offrir les meilleurs avantages afin d'attirer les IDE. Le choix du site d'implantation est tributaire des déterminants économiques à savoir la taille du marché, l'accès aux ressources naturelles, la stabilité macroéconomiques, le coût de la main d'œuvre et l'investissement national. Cependant, est-ce pour autant suffisant pour que les firmes décident du choix du site d'implantation de leur investissement ? En effet, les facteurs économiques, à eux seuls, ne suffisent pas pour attirer les flux d'IDE. La dimension institutionnelle des pays d'accueil devient de plus en plus explicative de l'attrait de certains territoires et de la répulsion de certains autres. Ces institutions assimilées à des règles de jeux sont de nature à faciliter ou à entraver l'investissement étranger. Elles sont prises en considération et mises à l'examen minutieusement par les investisseurs étrangers. Ces derniers sont de plus en plus exigeants en

matière de qualité des institutions et désapprouvent les écueils qui sont de nature à inhiber l'acte d'investir.

Ce travail est consacré à l'étude du rôle des institutions dans l'attractivité aux IDE. A cet effet, des questionnements ont été suscité et auxquels nous avons tenté d'apporter un éclairage tout au long de ce mémoire. Ces questionnements tournent autour de la politique d'attractivité, les déterminants de l'attractivité et la qualité de l'environnement institutionnel, tout en se focalisant sur le cas de l'Algérie.

A travers ce travail, nous avons pu constater que la politique d'attractivité conduite en Algérie est axée sur un ensemble de mesures dont l'exécution était progressive. En effet, pendant les années 90, plusieurs réformes ont été menées afin de libéraliser l'économie et rétablir l'équilibre macroéconomique dans le but de redonner confiance aux opérateurs étrangers, puis vient une autre série de mesures visant à amorcer l'ouverture du pays vers l'extérieur. Le code des investissements de 2001 vient confirmer la volonté des pouvoirs publics d'impliquer le capital étranger dans la consécration des objectifs de développement national.

Après de longues années d'absence sur la carte des pays attractifs aux IDE, le site Algérie commençait à partir des années 2000 à connaître un regain d'intérêt des investisseurs étrangers. La signature de l'accord d'association avec l'Union Européenne est venue consacrer l'engagement de l'Algérie dans la libéralisation ce qui a permis d'amorcer l'intérêt du capital étranger porté pour le marché algérien. Plusieurs démarches ont été inscrites dans la politique d'attractivité. La restructuration de l'agence nationale du développement de l'investissement (ANDI) en 2001, qui s'est chargée d'orienter et d'accompagner les porteurs de projets d'investissement. Par ailleurs, son démantèlement, le guichet unique décentralisé, est venu appuyer les efforts consentis par l'ANDI, en facilitant et en simplifiant les procédures légales de constitution des sociétés et de mise en œuvre des projets d'investissement. En effet, l'ANDI, l'organe pivot de la politique d'attractivité, s'efforce de construire une image attractive du territoire algérien, à travers notamment la participation à des événements à l'étranger (foires, expositions, conférences et séminaires). Par ailleurs, l'ANDI a mis en place une bourse de partenariat dédiée aux investisseurs étrangers qui souhaiteraient implanter une activité en Algérie, suite à la règle 51/49 stipulant qu'un opérateur étranger doit s'associer à raison de 49 % à un partenaire local. La création de l'ANIREF est venue en réponse aux difficultés rencontrées par les opérateurs économiques pour accéder aux fonciers.

Afin de relancer la croissance économique, le gouvernement s'est engagé dans une politique de dépenses publiques. A cet effet, trois programmes de relance économique engrangeant des enveloppes financières assez conséquentes ont été lancés à des périodes de temps différentes afin de mettre en place une infrastructure de base. Ces réalisations étaient de nature à renforcer l'attrait de l'Algérie aux IDE. Dans une optique de promotion des investissements étrangers, l'Algérie a appuyé sa politique d'attractivité par des dispositifs incitatifs. A cet effet, deux régimes d'octroi d'avantages fiscaux ont été prévus, un régime général et un régime dérogatoire qui prévoient des allègements de la charge fiscale. Eu égard à ces réalisations, l'attractivité en Algérie souffre d'un déficit d'image, la politique d'attractivité, menée jusque-là, est caractérisée par un manque d'une stratégie de ciblage d'investisseurs. Celle-ci devrait être proactive.

