

Sommaire

Introduction Générale	01
Chapitre01 : Approches théoriques des IDE et FMN.....	04
Section 01 :Les IDE, définition et concepts théoriquesconcepts clé d'IDE.....	05
Section 02 : les fondements théoriques des IDE	09
Section 03 : les déterminants des IDE	13
Chapitre 02 : l'attractivité, concepts et théories	24
Section 01 : Généralités sur l'attractivité	25
Section 02 : les institutions ;aspects théorique.....	32
Section 03 : politique d'attractivité	38
Chapitre 03 : l'investissement direct étranger en Algérie.....	43
Section 01 : le cadre institutionnel des investissements en Algérie	44
Section 02 : les tendances des investissements directs étrangers en Algérie	53
Section 03 : analyse de l'attractivité des IDE en Algérie	61
Conclusion générale	71

Liste des abréviations

ALENA : Accord de Libre Echange Nord-Américain

AMGI : l'Agence Internationale de Garantie des Investissements

ANDI: Agence national de développement de l'investissement

ASEAN : Association des Nation de l'Asie du Sud-Est

BIT: BilateralInvestmentTreaties

BTPH : Bâtiment et Travaux Publics et Hydraulique

CGCI : Caisse de Garanties des Crédits à l'Investissement

CIRDI : le Centre International pour le Règlement des Différents relatifs aux Investissements

CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et Développement

D B: Doing Business

DPI : Droits de Propriété Intellectuelle

FGAR : le Fonds de Garantie des Crédits

FMI : Fond Monétaire International

FMN : Firme Multinational

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

IBS : Impôt sur les Bénéfices des Sociétés

IDE : Investissement Direct Etranger

IPAIE : L'indicateur de Potentiel d'Attractivité en termes d'Investissement Entrant

IRG : Impôt sur le Revenu Global

OCDE : Organisation de Coopération et Développement Economiques

OLI : Ownership, Localisation, Internationalisation

OMC : Organisation Mondial de Commerce

Op.cit. : ouvrage précédemment cité

PAS : Programme d'Ajustement Structurelle

PECO : Pays d'Europe Centrale et Orientale

PED : Pays En Développement

PIB : Produit Intérieur Brut

PME: Petite et Moyen Entreprise

PSEM : Pays du Sud Est Méditerranée

R&D : Recherche et Développement

SDAT : Le Schéma Directeur d'Aménagement Touristique

SGP: Société de Gestion des Participation de l'Etat

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE : Union Européenne

UMA : Union Maghrébine Arabe

Introduction générale

La mondialisation est devenue l'un des concepts les plus en vogue depuis le milieu des années 90, non seulement dans le milieu des sciences sociales, mais également au sein du grand public. Le terme est fréquemment employé dans les discours politiques le plus souvent pour justifier des restructurations dans le domaine public et le retrait de l'État dans certains secteurs d'activités économiques¹. La mondialisation peut se définir ainsi comme le processus par lequel l'interdépendance entre les marchés et la production de différents pays s'accroît sous l'effet des échanges de biens et de services ainsi que des flux financiers et technologiques. Il ne s'agit pas là d'un phénomène nouveau mais de la poursuite d'une évolution amorcée depuis longtemps.²

L'un des aspects les plus apparents de la mondialisation est celui des investissements directs étrangers. Le fonds monétaire international (FMI) définit l'Investissement Direct étranger comme une activité par laquelle un résidant dans un pays (l'investisseur direct) obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidant dans un autre pays (l'entreprise d'investissement direct). Les IDE occupent une place importante à cause des effets bénéfiques qu'ils confèrent aux pays d'implantation. En effet, Ils participent à la création d'emplois, à l'accroissement de la valeur ajoutée, ainsi ils constituent un moyen de transfert de la technologie industrielle et le savoir-faire et à l'accès aux marchés étrangers... (Michelet ,1999).

Toutefois, l'implantation des firmes multinationales(FMN) et la mobilité des investissements directs étrangers (IDE) dépendent de plusieurs facteurs rendant l'attraction de ces dernières un peu complexe. Ces facteurs prennent différentes formes : industriels (le cout transport, cout d'implantation, de production...) ; commerciales (la taille de marché, proximité de la demande, barrières à l'échange) ; institutionnels (la politique fiscale, l'appartenance à une zone d'intégration, et le risque pays...). (Alayaet al, 2007).Ceci s'explique par l'inégale répartition des flux d'IDE dans le monde. En effet, les flux d'IDE entre l'Union européenne ; les Etats-Unis et le Japon sont les plus importants, même si leurs parts dans le total mondial est en baisse. Ainsi, on observe ces dernières années qu'il y'a une très forte augmentation des flux vers l'Asie du Sud-Est, notamment vers la Chine. Relativement au continent africain, la part des flux d'IDE attirée est sensiblement faible même si quelques pays comme l'Afrique du Sud, l'Egypte, le Maroc et la Tunisie ont constitués des exceptions durant les années 2000

¹ BOLDUC David et Antoine AYOUB, « La mondialisation et ses effets : revue de la littérature », 2000. P.4

²Commission européenne, 1997, p.51dans Thompson, 1999.

avant que ces trois derniers pays n'enregistrent un net recul en 2011 après les révoltes arabes et la crise d'euro, conséquence elle-même de la plupart des pays en voie de développement.

Cette fragilité est due par plusieurs facteurs. Certains auteurs mettent l'accent surtout sur les institutions dans la décision d'investir dans les pays en voie de développement.

À l'instar de nombreux pays en voie de développement, l'Algérie est entrée depuis les années 90 dans une phase de transition de l'économie centralisée à une économie de marché, caractérisée par une série de réformes structurelles et institutionnelles, afin de rétablir les équilibres macro-économiques. Ces réformes ont permis d'améliorer certaines performances en terme de croissance du produit intérieur brut (PIB), qui est passé de 4,1% en 2000 à 6,8% en 2003 et à 3,8% en 2014. la maîtrise de l'inflation, passant de 29,7% en 1995 à 1,4% en 2002 et à 2,9% en 2014, La diminution de la dette extérieure et le développement d'un secteur privé plus dynamique entraînent par conséquent un grand flux entrant d'investissement direct passent de 270 millions dollars en 1996 à 1108 millions dollars en 2001 et à 1488 millions dollars en 2014. Cependant, malgré cette volonté politique, et ces efforts considérables qui ont été menés en vue d'offrir un climat favorable à l'investissement, l'Algérie demeure toujours vulnérable par rapport à l'attractivité des IDE et majorité des flux d'IDE attirés sont orientés vers le secteur énergétique.

De nombreux obstacles à l'investissement subsistent et sont de nature à décourager les IDE de venir s'implanter en Algérie. C'est pour cela, nous tenterons de répondre à la question suivante :

❖ Quelle est l'effet des institutions sur l'attractivité des IDE en Algérie ?

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

❖ Quels sont les déterminants de l'attractivité des IDE en Algérie ?

❖ L'environnement institutionnel est-il favorable à l'attractivité de l'Algérie vis-à-vis des IDE ?