En dépit des efforts déployés en termes d'attractivité aux IDE, il s'avère que les flux des IDE à destination de l'Algérie sont en deçà des aspirations des pouvoirs publics et ne reflètent guère le potentiel du pays en matière d'attractivité à l'investissement étranger. Le peu d'IDE, que l'Algérie arrive à capter, est pour la plupart drainé par le secteur des hydrocarbures qui reste le secteur le mieux loti loin devant le secteur des services et du BTPH.

A l'issue de ce travail, nous pouvons dire que la théorie de l'adaptation institutionnelle, qui stipule que l'IDE est moins déterminé par des éléments fondamentaux que par des variables institutionnelles, explique mieux le cas de l'Algérie. Ce constat n'est pas fortuit : il est justifié. En effet, eu égard aux potentialités économiques dont elle dispose, son attraction aux IDE reste faible et demeure loin des performances réalisées par les pays voisins (Maroc et Tunisie), qui, malgré "l'ingratitude" de leurs sous-sols, arrivent à capter plus d'investissements directs étrangers et à en faire une meilleure répartition entre les secteurs d'activités. Dans le même sillage, une étude empirique sur les déterminants de l'attractivité des IDE en Algérie réalisée par Boualam, F (2010)¹ a révélé que les flux d'IDE reçus dépendent plus des variables institutionnelles. Parmi les dix déterminants retenus dans son modèle économétrique, sept d'entre eux sont d'ordre institutionnel.

Au terme de notre mémoire, nous avons pu conclure que l'environnement institutionnel en Algérie est en grande part responsable de la faiblesse des performances en matière d'attractivité aux IDE. Plusieurs dysfonctionnements sont à l'origine de la détérioration du

¹ Boualam, F, « L'investissement direct à l'étranger : le cas de l'Algérie », thèse de doctorat, Université de Montpellier I, 2010, p. 379-403.

climat des affaires en Algérie. En effet, les investisseurs étrangers déplorent la mauvaise qualité de l'appareil administratif caractérisé par des pratiques bureaucratiques. Le nombre des procédures et les délais pratiqués par les administrations publiques sont un exemple frappant des lenteurs administratives qui sont de nature à dissuader les investisseurs étrangers de faire le choix de l'Algérie. L'instabilité du contexte législatif qui reste très mouvant ainsi que la rigidité de la réglementation (dont la mesure coercitive limitant la participation de l'investisseur étranger à 49 % et l'obligeant de s'associer à un partenaire local) ne sont pas de nature à encourager les investisseurs étrangers à démarrer une activité réelle créatrice d'emploi et permettant un transfert technologique. Ce qui laisse présager que le marché algérien n'est autre qu'un ensemble d'opportunités d'affaires au sens strictement commercial. Le secteur bancaire a connu des mutations, mais reste marqué par des archaïsmes à la fois dans les méthodes de gestion et dans la gamme des produits offerts aux opérateurs économiques. Par ailleurs, la rareté des assiettes foncières constitue le spectre de tous les investisseurs qui peinent à trouver les terrains nécessaires à l'implantation de leurs activités notamment dans les villes du nord. La base DOING BUSINESS met l'Algérie en queue de tous les classements loin derrière les pays voisins (Maroc et Tunisie).

L'analyse du profil institutionnel de l'Algérie renseigne sur un degré très faible de formalisation des règles et dénote une prévalence des logiques communautaires aux logiques individualistes et impersonnelles. Par ailleurs, l'analyse de la gouvernance, en Algérie, a fait ressortir une faiblesse dans les libertés individuelles, une stabilité politique sur le qui-vive et assez fragile. La qualité de gestion des affaires publiques reste captive d'un appareil exécutif très peu efficient, qui manque de crédibilité et qui opère dans l'opacité. Le poids de la réglementation est très handicapant et révèle une présence de l'Etat dans la sphère économique. Par ailleurs, l'existence d'un marché informel important et le non-respect des droits de propriété inquiètent les opérateurs étrangers qui redoutent l'anarchie dans le fonctionnement des marchés. La corruption continue de gangréner le système politique et a atteint des niveaux très alarmants, ce qui laisse inspirer un climat de crainte et d'appréhension chez les opérateurs économiques étrangers. Une bonne marge de progrès reste à faire pour l'Algérie afin de décrocher sa place parmi la short list des pays les plus attractifs aux IDE.