❖ **Hypothèse**

« Le cadre institutionnel ne favorise pas l'attractivité des IDE en Algérie ».

Méthodologie de recherche

Afin de bien mener notre travail, soit de répondre à la problématique de départ et de vérifier les hypothèses, nous avons basé notre recherche sur les techniques et méthodes suivantes :

- ❖ Une recherche documentaire à travers ouvrages, articles, revues, thèses et mémoires, les textes réglementaires...etc.
- ❖ Des rapports émanant des organismes internationaux et des sites internet, afin de recueillir des données chiffrées ;

La structure du travail

Nous avons structuré notre travail en trois chapitres. Le premier sera consacré aux aspects théoriques relevant des IDE et des FMN. Le deuxième sera dédié à l'étude des aspects théoriques relatifs à l'attractivité. Enfin, le dernier chapitre, sera question d'analyse de l'attractivité des IDE en Algérie.

Rapport Gratuit.com

Chapitre 01

Chapitre 01 : Généralités sur les IDE et les FMN

Introduction

L'investissement direct étranger(IDE) est l'un des domaines les plus manquants de la mondialisation. L'un des enjeux majeur pour les pays développés comme pour les pays en développement. Il occupe une place de choix dans la plupart des pays du monde du fait de la convergence de deux préoccupations : celle des entreprises cherchant à s'internationaliser et celle des gouvernements qui cherchent à attirer de plus en plus les capitaux étrangers. En effet, les investissements directs étrangers sont maintenant de plus en plus sollicités aussi bien par les pays développés que par les pays en développement et ne sont plus considérés comme un facteur de dominance, mais plutôt comme un canal majeur de transfert de technologie et d'innovation, Ainsi que, l'économie mondiale s'est complètement évoluée dans un environnement modifié où le libre-échange. La libre circulation des capitaux et des biens deviennent des maîtres-mots et où les investissements directs étrangers sont de plus en plus qualifiés comme une nouvelle voie de financement de la croissance économique.

Dans la première section de ce chapitre, on essayera de définir les IDE, en donnant les principales définitions retenues notamment celle donnée par l'organisation de coopération et développement économique (OCDE) et celle donnée par le fond monétaire international (FMI), par suite, on donnera les différentes formes ainsi que les différentes structures des IDE et enfin, les enjeux.. Dans la deuxième section, on essayera de présenter les différentes approches théoriques des IDE. Enfin, la troisième section sera consacrée aux déterminants des IDE.

Section 01 : Les IDE, définition 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 Structures et les enjeux des IDE.

1-1- Les différentes définitions données aux IDE

Afin de mieux appréhender le phénomène des investissements directs étrangers, il serait plus 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 selon par la CNUCED et l'OMC

L'IDE est « l'action d'un investisseur, basé dans un pays donné (pays d'origine), qui acquiert des actifs dans un autre pays (pays d'accueil), avec l'intention de les gérer.¹ Autrement dit, c'est au niveau du pouvoir de gestion qu'on distingue un investissement direct d'un investissement en portefeuille.

Ce dernier est constitué des titres financiers : obligations, actions et autres titres qui conservent un caractère de placement sans objectif de participation à la gestion. ces

Investissements de portefeuille, effectués par des particuliers, des entreprises ou des services publics, concernent principalement les souscriptions publiques (bons de trésor) et les emprunts sur le marché des capitaux privés.

Lorsqu'une entreprise effectue un investissement direct à l'étranger, elle devient une multinationale.

1-1-2- Définition Selon l'OCDE

L'OCDE a donné en 1983 aux IDE la définition suivante : « toute personne physique, toute entreprise publique ou privée, tout gouvernement, tout groupe de personnes physique liée entre elle, tout groupe d'entreprises ayant ou non la personnalité morale, liée entre elle, est un investisseur direct étranger s'il possède lui-même une entreprise d'investissement direct. c'est-à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale faisant des applications

¹Bertrand Bellon et Ridha Gouia : Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen.

dans un pays autre que le ou les pays de résidences de l'investissement ou des investisseurs direct »².

1-1-3- Selon les experts du FMI

Le FMI définit l'IDE comme « les investissements qu'une entité résidente d'une économie (investisseur direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (entreprise d'investissement direct). par intérêt durable on entend qu'il existe une relation à long terme entre l'investisseur et l'entreprise et que l'investisseur exerce une influence significative sur la gestion de l'entreprise. Les investissements directs comprennent non seulement la transaction initiale qui établit la relation entre l'investisseur et l'entreprise, mais aussi toutes les transactions ultérieures entre eux et entre les entreprises apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés et donc dotées d'une personnalité morale distincte ».³

2- Les formes des IDE

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

2-1- La succursale

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

« C'est une entreprise directement rattachée à une autre, c'est-à-dire qu'elle n'a pas de personnalité morale distincte de sa maison-mère, donc pas de personnalité juridique. C'est une simple structure décentralisée qui peut néanmoins jouir d'une certaine autonomie de gestion. Son directeur et autres personnels sont salariés de l'entreprise mère »⁴

2-2- Le partenariat

C'est un système qui associe des partenaires économiques en poursuivant six objectifs :

- ✓ Renforcer la situation financière.

² OCDE, « définition et Référence de l'OCDE des investissements directs étrangers », l'observateur de l'OCDE, Paris, 1997, p.31.

³ FMI « manuel de la balance de paiement », 4^{ème} édition, Washington, 1977

⁴ Morelle, F. « lexique du commerce international », édition, Ellipses, Paris, 2013, p.257.

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

2-3- La filiale

C'est une société dont plus de la moitié du capital est détenue par la société mère, mais elle est autonome et dispose d'une personnalité morale propre du pays d'accueil. Cet investissement comprend aussi la forme d'acquisition d'une entreprise déjà existante ou de rachat d'une entreprise.

2-4- La joint-venture

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

2-5- Accord ou cession de licence

Elle consiste à concéder temporairement ou définitivement à un tiers, le droit de fabriquer un produit fini désigné par une licence de fabrication ou un contrat, par lequel une entreprise, dite licence, le droit de servir de brevet de procéder, de savoir et de techniques pour la production et la vente dans un pays contre versement d'une redevance. De tels contrats sont souvent assortis d'engagements d'existences techniques ou de formation de personnel de licence. La cession de licence cerne également les techniques qui accompagnent le produit des brevets, les marques et le savoir faire.

2-6- La franchise

C'est une concession de droit d'utiliser une enseigne commerciale ou une marque pour vendre des produits ou service déterminés, donc c'est une forme de commerce définie par un contrat entre franchiseur et un franchisé.

2-7- La sous-traitance

C'est un contrat de gestion et de partage de production.

3- Les structures des IDE

On distingue essentiellement deux types de structures de L' IDE : Horizontale et Verticale

3-1- Structure horizontale (tourné vers le marché local)

On dit que L'IDE a une forme horizontale si l'entreprise reproduit à l'étranger l'activité d'origine qu'elle entretient dans son pays.

Cette forme d'investissement de type horizontale est motivée par le marché potentiel des pays d'accueil et la recherche de nouveaux débouchés. Ce type d'investissements intervient lorsqu'il n'y a pas de grande différence dans le prix des facteurs de production, mais que l'accès à certains marchés est coûteux en raison de barrières commerciales ou de coûts de transport élevés. Les entreprises produisent alors dans chaque pays en direction du marché intérieur.

3-2- Structure verticale (se tourner vers les exportations)

La forme verticale de l'investissement se fait par l'incorporation de diverses étapes du processus de production ou de commercialisation dispersés dans plusieurs pays que ce soit d'un seul produit ou de produits diversifiés (la forme Conglomérale).

Les investissements de nature verticale sont liés à la recherche de faibles coûts de main d'œuvre dans le cadre de délocalisations partielles ou complètes des unités de production. Autrement dit, lorsque les prix des facteurs de production ne sont pas égaux entre les pays, les firmes sont incitées à organiser leur processus de production afin d'exploiter ces différences de coûts. Dans ce cas précis, le pays destinataire de l'IDE est spécialisé dans une étape de la production (l'entreprise peut par exemple chercher à bénéficier de coût de main d'œuvre moins élevée que dans ce pays d'origines).

4. Les enjeux de l'IDE⁵

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 haute 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 ;

⁵Ministère 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.

- ✓ La qualité des infrastructures ou le niveau de qualification et/ou du 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 productions innovants, des méthodes d'organisation performantes et des savoir faire qui se diffuseront progressivement à l'ensemble du pays et dopent sa productivité. Le pays d'accueil aura ainsi bénéficié du progrès technique sans avoir eu à le financer)
- Pour le pays d'origine, les effets sont plus difficiles à évaluer : Si l'IDE correspond à une délocalisation, il peut y avoir, au moins dans l'immédiat, des suppressions d'emplois. si l'IDE correspond à une implantation qui aurait pu être faite dans le pays d'origine mais qui ne l'est pas, ce n'est pas non plus favorable à l'emploi. Cependant, à plus long terme, les IDE peuvent ainsi générer des exportations pour le pays d'origine et une demande supplémentaire en provenance du pays d'accueil de l'IDE.

Section 02 : les fondements théoriques 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.

1- La théorie de l'imperfection du marché

Un marché imparfait est « un marché dans lequel il existe un déséquilibre entre les entreprises qui possèdent les ressources adéquates, développées ou acquises. Celles qui en sont dépourvues »⁶.

Mais comment l'imperfection du marché peut être à l'origine des IDE ?

L'idée est la suivante ; Une entreprise qui veut s'installer à l'étranger est souvent confrontée à plusieurs contraintes qui sont à l'origine d'un désavantage et d'une faiblesse par rapport aux concurrents locaux⁷, parmi ces contraintes on peut citer : les coûts d'opérer à distance qui engendrent des frais de voyage et de communication, la méconnaissance des lois, des coutumes et de la langue, un désavantage foncier....etc.

Pour pouvoir surpasser toutes ces contraintes et rivaliser avec les concurrents locaux, la firme doit avoir des avantages spécifiques ou monopolistiques qui vont constituer un contrepois de la méconnaissance des conditions de production à l'étranger⁸.

Cette idée était développée par Hymmer en 1960, qui était « le premier à énoncer le paradoxe suivant : comment une firme qui s'implante à l'étranger et subit de ce fait des coûts de délocalisation de sa production peut rester compétitive face aux entreprises locales, qui est au contraire, produisent sur leur propre marché, ont une meilleure connaissance de l'environnement économique local et ont la faveur de leur gouvernement ?

La réponse est qu'une firme s'implante à l'étranger pour exploiter « *des avantages spécifiques* » qui peuvent être de plusieurs ordres : technologies, ressources en capitaux, économies d'échelles, différenciation des produits, ressources managériales ou toute autre facteur qui procure un avantage à la firme étrangère par rapport à la firme locale sur un marché national donné. Ce sont des avantages possédés par l'entreprises étrangère sur les firmes locales qui leur permettent de les concurrencer sur leur territoires nationaux, de s'imposer sur leurs marchés et de surmonter les coûts d'implantation à l'étranger »⁹.

2- la théorie d'optimisation de cycle de vie de produit.

⁶ Guillaume Shier et Olivier Meir, « *les entreprises Multinationales* », Dunod, 2005, P19.

⁷ Dominique Rider, « *les gagnants et les perdants dans la mondialisation* », Economica, 2007, P14

⁸ Michelle Rainelli, « *stratégies des entreprises face à la mondialisation* », Ed management et société, 1999, P49

⁹ Jean Louis Amelon et Jean Marie Cardebat, « *les nouveaux défis d'internationalisation : quel développement international après la crise* », De boeck, 2010, P137.

« Cette théorie permet d'expliquer pourquoi une fois produits dans les pays développés, les biens sont finalement fabriqués à moindre coût dans les pays en développement et ensuite exportés vers leurs pays de production d'origine ».

Selon Vernon, la vie d'un produit est rythmée par un cycle constitué de quatre phases successives, lancement, croissance, maturité, déclin. À chaque étape les firmes adoptent des stratégies d'internationalisation différentes qui correspondent aux différents stades de l'internationalisation de la firme.

2-1- lancement : dans un premier temps, les produits innovants sont fabriqués dans des pays fortement industrialisés disposant à la fois, des capacités techniques nécessaires, de la main d'œuvre qualifiée et d'un pouvoir d'achat élevé. Proposés à prix fort, donc ils sont d'abord vendus dans le pays de l'entreprise innovatrice, en l'occurrence dans la théorie de Vernon, les États-Unis à un prix élevé. C'est en effet, sur ce seul marché que le pouvoir d'achat est suffisant pour absorber les premiers produits innovants.

2-2- croissance : l'augmentation de débouchés et de la production, et la diminution des coûts grâce aux effets d'échelles, vont avoir comme effet la baisse des prix. Et à un certain niveau, vont permettre aux producteurs de servir les marchés étrangers de revenus proches grâce à l'exportation¹⁰.

2-3- Maturité : durant cette période, le ralentissement de la croissance se confirme, le produit arrivant à maturité, l'entreprise perd progressivement son avantage technologique et fait face à la concurrence d'entreprise imitatrice.

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.

2-4- déclin : le produit se banalise et la production est arrêtée dans le pays de l'entreprise innovatrice où la demande s'estime satisfaite grâce à l'importation en provenance des filiales implantées à l'étranger.

3- La théorie éclectique du Dunning

La théorie éclectique essaie d'intégrer la théorie du commerce internationale et celle de la localisation des activités économiques. Afin de pouvoir donner une explication aux

¹⁰ Christian Milelli et Michel Delapierre, « les firmes multinationales », Vuibert, 1995, P58

activités à l'étranger des entreprises, Dunning ¹¹ précise que trois conditions sont à considérer pour que la firme fasse des investissements à l'étranger. Ces conditions sont : les avantages de possession « Ownership advantages », les avantages de localisation « Location advantages » et les avantages d'internationalisation « Internalisation advantages ». Dunning groupe ainsi la plupart des théories sur les IDE en ce qu'il appelle la théorie « OLI ».