Afin de compléter cette recherche sur les institutions et l'attractivité en Algérie, il serait intéressant de faire une analyse plus poussée sur les déterminants de l'attractivité par secteur d'activité afin de détecter les problèmes à l'origine de la faiblesse des flux des IDE notamment dans les secteurs hors hydrocarbures. Par ailleurs, afin de tirer des enseignements des meilleures

Conclusion générale

façons d'encadrer l'investissement, une étude comparative entre l'ANDI et les agences de promotion des pays voisins serait vivement conseillé. Enfin, une étude terrain par le biais d'une enquête auprès des opérateurs étrangers serait nettement profitable afin d'identifier les lacunes et pallier la déficience en matière de ciblage des investisseurs.

Bibliographie

Ouvrages

Amelon, J, L et Cardebat, J, M, « Les nouveaux défis de l'internationalisation : Quel développement international pour les entreprises après la crise ? », Edition De Boeck, Bruxelles, 2010, p.138, p.140.

Dunning, J, H, «Multinationals, Technology and Competitiveness», Unwin Hyman Ltd, London, 1988, pp.3-4, p13.

Fodil, H, « Les chemins d'une croissance retrouvée : Chronique de l'économie algérienne : Vingt ans de réformes libérales 1986-2004», L'économiste d'Algérie, Algérie, 2005, pp.7-8, p.14, p.49.

Hatem, F, « Investissement international et politiques d'attractivité », Economica, Paris, 2004, pp.271-276, p.324.

Hymer, S, H, « The international operations of national firms: a study of direct foreign investment», Wharton reprographics, the MIT press, Cambridge, Massachusetts, and London, England, 1966, p.23, pp.33-96.

Jacquemot, P, « la FMN une introduction économique », Economica, 1990.

Ménard, C, « L'économie des organisations », La découverte, 2004, p.9.

Michalet, C, A, « La séduction des nations ou comment attirer les IDE », Edition Economica, Paris, 1999, p.51.

Mihoub, M, « La localisation industrielles au Maghreb », attractivité, agglomération et territoires, Edition KARTHALA et IRMC, 2009.

Mouhoud, E, M, « Mondialisation et délocalisation des entreprises », La découverte, Paris, 2006.

North, D, « Institutions, Institutional Change and Economic Performance », Cambridge University Press, UK, 1990, p.36.

Thèses et mémoires

Boualam, F, « L'investissement direct à l'étranger : Le cas de l'Algérie », thèse de doctorat, Université de Montpellier I, 2010, p379-403.

Articles et revues

Agénor, P, R, « Benefits and costs of international financial integration: theory and facts », Policy Research Working Paper, N°. 2699, The World Bank, October, 2001, p.35.

Bouyacoub, A, « L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Confluences Méditerranée, Printemps, 1997, pp.77-82.

Coeuré, B et Rabaud, I, « attractivité de la France : analyse, perception et mesure », Economie et Statistique, n°336, 2003, pp.97-127.

Friboulet, J, J, « Attractivité et économie géographique : une première approche », Mondes en Développement, Vol. 38, 2010/1, n°149, 2010, pp.11-26.

Hafsi, T, « Socialisme et étatisme: des idées naïves et dangereuses », le soir d'Algérie, 13 Avril 2010, <http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2010/04/13/article.php?sid=98490&cid=41>, consulté le 10/06/2015 à 10 :10.

Hali, E, « Qualité des institutions et résultats économiques : Un lien vraiment étroit? », Finance et Développement, juin, 2003, p.36.

Hatem, F, « Complémentarité entre trois approches de l'attractivité », 2004, http://www.fabricehatem.fr/fh-medias/publications/attractivite_pl.pdf.

Hatem, F, « l'attractivité du territoire de la théorie à la pratique » Revue de l'OFCE n° 94, 2005, pp.269-283, p.324.

Jasmin, E, « Nouvelle économie et firmes multinationales : les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique », Cahiers de recherches-CEIM. Avril 2003, p.6, p.8, pp10-11, p.15.

Liotard-vogt, P, « Nestlé une vraie multinationale » Harvard- L'Expansion n°8, 1978, p.105.

Maingy, C, « l'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement », Revue Région et développement, n°20, 2004, p.66.

Markusen, J, « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », Journal of Economic Perspective, vol. 9, n°2, 1995, pp.169-189.

Mouriaux, F, « le concept d'attractivité en union monétaire », bulletin de la banque de France, n° 123, mars 2004, p.29-44.