Les avantages de possession peuvent être un produit, ou un processus de production que les autres firmes n'en ont pas accès. Ils peuvent aussi être des éléments dont la firme a la possession et qu'elle gagnerait à les exploiter à l'étranger. Des nouvelles technologies, des informations exclusives, des expériences managériales, en sont l'illustration et l'exemple de ces avantages. Les « ownership advantages » confèrent des positions de forces sur le marché vis à vis de la demande mais aussi de la concurrence interne. Ils donnent à la firme une marge de manœuvre importante sur le marché extérieur lui permettant de surmonter les coûts d'installation et de localisation, d'écraser la concurrence interne (si elle est existante) et de se comporter en leader. Bien entendu, ces avantages sont spécifiques à la firme et sont reliés directement à ses caractéristiques technologiques et managériales. Les avantages de localisation n'incluent pas seulement les dotations en ressources naturelles, mais aussi les facteurs économiques et sociaux tel que la taille du marché, les infrastructures, le degré de développement, la culture, les réglementations, les institutions politiques et environnementales et le système politique en général (stabilité, démocratie, degré de corruption...)

Les avantages d'internationalisation : selon cette théorie, une firme ayant un avantage dans le processus de production ou dans la propriété du produit, aurait éventuellement intérêt à s'installer dans le pays hôte qu'à exporter. Bien évidemment, elle peut procéder par franchise ou vente de licence de production à une entreprise locale, mais dans ce cas elle ne pourra pas maîtriser le marché ni l'exploiter directement.

L'un des attraits de l'explication éclectique de Dunning est qu'elle permet de montrer que c'est la présence ou l'absence d'un ou plusieurs de ces avantages qui va déterminer la modalité d'expansion de l'entreprise à l'étranger. Pour simplifier, seuls trois modes principaux d'implantation sont envisagés ici :

- ✓ L'investissement direct (filiale « greenfield » ou prise de participation).
- ✓ La production ou la vente sous licence .
- ✓ L'exportation/importation.

¹¹Cité par Guir et Crener 1984.

Le croisement des ces différentes modalités d'implantation a permis à Dunning
D'élaborer le tableau ci-après.

Avantages Spécifique (O) Localisation (L) Internalisation (I)			
Mode de pénétration des marchés étrangers			
Investissement direct	OUI	OUI	OUI
Production ou vente sous licence	OUI	NON	OUI
Exportation/importation	OUI	NON	NON

Choix des modalités d'implantation selon la théorie éclectique

Source: D'après John DUNNING (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*,

Il apparaît à la lecture du tableau que selon Dunning, l'investissement direct a lieu lorsque les trois types d'avantages sont réunis. En revanche, s'il n'y'a qu'un avantage spécifique.L'entreprise se contentera d'exporter ou d'importer. Enfin, lorsque l'avantage spécifique et l'avantage à l'internalisation sont réunis, mais pas l'avantage à la localisation, alors l'entreprise aura recours à la production ou à la vente sous licence.

C'est ainsi que plus le pays d'accueil procure des avantages répondant aux critères suscités, plus il attirera des IDE. Cette vision des déterminants des IDE est une vision dynamique, puisqu'elle évolue au fur et à mesure de l'évolution de l'attractivité du pays et des avantages spécifiques de la firme multinationale. Après avoir vu les différentes théories explicatives des IDE, nous allons traiter dans le paragraphe qui suit les stratégies d'implantation des IDE, c'est-à-dire le comment de ces derniers.

Section 03 : les déterminants des investissements directs étrangers

Les analyses sur les déterminants des investissements à l'étranger prennent en compte, d'une part, la firme et son aptitude à créer et profiter des différents avantages et d'autre part les différents modes de pénétration des marchés étrangers. L'approche synthétique propose une nouvelle combinaison des différents types d'avantages entre les notions d'avantages

compétitifs de la firme et avantages comparatifs du pays. Pour se distinguer de la théorie éclectique, Mucchielli¹² construit un schéma général dans lequel se font percevoir les méthodes de pénétration. L'auteur prend appui sur les grandes catégories de déterminants pour donner des explications à la multinationalisation des firmes. Il examine les six différences à l'origine de l'échange sous l'aspect des déterminants de la délocalisation :

- Les différences de technologies entre pays d'origine et pays d'accueil
- Les différences de dotations factorielles
- Les différences des goûts
- Les économies d'échelle
- Les distorsions sur les marchés des produits
- Les distorsions et différentiels de rémunérations sur les marchés des facteurs

L'analyse se situe simultanément sur trois niveaux : la firme, le secteur (ou le produit) et le pays. Les trois niveaux d'analyse se retrouvent dans l'ensemble des déterminants énoncés tant pour les échanges commerciaux que pour ceux des investissements internationaux. Les avantages spécifiques sont à rapprocher avec les avantages compétitifs de la firme du fait des caractéristiques qui lui sont propres (comme le capital humain, le système d'organisation...), constituant ainsi un avantage sur ses concurrents.

La structure de marché est une caractéristique particulière du produit (ou secteur) considéré qui va de pair avec la nature du produit. Alors que, les avantages à la localisation peuvent comprendre les avantages comparatifs du pays qui tiennent à ses capacités d'offre (technologie, dotations, économies d'échelle, etc.), de demande (niveau de revenu, taille de marché, goûts des consommateurs, etc.) et la structure du marché. Un décalage entre ces types d'avantages engendre une délocalisation.

Pour rester compétitive, la firme fait la demande d'acquérir des facteurs de production avec les coûts les plus bas. En parallèle, le pays fait l'offre de facteurs de production relevant de ses dotations et de leur productivité (quantité et qualité des facteurs), et fait la demande de produits pour satisfaire ses consommateurs.

La complexité des phénomènes économiques a conduit à la multiplication des efforts de recherches théoriques et empiriques, justifiant une large gamme d'hypothèses et de

¹²J-L Mucchielli, *Multinational et mondialisation*, Edition Seuil, Paris, 1998, P39.

modèles explicatifs. Les économistes¹³ soutiennent que les déterminants de l'IDE les plus significatifs sont: la dimension du marché, les facteurs macroéconomiques et le stock de capital.

Helpman¹⁴ rassemble une nouvelle génération de travaux théoriques pour mieux comprendre le phénomène de l'IDE, avec la prise en compte du choix d'organisation des FMN, des caractéristiques des secteurs et des contrats utilisés, découlant des opportunités et de la qualité institutionnelle offerte par le pays d'accueil.

La littérature qui traite des flux, causes et effets des IDE, suggère que les théories concernées peuvent se répartir en trois écoles¹⁵ :

- *L'école de la dépendance*, dont les analyses considèrent que l'IDE a plus d'effets négatifs que positifs et ne fait que renforcer le sous-développement.
- *L'école de la modernisation* est favorable à l'IDE et le considère comme l'élément catalyseur de la croissance, à condition que les économies réceptrices soient libérées des interventions étatiques contraignantes et ouvertes à l'investissement et au commerce. Cette école a deux approches. D'une part, les théories du marché parfait qui découlent des théories du libre-échange en utilisant des analyses d'équilibre général. d'autre part, l'approche du marché imparfait qui rassemble la théorie de l'organisation industrielle, la théorie de la firme, la théorie de l'internationalisation, de la localisation et de la mondialisation.
- *L'école de l'intégration* traite la question de l'IDE en tenant compte des variables macro (l'ensemble de l'économie), micro (la firme) et méso-économiques (les institutions), en l'analysant du point de vue des pays récepteurs et émetteurs. Cette école regroupe la base théorique la plus employée couramment, au moins dans les études empiriques développées dans «le paradigme OLI» de Dunning.

En se basant sur la théorie néoclassique, il est reconnu que les dotations de facteurs (capital et travail) d'un pays et les ressources naturelles sont des éléments qui influencent la décision de localisation des IDE¹⁶. Or, ces facteurs traditionnels n'expliquent pas tout ce qui

¹³Nous citerons à titre d'exemple: Lipsey, Truman et Emmert, Love et Lage-Hidalgo, Obwona

¹⁴E. Helpman, Trade, FDI and the organization of firms, NBER working paper, 12091, National Bureau of Economic Research, March 2006, PP 1-50.

¹⁵J-L Mucchielli, T. Mayer, Op.cit, PP 135-138.

¹⁶W. Andreff, Les multinationales globales, Editions la Découverte, Paris, 2006, PP 56-57.

peut motiver une firme à internationaliser sa production. D'autres facteurs explicatifs de l'IDE ont été identifiés dans la littérature sur les déterminants. La présentation des différents travaux théoriques et empiriques est scindée en deux parties : déterminants économiques et déterminants institutionnels.

2.1. Déterminants économiques

Bien que les IDE occupent une place de plus en plus grande dans les économies d'accueil ces dernières années, il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant de comprendre leurs déterminants.

La taille du marché et le niveau du PIB (Produit Intérieur Brut) par tête du pays d'accueil sont les facteurs explicatifs les plus importants et les plus répandus des déterminants des IDE. Ils sont considérés comme indicateurs du pouvoir d'achat moyen du marché et du niveau de productivité de la main-d'œuvre disponible¹⁷.

Les dotations en facteurs de production jouent sur les coûts de production. Les différences des ressources naturelles, dotations factorielles et coûts et qualification de la main- d'œuvre sont des éléments pris en compte dans le choix d'implantation des FMN. Les dotations factorielles comptent significativement pour les IDE verticaux au niveau de certains secteurs, comme les industries mécaniques et électroniques, ce qui permet aux pays en développement d'intégrer les chaînes de production globales.

Une autre dimension concerne la stabilité macroéconomique, qui a un impact décisif sur la localisation des FMN. La stabilité macroéconomique reflète un environnement favorable aux affaires, limitant les risques et augmentant la rentabilité des investissements. Elle touche également d'autres caractéristiques économiques : l'inflation, la dette et la réduction des déficits. La dégradation de ces facteurs peut influencer négativement sur la décision de localisation des FMN qui restent vigilantes quant aux conditions d'incertitude sur la valeur des actifs ou sur la fiscalité future¹⁸.

¹⁷S. Levasseur, Investissements Directs à l'étranger et stratégies des firmes multinationales, Revue de l'OFCE, Hors série, Paris, Mars 2002, PP 103-152 ³ Idem, PP 103-152.

¹⁸F. Hatem, Investissement international et politiques d'attractivité, Economica, Paris, 2004, P 64.

Concernant l'ouverture commerciale, il est difficile d'en établir une relation directe avec l'IDE¹⁹. Elle agit de façon ambiguë sur les décisions d'implantation. D'une part, lorsque le commerce et les investissements directs sont substituables pour alimenter le marché étranger, ainsi le fait d'avoir des protections douanières plus élevées stimulera les entrées d'IDE. D'autre part, les protections douanières constituent un obstacle pour les IDE.

D'autres travaux expliquent les flux d'IDE en considérant le rôle du capital humain. Le faible coût du travail, recherché pour minimiser les coûts de production, donne un «avantage comparatif» aux pays en développement (PED)². Il est à noter que d'autres facteurs de nature historique et culturelle comme la langue ou les anciennes colonies notamment, semblent important dans les décisions de localisation des firmes.

Lim²⁰ récapitule les arguments avancés dans les études portant sur les déterminants d'IDE, et dresse une liste de facteurs affectant leur installation. L'auteur propose une série de déterminants. Globalement, la taille du marché, la qualité des infrastructures, la stabilité économique et politique et les zones franches sont importantes pour l'attractivité des IDE.

Dans le tableau suivant, nous présenterons le degré d'influence des variables proposées par l'auteur.

Tableau n°1: Degré d'influence des déterminants des IDE

Variable	Influence
Coûts de transport (distance)	L'impact direct des coûts de transport sur l'IDE n'est pas certain.
Taille du marché d'accueil	L'impact direct de la taille du marché sur l'IDE est susceptible d'être positif.
Les effets d'agglomération (infrastructures d'accueil, stock d'IDE existants)	Impact positif
Coûts des facteurs	L'impact direct des bas coûts des facteurs de production est positif.
Incitations fiscales	L'impact direct des incitations fiscales sur les IDE devrait être positif.

¹⁹S. Levasseur, Op.cit, PP 103-152. ² J-L Mucchielli, T. Mayer, Op.cit

²⁰E.G. Lim, Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: the summary of the recent literature, IMF Working Paper, WP/01/75, Novembre 2001, PP 1-27.

Climat d'investissement	Une situation d'instabilité politique ou d'instabilité économique rend les pays d'accueils peu attractifs pour tout type d'IDE
Ouverture/barrières commerciales	L'impact direct de l'ouverture sur l'IDE est incertain.

Source : E.G. Lim, Op.cit, PP1-27

En outre, Benassy-Quéré et al.²¹, affirment que les stratégies de change jouent un rôle important au regard du risque de change, qui ne peut pas être couvert pour les investissements à long terme. Le régime de change n'est pas neutre pour l'IDE, puisque la compétitivité, la volatilité et le comportement relatif des taux de change contribuent à expliquer les stratégies d'implantation des FMN. Ces politiques de change mettent en cause à la fois le niveau du taux de change réel (c'est-à-dire la compétitivité du pays et le pouvoir d'achat international de sa monnaie) et le risque associé au taux de change nominal (c'est-à-dire la volatilité du taux de change). Les deux déterminent la décision d'investissement.

Ainsi, Benassy-Quéré et al. affirment que «*pour attirer les IDE, les PSEM²² doivent opérer un arbitrage entre : (1) l'incertitude de leurs taux de change par rapport à l'euro, (2) l'appréciation de leurs taux de change réels par rapport à l'euro, et (3) la différenciation de leurs stratégies de change par rapport à celles des PECO²³... si les PSEM devaient choisir de stabiliser leurs monnaies par rapport à l'euro, les entrées d'IDE en provenance de la zone euro augmenteraient, mais la convergence avec les PECO pour attirer l'IDE se renforcerait*»²⁴.