Ould Aoudia, J et Meisel, N, « Institutional Profiles Database 2009 (IPD 2009) : Version 2009 de la base de données des profils institutionnels par pays », Les lettres du TRÉSOR-ÉCO, n° 72, Février, 2010, p.2, p4.

Porter, M, « Towards a Dynamic Theory of Strategic Management Journal », Vol, 12, 1991.

Razafindrakoto, M, Roubaud, F, « Les indicateurs de gouvernance : pertinence, usage et limites », Les Journées de Tam Dao, 2007, p.86.

Romer, P, « Idea gaps and Object Gaps in Economic Development », Journal of Monetary Economics, vol. 32, n°3, Décembre 1993, pp. 543-573.

Rapports

Banque d'Algérie : Rapport annuel : Chapitre II : Activité économique, 2009, p.36.

Banque d'Algérie : Rapport annuel : Chapitre II : Activité économique, 2011, p.18.

Banque d'Algérie : Rapport annuel : Chapitre II : Activité économique, 2013, p.19.

Banque d'Algérie : Rapport annuel : Chapitre IV : Balance des paiements et taux de change, 2013, p.10.

FMI, « Manuel de la balance des paiements », 6^{ème} édition, Washington, D.C, 2009.

CNUCED, « Rapport sur le commerce et le développement dans le monde », United Nations publications, New York et Genève 1987, p.100.

CNUCED, « Rapport sur l'investissement dans le monde : Les fusions et acquisitions internationales et le développement », United Nations, New York et Genève, 2000, p.6.

CNUCED, « World Investment Report », 2009, p.243.

CNUCED, « Investment Prospects Survey 2009-2010 », United Nations Publications, New York et Genève, 2009.

KPMG, « Guide investir en Algérie », Edition 2014, p.48, p.55.

Ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement, « Les investissements directs étrangers dans le monde : Banchmarking », Direction Générale de l'Intelligence économique, des Etudes et de la Perspective, Document n°15/DIEEP, Août, 2010, pp.8-9.

OCDE, « L'investissement direct étranger au service du développement », 2002.

OCDE, « L'efficience institutionnelle et ses déterminants : Le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique », 2004, p.12, pp.34-35, p.46.

OCDE, « Définition de référence des investissements directs internationaux », 4^{ème} édition. Version Finale, Paris, Avril 2008.

OCDE, « Perspectives économiques en Afrique », PNUD, Algérie 2014, p.2.

OMC, « transparence, groupe de travail des liens entre commerce et investissement », Avril 2003.

Ould Aoudia, J et al, « Profils institutionnels : présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés », Document de travail du Ministère de l'économie des finances et de l'industrie, Direction des prévisions, Juillet, 2003, p.11, pp.44-46.

Ould Aoudia, J, « Profils institutionnels : Une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement et développés », Workshop on "Measuring Law", Paris, 15 et 16 décembre 2006, p.6, pp.12-13, p.23.

Transparency international, « Indice de perception à la corruption », 2004, p.5.

Transparency international, « Indice de perception à la corruption », 2005, p.6.

Transparency international, « Indice de perception à la corruption », 2006, p.4.

Colloques

ANDI, « Les investissements étrangers en Algérie : Bilan et Perspectives », colloque : Commission internationale Paris-Alger du Barreau de Paris, Paris, 13/03/2014, pp.29-31, p.51.

Benhabib, A, « Déterminants Et Effets Des Investissements Directs Etrangers Sur La Croissance Economique En Algérie: Analyse En Données De Panel », colloque international, université Sétif 1, 11-12 mars 2013, p.11-13.

Lois et textes juridiques

Décret exécutif n° 2006-355 du 9 octobre 2006 relatif aux attributions, à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil national de l'investissement.

Décret exécutif n° 06-355, du 09 octobre 2006, relatif à la composition, l'organisation et le fonctionnement du Conseil National de l'investissement (CNI).

Décret exécutif n° 06-356, du 09 octobre 2006, portant attributions, organisation et fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).

La loi n° 99-08 du 13 juillet 1999 relative au rétablissement de la concorde civile.

La loi n° 01-08 du 26 juin 2001 modifiant et complétant l'ordonnance 66-156 du 08 juin 1966 portant code de procédure pénale.

La loi n° 04-08 du 14 août 2004 relative aux conditions d'exercice des activités commerciales.

La loi n° 04-08 du 14 août 2004 relative aux conditions d'exercice des activités commerciales.

La loi n° 06-01 du 20 février 2006 relative à la prévention et à la lutte contre la corruption.

La loi n°12-06 du 12 janvier 2012 remplaçant et abrogeant la loi n° 90-31 de 4 décembre 1990 relative aux associations.

La loi n° 08-19 du 15 novembre 2008 portant révision constitutionnelle.

Loi organique n° 12-05 du 12 janvier 2012 relative à l'information.

Ordonnance présidentielle n°01-03 du mois d'aout 2001 relative au développement de l'investissement.

Ordonnance n° 03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence.

Ordonnance n°06-09 du 27 février 2006 (JO n° 11/2006) relative à la charte pour la paix et la réconciliation nationale.

Ordonnance n° 11-01 du 23 février 2011 portant levée de l'état d'urgence.

Ordonnance n° 66-93 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société des mines de l'Ouenza.

Ordonnance n° 66-94 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société des mines de sidi Kamber.

Ordonnance n° 66-95 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société des minières et carrières de Rivet et Maden.

Ordonnance n° 66-96 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société nouvelle des mines d'AIN Barbar (Société cirtienne).

Ordonnance n° 66-97 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société de la vieille Montagne dans son activité d'exploitation des mines de Hammam N'Bails et des mines de l'Ouarsenis.

Ordonnance n° 66- 98 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société nouvelle des mines d'Ain Arko.

Ordonnance n° 66-99 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société algérienne du zinc.

Ordonnance n° 66-100 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la société des mines de fer de Miliana dans son activité d'exploitation de la mine d'El Halifa.

Ordonnance n° 66-101 du 6 mai 1966 portant nationalisation de la Société des mines de fer du Khanguet El Mouhad.

Ordonnance n° 66-127 du 31 mai 1966 portant institution du monopole de l'Etat sur les opérations d'assurance.

Ordonnance n° 66-129 du 31 mai 1966 portant nationalisation de la Société algérienne des assurances.

Ordonnance n° 11-01 du 23 février 2011 portant levée de l'état d'urgence

Sites internet

<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/investis-directs-etranagers.htm>

http://insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=15&ref_id=21610

<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-%28TNC%29.aspx>

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2468&lang>

<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2470&lang>

<http://www.universalis.fr/encyclopedie/economie-histoire-de-la-pensee-economique-neo-institutionnalisme/1-environnement-institutionnel-et-arrangements-institutionnels/>

<http://www.joradp.dz/HFR/Index.htm>

<http://www.vitaminedz.com/articlesfiche/1169/1169164.pdf>

<http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>

<http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>

http://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport_ba_2009/chapII_09.pdf

http://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport_ba_2011/chap2_2011.pdf

http://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapportba2013/chap2_2013.pdf

http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/CN_Long_FR/Algerie_FR.pdf

<http://www.mdipi.gov.dz/?Conseil-National-de-l>

<http://www.aniref.dz/index.php/fr/aniref/missions-statuts-et-organisation>

<http://www.andi.dz>

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>

http://www.animaweb.org/sites/default/files/ain_pr-algerie_sarkozy_fr_04-12-07_0.pdf

http://www.investintunisia.tn/site/fr/article.php?id_article=165

<http://www.animaweb.org/fr/algerie>

http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/MAROC_-_Les_investissements_directs_etrangers_cle0ddf88.pdf

<http://www.animaweb.org/fr/tunisie>

<http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>

<http://www.andi.dz/index.php/fr/raisons-pour-investir>

<http://www.invest.gov.ma/>

<http://www.bank-of-algeria.dz/html/rapport.htm>

<http://www.andi.dz/index.php/fr/regimes-d-avantages>

<http://www.bank-of-algeria.dz/html/communicat13.htm>

<http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>

<http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/morocco>

<http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/algeria>

<http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/tunisia>

<http://français.doingbusiness.org/rankings>

<http://français.doingbusiness.org/data>

<http://www.algeriecredit.com/systemebancairealgerien.htm>

<http://www.aniref.dz/index.php/en/>

<http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/algeria>

<http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/tunisia>

<http://www.doingbusiness.org/Custom-Query/morocco>

<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>

http://www.transparency-france.org/e_upload/pdf/ipc_2004_communique_tifrance.pdf,

<http://bts-banque.nursit.com/Les-strategies-des-entreprise>

<http://bts-banque.nursit.com/Les-strategies-des-entreprise>

<http://www.mdipi.gov.dz/?Conseil-National-de-l>

https://econ171ucb.files.wordpress.com/2011/06/romer_ideasgap.pdf

http://unctad.org/fr/Docs/wir2000overview_fr.pdf

<http://www.animaweb.org/fr/algerie>

http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/MAROCLesinvestissements_directs_etrangers_cle0ddf88.pdf