Les facteurs déterminants des IDE révélés dans la littérature expliquent le choix des firmes selon les conditions macro-économiques et les politiques d'incitation et de facilitation, opérées plus au niveau micro-économique, des pays d'accueil. Selon le lien qu'ils entretiennent avec l'action publique, en vue d'attirer les IDE, ces facteurs explicatifs agissent sur la décision d'implantation des FMN, en fonction des stratégies suivies. Enfin, après analyse des études des différents déterminants économiques dans la littérature, il est

²¹A. Benassy-Quéré, L. Fontagné, A. Lahreche-Levil, MENA countries in the competition of FDI : Designing an exchange rate strategy , CEPII, Paris, 2001, PP 1-38.

²²Pays du Sud Est de la Méditerranée (Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Territoires palestiniens, Syrie, Tunisie, Turquie)

²³Pays d'Europe Centrale et Orientale (24 pays)

²⁴A. Benassy-Quéré et al., Op.cit, PP 1-38.

intéressant de voir les déterminants institutionnels, ainsi que l'incidence de la qualité des institutions dans la mise en œuvre de ce dispositif.

2.2. Déterminants institutionnels

La firme est influencée par les différents déterminants économiques en fonction de la stratégie suivie : verticale (avec une logique de rationalisation des coûts) ; horizontale (avec une logique d'accès au marché). A l'évidence, le choix de la localisation tient aussi compte des objectifs du marché et de concurrence. La décision d'implantation à l'étranger oblige la prise en compte des différentes contraintes à laquelle se confronte la firme. Les stratégies suivies ne donneront les résultats attendus que lorsque la firme maîtrisera l'environnement dans lequel elle opère.

En s'implantant, la firme est influencée par le cadre institutionnel du pays d'accueil. Elle est en perpétuelle interaction avec les différents acteurs à différents niveaux. De ce fait, la firme joue un rôle actif dans la dynamisation de cet environnement. L'étude des déterminants institutionnels permet de faire le lien entre la firme, qui s'installe dans un pays autre que son pays d'origine et les institutions qui la régissent. Ces dernières ont d'abord une influence sur la décision d'installation de la firme, et ensuite sur son activité.

Dans le cadre de l'exercice de son activité, la firme est confrontée aux lois et réglementations propres au pays d'accueil, autrement dit à ses institutions. En établissant leur politique d'attractivité, les pays empruntent la voie de la séduction en ayant des codes d'investissements avantageux qui tiennent compte du cadre légal d'application des lois et règlements.

Récemment, les institutions sont apparues comme une variable significative largement négligée par le passé. Leur rôle a été souligné surtout pour expliquer les différentiels de croissance entre pays, et a été élargi à l'impact sur le commerce et plus généralement à l'ouverture économique et l'IDE²⁵.

Les investisseurs mesurent l'attractivité d'un pays selon son poids économique et sa situation politique²⁶. Souvent, la mauvaise qualité institutionnelle qui transparait dans le domaine économique, est liée à des institutions politiques peu efficaces²⁷. En d'autres termes,

²⁵C. Ménard, L'économie des organisations, Repères, La Découverte, Paris, 2004, P 65.

²⁶F. Hatem (2004), Op.cit,PP,89-90

²⁷C. Ménard, Op.cit, P 66 P 68

il s'agit d'un système dans lequel les organes de représentation de la société se montrent incapables d'adopter les réformes qui permettent aux mécanismes du marché de fonctionner efficacement⁴.

Ménard²⁸ définit les institutions comme «*un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisations des transactions*». Les «coûts de transactions» se situent au cœur de l'activité économique. Pour l'auteur, sans dispositifs efficaces pour assurer les transactions, les avantages de la division du travail et l'organisation de la production qui résulte de celle-ci perdrait tout leur sens.

La définition des institutions de la Banque Mondiale reprend celle de North²⁹ : les institutions sont constituées de l'ensemble des règles formelles (Constitution, lois et règlements, système politique...) et informelles (systèmes de valeurs et croyances, représentations, normes sociales...) régissant les comportements des individus et des organisations. Ces dernières étant des groupes d'individus qui poursuivent des buts communs (entreprises, syndicats, ONG...).

Sous l'angle économique, un environnement institutionnel ne se caractérise pas seulement par la production des règles et/ ou des normes, mais aussi et surtout par la production de dispositifs destinés à la mise en œuvre de ces règles et par leur mise en œuvre effective³⁰. Les pays qui présentent une organisation plus libérale de leur économie et une meilleure qualité institutionnelle, favorisent un ajustement plus souple aux changements, permettant ainsi aux mécanismes de marché de mieux fonctionner efficacement. La liberté économique et le respect de l'Etat de droit demeurent aussi des conditions nécessaires pour bénéficier de la croissance et des performances économiques globales. Sekkat et Méon³¹ montrent que la bonne qualité des institutions favorise les exportations de produits manufacturés et les IDE.

L'application des contrats (le recours au tribunal dans le cas de litige), les procédures de facilitation de création d'entreprise, l'ouverture, la réglementation adaptée pour l'activité

²⁸C. Ménard, Op.cit, PP 73-75

²⁹D. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, PP 3-11

³⁰C. Ménard, Op.cit, P 79

³¹Idem, P 81

économique, l'accès au prêt bancaire, etc. facilitent les transformations institutionnelles dans les PED, pour s'aligner aux pays à économie de marché. Les systèmes transparents où le cadre juridique est efficace et la corruption faible tendent à attirer plus d'IDE³².

La dimension macroéconomique du risque pays et du climat des affaires affecte considérablement les IDE, en augmentant l'incertitude. Boujedra³³ établit des ratings de risque pays, qui sont la combinaison des variables de risque pays reflétant l'évolution des sphères macroéconomique, financière et politique. L'auteur intègre les seuils critiques des variables de risque pays, afin de mieux tenir compte des spécificités des PED. Le risque pays est le résultat de l'interdépendance des sphères d'ordre économique, financier et politique.

L'auteur cite que le risque pays (changement politique, corruption, non-transparence institutionnelle, paiements ou modification sur la dette souveraine, guerre et autres...) est relié à la probabilité que des changements surviennent dans l'environnement des affaires, réduisant ainsi la rentabilité des affaires dans un pays. L'auteur confirme aussi que le risque politique est un facteur tout aussi important que les variables macroéconomiques, dans l'explication des déterminants de l'IDE.

Les mauvaises performances de certains pays trouvent leur explication dans la qualité des institutions³⁴. Elle est liée au rôle joué par le gouvernement. Ainsi, le déficit institutionnel qu'accusent certains PED est mis en avant pour expliquer l'écart de performances économiques. Les investisseurs étrangers ne sont pas influencés uniquement par les dotations en facteurs, mais aussi par la composante institutionnelle, qui en explique en partie leur choix d'implantation et justifie les disparités de flux d'IDE dans les régions du monde³⁵.