<http://www.andi.dz/index.php/fr/bilan-des-investissements>

<http://www.animaweb.org/fr/tunisie>

<http://www.andi.dz/index.php/fr/raisons-pour-investir>

http://www.investintunisia.tn/Fr/accueil_46_33

<http://algeria.opendataforafrica.org/IMFWEO2014Oct/imf-world-economic-outlook-october-2014>,

<http://www.andi.dz/index.php/fr/raisons-pour-investir>

<http://www.bank-of-algeria.dz/html/communicat13.htm>

<http://www.douane.gov.dz/applications/stat/>

<http://www.algeriecredit.com/systemebancairealgerien.htm>

<http://français.doingbusiness.org/data>

<http://français.doingbusiness.org/rankings>

<http://www.aniref.dz/index.php/en/>

<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#doc>

<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>

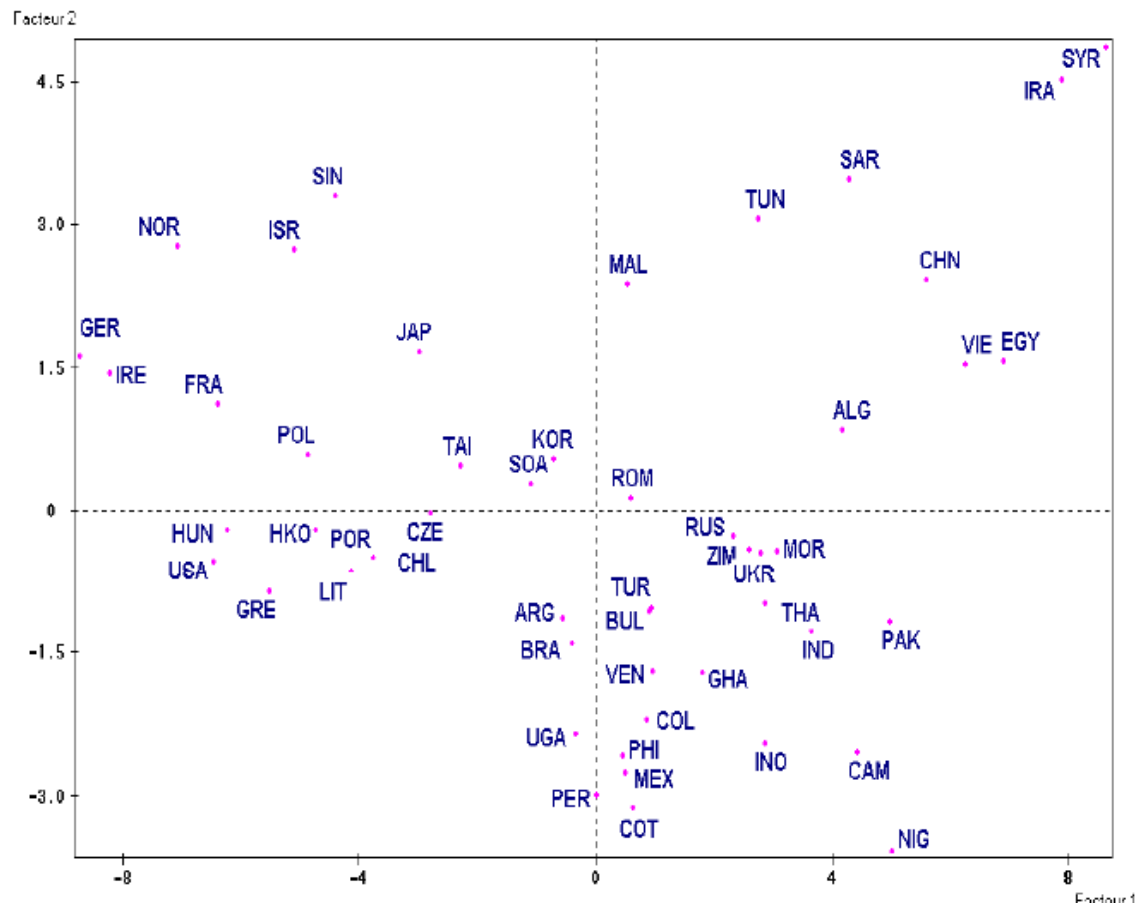
<http://www.visionofhumanity.org/info-center/global-peace-index-2008/>

<http://www.visionofhumanity.org/info-center/global-peace-index-2011/>

<http://www.visionofhumanity.org/info-center/global-peace-index-2013/>

<https://www.transparency.org/search>

Annexe 1: Exploitation de la base « Profil institutionnel 2003 »



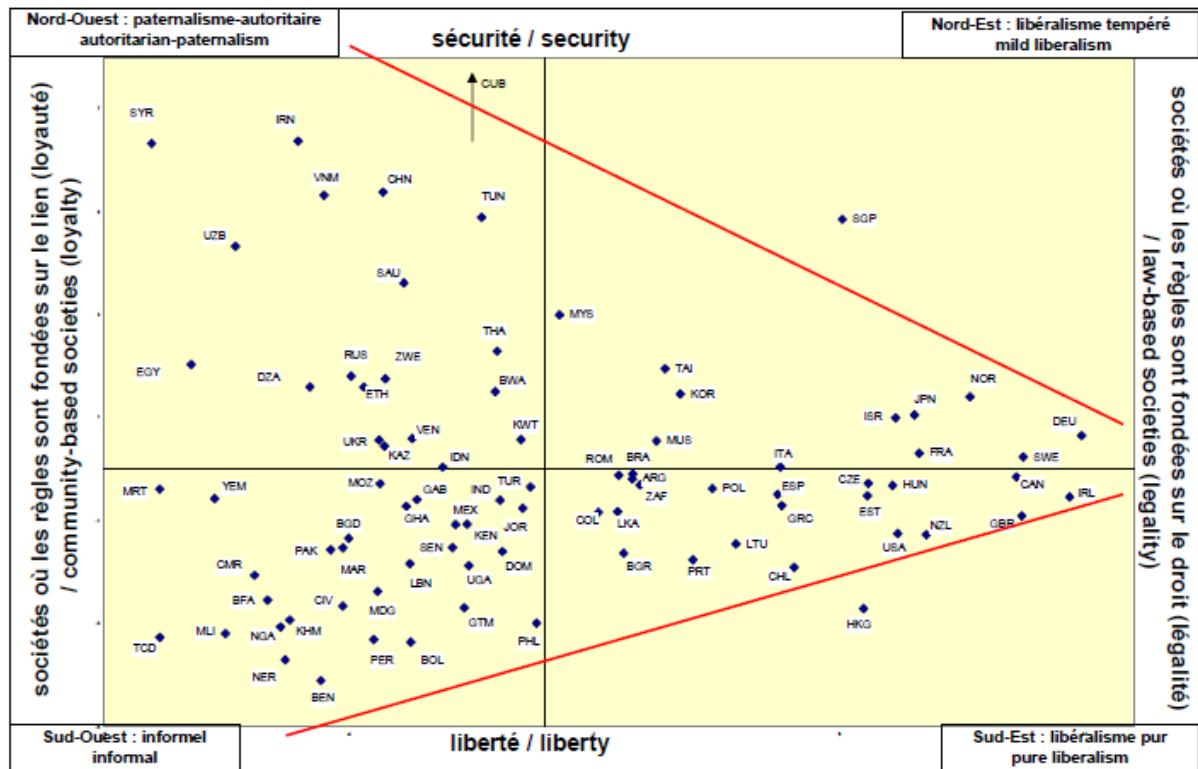
Source : Ould Aoudia, J, et al, « Profils institutionnels », 2003, op cit, p.45.

Annexe 2: Grille Structurant le champ institutionnel

Secteur Fonction	- A - Institutions publiques, Société civile	- B - Marché des biens et services	- C - Marché des capitaux	- D - Marché du travail et relations sociales
1- Institutions politiques	droits et libertés publiques			liberté, pluralisme syndical
2- Sécurité, ordre public	sécurité des personnes et des biens			
3- Fonctionnement des administrations publiques	transparence, contrôle de la corruption, indépendance de la justice	création d'entreprise		
4- Liberté de fonctionnement des marchés		part du secteur privé, privatisations, contrôle des prix	part du secteur privé, indépendance de la Banque Centrale	part de l'emploi public, flexibilité du marché du travail formel
5- Coordination des acteurs, vision stratégique, innovation	capacité de décision de l'État, coordination dans la sphère publique, concertation des acteurs	environnement technologique des entreprises	capital-risque	formation professionnelle
6- Sécurité des transactions et des contrats	sécurité des droits de propriété et des contrats, justice commerciale, droit de la faillite	information sur la qualité des biens et sur la situation des entreprises, propriété intellectuelle	systèmes de garanties, obligations d'information	respect du droit du travail
7- Régulation des marchés, dialogue social		régulation de la concurrence, gouvernance d'entreprise	régulation de la concurrence, règles prudentielles, supervision	dialogue social
8- Relations avec l'extérieur	circulation des personnes, de l'information	ouverture commerciale	ouverture financière	circulation des travailleurs
9- Cohésion sociale et mobilité sociale	égalité de traitement, mobilité sociale, solidarités		micro-crédit	segmentation du marché, mobilité sociale