La qualité des institutions est essentielle. De bonnes institutions peuvent être acquises, mais cela nécessite souvent l'expérimentation⁴. Il appartient donc aux pays de mobiliser du temps et des ressources pour se doter de bonnes institutions. L'une des caractéristiques essentielles de bonnes institutions est donc de limiter l'action des élites, des

³²D. North, Op.cit, PP 3-11.

³³F. Boujedra, La prise en compte du risque pays dans le choix d'implantation des IDE dans les pays en développement, Laboratoire d'Economie d'Orléans, LEO-CNRS, Orléans, 2003, PP 1-52.

³⁴C. Van Huffel, Investissements directs étrangers : Problèmes et enjeux pour les pays de l'Est de la Méditerranée, Revue française de l'administration publique, n°13, Paris, PP 195-216,

²⁴F. Boujedra, Op.cit, PP 1-52. ⁴C. Van Huffel, Op.cit, PP 195-216 ⁵

politiciens et autres groupes puissants pour les empêcher de s'approprier les revenus ou investissements d'autrui ou de fausser les règles du jeu³⁶.

La stabilité du cadre juridique, politique et décisionnel donne aux investisseurs l'assurance que le gouvernement ne modifiera pas unilatéralement et défavorablement les conditions essentielles sur lesquelles ils fondent leurs décisions d'investissement.

L'OCDE³⁷ publie en 2003 une étude qui montre que la situation des Droits de propriété intellectuelle (DPI) dans un pays n'est que l'un des facteurs qui influent sur le commerce et l'IDE, même s'il s'agit d'un facteur très important dans certains secteurs et dans certaines régions. La taille du marché, le coût des intrants et l'abondance des ressources, entre autres, jouent un rôle important. Dans certains cas, ces facteurs compensent les imperfections du régime de DPI.

D'ailleurs, les régimes de protection des DPI dépendent des facteurs complémentaires, notamment la qualité des institutions judiciaires, des marchés et des infrastructures³⁸. Par conséquent, en matière de propriété intellectuelle, l'incidence des réformes sur le commerce et l'IDE dépend en définitive de l'environnement dans lequel s'inscrivent les DPI³⁹

³⁶F. Hatem (2004 a), Op.cit, P 101. ⁶ Idem, P 101.

³⁷OCDE, Incidence des droits de propriété intellectuelle sur l'investissement direct étranger et le commerce dans les pays en développement, TD/TC/WP (2002) 42/FINAL, Juin 2003, PP 1-42.

³⁸ Idem, PP18,19

³⁹ Ibid, P24

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 explicatifs des IDE.

Par ailleurs, les FMN demeurent le vecteur essentiel qui véhicule les IDE à travers notamment, le phénomène des fusions acquisitions. Donc, la présence des entreprises sur un territoire étranger se fait par un arbitrage entre la localisation et la délocalisation des firmes multinationales qui lui offre des opportunités à court ou à long terme.

Le chapitre suivant sera consacré aux approches théoriques de l'attractivité des IDE.

Rapport-Gratuit.com

Chapitre 02

Chapitre 02 : l'attractivité, concepts et théorie

Introduction

Le rôle croissant des firmes internationales dans le développement de l'économie mondiale et les avantages qu'elles confèrent aux pays d'implantations, la diversité des options dont elles disposent pour la localisation de leurs projets, la dépendance croissante des territoires face à leurs décisions d'investissements, ont donné au cours des dernières années récentes une forte actualité à la notion d'attractivité et les pays se livrent à une concurrence rude afin d'attirer le capital étranger en améliorant les climats d'investissement afin de séduire les FMN pour venir investir dans leurs territoires.

Le facteur institutionnel est l'un des déterminants essentiels qui influencent sur le climat d'investissement dans les territoires et par conséquent, le choix d'implantation des FMN. En effet, le système transparent ou le cadre juridique est efficace et la corruption est faible tendent à attirer plus d'investissements étrangers¹.

La première section de ce chapitre sera consacrée à la présentation des approches théoriques d'attractivité des IDE. Nous commençons par définir le concept, ensuite nous présenterons les différents niveaux d'attractivité, les mesures d'attractivité et enfin la compétitivité territoriale et ses différentes dimensions.

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 la dernière section sera dédiée à l'analyse de la politique d'attractivité.

¹ OCDE Observateur « transparence et IDE », 2003.

Section 01 : Généralités sur l'attractivité

Cette section sera consacrée à la présentation des approches théoriques d'attractivité des IDE. Nous commençons par définir le concept, ensuite nous présenterons les différents niveaux d'attractivité, les mesures d'attractivité et enfin la compétitivité territoriale et ses différentes dimensions.

1.1. Définition de l'attractivité

La littérature sur la notion de l'attractivité est très abondante. Cependant, il n'existe pas de définition précise et partagée par tous, ainsi le concept d'attractivité est caractérisé par un manque de précision dans sa définition.²

Le concept d'attractivité du territoire indique généralement la capacité de celui-ci à attirer et retenir les entreprises tant nationales qu'étrangères. Le territoire au sens de l'économie régionale peut renvoyer à la ville, la région, la nation ou une zone économique comme l'UE ou l'UMA. Ainsi, entre autre, Coeuré et Rabaud définissent l'attractivité comme « *la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises* »³. Pour Hatem, « *il s'agit d'un terme d'utilisation relativement récent, à la signification assez floue et donnant de ce fait lieu à une diversité d'interprétations* »⁴.

En réalité comme la noté Hatem, il n'existe pas d'une définition et d'une méthode d'analyse unique de l'attractivité. Mais elle 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 mesure la capacité d'attraction potentielle des différentes économies. Il est également possible de comparer les résultats obtenus par certains pays en matière d'implantation étranger. L'attractivité doit donc être considérée dans sa dimension globale, c'est-à-dire, envisagée dans ses aspects économiques, démographiques, sociaux, culturels et environnementaux.

1.2. Les différents niveaux de l'attractivité

Fabrice Hatem identifie cinq grandes catégories d'approches pour appréhender le concept d'attractivité⁵ :

²Mouriaux, F, « le concept d'attractivité en union monétaire », bulletin de la banque de France, n 123, mars 2004, p.29.44.

³Coeuré, B et Rabaud, I, « attractivité de la France : analyse, perception et mesure », Economie et Statistique, n336, 2003, pp.97-127.

⁴Hatem, F, l'attractivité du territoire de la théorie à la pratique Revue de l'OFCE n 94, 2005, p.269.283.

⁵Hatem, F, « Investissement international et politiques d'attractivité », Economica, Paris, 2004, pp.271-276.

1.2.1. L'approche « macro » par les indicateurs globaux

Cette approche vise à identifier les déterminants globaux expliquant plus ou moins la bonne attractivité du territoire donnée (en général un pays ou une zone) pour l'ensemble des investissements internationaux. Il s'agit ici d'expliquer non seulement les conditions de spécialisation des territoires dans certaines productions, à dotation donnée en facteurs fixes, et dans certaine configuration de leur commerce international, mais plus en amont, les déterminants de localisation d'un facteur de production mobile : le capital.

C'est ce passage d'une problématique de spécialisation à facteurs fixes vers une problématique d'accueil d'un facteur mobile (capital productif) qui permet l'apparition de notion d'attractivité, en complément de celle de la compétitivité.