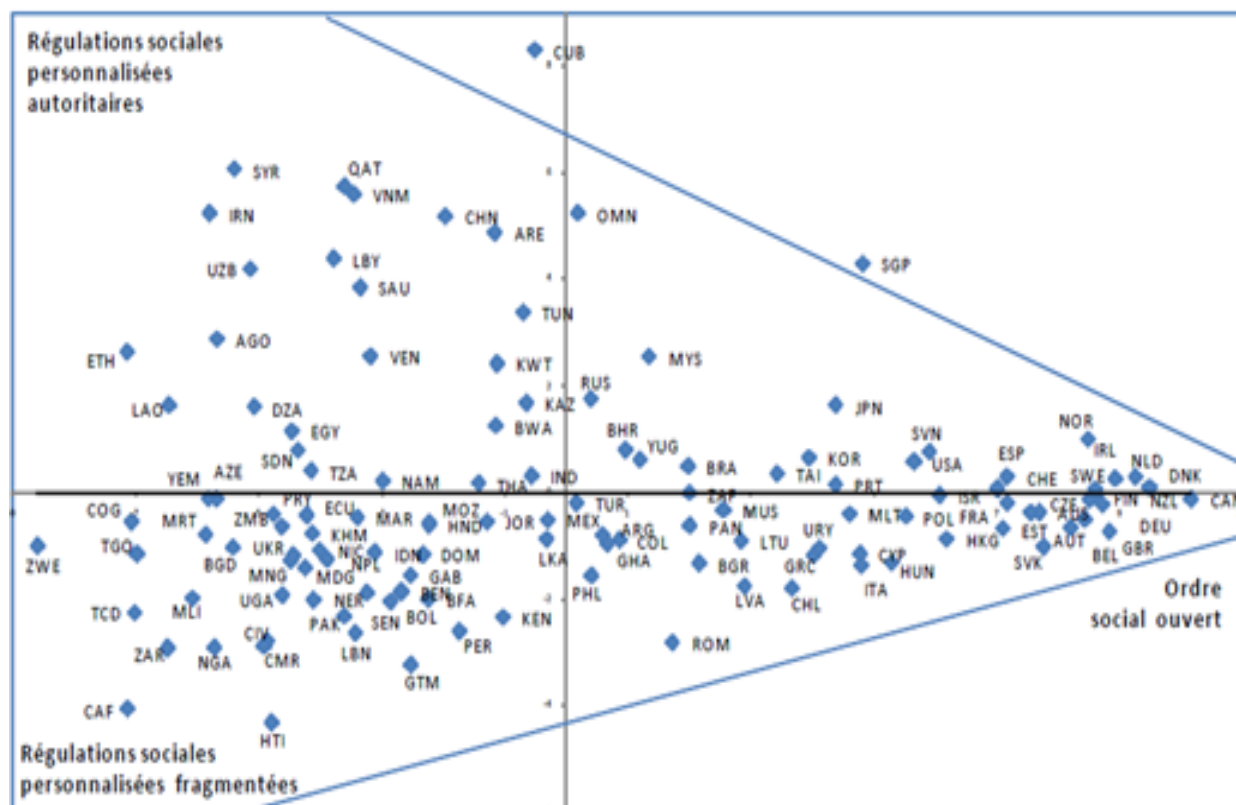
Source : Ould Aoudia. J et Meisel. N, « Profils institutionnels 2006 », 2007, op cit, p.12.

Annexe 3 : l'exploitation de la base « Profils institutionnels 2006 »



Source : Ould Aoudia. J, « Profils institutionnels », 2006, op cit, p.16.

Annexe 4 : Exploration de la base IPD 2009



Source : Ould Aoudia. J et Meisel. N (2010), "Institutional Profiles Database 2009 (IPD 2009)", 2010, op cit, p.4.