1.2.2. L'approche « méso » par effet d'agglomération ou clusters

Il s'agit ici de comprendre pourquoi une catégorie spécifique d'activité (secteur, fonction) sera d'avantage attiré par un territoire particulier. Le fondement théorique de cette approche remonte jusqu'aux travaux d'Alfred Marshall sur la notion d'atmosphère industrielle. Ce courant d'analyse s'est focalisé sur l'analyse des dynamiques locales permettant l'émergence endogène d'un pôle de production et de compétitivité.

La question d'attractivité est abordée dans cette approche selon deux angles complémentaires. D'un part, l'accueil d'activité nouvelle exogène est considéré comme l'un des outils permet de renforcer le pôle de compétitivité. d'autre part, la politique de promotion peut elle-même justifier de l'existence de ces pôles de compétitive afin de faire valoir aux entreprises spécialisées dans l'activité concernée l'existence d'une offre territoriale différenciée adapté à leurs besoins. Ici ,l'attractivité des investisseurs est conçue comme un « accélérateur » des effets d'agglomérations locaux, dont la mise en œuvre doit donc être étroitement articulée aux politiques de développement endogène.

1.2.3. L'approche en termes d'images

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, un peu comme l'existence d'une image de marque peut stimuler la vente d'un produit. En effet l'existence de pôle de compétence ne constitue qu'une base utile, mais totalement indispensable à la mise en place d'un politique marketing visant à créer autour du territoire concerné image positive et si possible différenciante, c'est-à-dire insistant sur sa capacité à attirer un type d'activité particulière.

1.2.4. L'approche « micro » par la comparaison de la rentabilité selon les sites

Il s'agit ici de déterminer le meilleur site de localisation possible pour un projet particulier. Pour parvenir à déterminer celle-ci, il convient de prendre en compte de manière très précise les conditions concrètes d'investissement et d'exploitation d'un projet donné. On utilise pour cela des bases des données détaillant les principaux coûts en fonction des lieux de localisation potentiels afin d'évaluer, à travers un business-plans plus ou moins détaillés, la rentabilité escomptée de chaque projet pour chacun des différents sites en compétition. Les résultats obtenus peuvent ainsi être éventuellement agrégés pour obtenir un classement des différents sites d'accueil potentiels en fonction de la rentabilité escomptée en moyenne pour l'ensemble des projets considérés.

1.2.5. L'approche par le 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 de compétition. Cette approche fait l'objet d'une littérature abondante, que l'on peut regrouper dans les catégories suivantes :

- ❖ **Travaux académiques** : à caractère théorique, mettant en évidence l'impact de l'incertitude, des imperfections dans l'information, et les enjeux de négociation entre groupes d'intérêt sur le processus de décision en entreprise.
- ❖ **Travaux empiriques** : décrivant les séquences du processus de décision de localisation de l'entreprise multinationale.

Ces travaux suggérant aux agences de chercher à « calibrer » leurs formes d'intervention auprès des décideurs en fonction des préoccupations spécifiques de ceux-ci (secteur d'activité, caractéristiques de l'entreprise stratégie des concurrents...etc.).

1.3. Mesure de l'attractivité

Il existe plusieurs indicateurs pour classer les territoires selon le degré d'attractivité (approches économétriques, les enquêtes d'opinion, les baromètres d'attractivité,...). Parmi les indicateurs les plus apparents aujourd'hui on trouve ceux-ci :

1.3.1. L'indice de la banque mondiale

La banque mondiale a mise en place un dispositif destiné à mesurer objectivement les conditions de l'environnement réglementaire des affaires dans 189 économies du monde, intitulé « Doing business data base ». Cette base vise à classer les pays selon le degré du

flexibilité de la création d'une entreprise dans chacun de ces pays membre, en se basant sur 10 indicateurs à savoir, la création d'entreprise, l'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.

1.3.2. Les indicateurs élaborés par la CNUCED

La CNUCED publie chaque année un classement des pays en fonction de leur attractivité, classement qui se présente sous forme d'une matrice, elle-même obtenue en croisant deux indicateurs :

A) L'indicateur de performance en termes d'investissements entrants (IPIE)

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

Source CNUCED : (*World Investment Report, 2005*), unites nations publication, Now York et Genève, 2006

Cet indicateur reflète la mesure dans laquelle un pays reçoit des IDE comparativement à sa taille économique. Si par exemple un pays représente 10% du PIB mondial, il peut recevoir 10% des investissements mondiaux, dans ce cas, l'IPIE sera égal à 100. S'il reçoit 10%, l'IPIE sera supérieur à 100. Enfin si le pays reçoit moins de 10% : l'IPIE sera inférieur à 100.

B) L'indicateur de potentiel d'attractivité en termes d'investissement entrant (IPAIE)

Cet indicateur renferme plusieurs facteurs qui mesurent l'attractivité d'un pays pour les IDE. La CNUCED a sélectionné 12 indicateurs statistiques et par conséquent, l'indicateur du potentiel d'attractivité est une moyenne simple des valeurs, préalablement normalisées, de 0 à 1, de ces 12 indicateurs. Plus l'indicateur tend vers 1 et plus le pays est considéré comme attractif pour les IDE et donc pour les firmes internationales. Plus il tend vers 0 et moins le pays est considéré comme attractif.

Ces indicateurs sont :

Tableau N°02: les composantes de l'indicateur du potentiel d'attractivité en termes d'investissement entrant

Indicateurs	Signification
Le PIB par habitant.	Il indique le niveau de la demande et de son potentiel de clients. Plus le PIB par habitant est élevé plus le pays attire des IDE.
Taux de croissance du PIB/habitant des 10 années précédentes.	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 de pays aux échanges ainsi que sa compétitivité.
Le nombre de lignes téléphoniques fixes par millier d'habitant, 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 télécommunication).
La part des dépenses en R&D publique et privée du pays dans le PIB.	Pour mesurer la capacité technologique du pays d'accueil.
Le pourcentage d'étudiants de troisième cycle dans la population.	Pour mesurer le potentiel de main-d'œuvre très qualifiée disponible dans le pays.
Un indicateur de 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 et 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 sévices.
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>⁶.

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°03 : 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>.⁷

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.

⁶ <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2468&lang>.

⁷ <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2468&lang>.

- ❖ Les pays dont les résultats sont inférieurs à la 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'investissement étrangers que la moyenne.

1.4. La compétitivité territoriale

Avant d'essayer de définir le concept de la compétitivité territoriale, il y a lieu de définir celui de la compétitivité.

1.4.1. Définition de compétitivité

Pour le dictionnaire des sciences économiques (PUF, 2001) « *la compétitivité est la capacité d'une entreprise, d'une région ou d'une nation à conserver ou à améliorer sa position face à la concurrence des autres unités économiques comparables.* »

Donc pour être compétitif il faut faire face à la concurrence, à gagner des parts de marché à l'exportation et limité les importations sur le marché extérieur.

1.4.2. Définition de la compétitivité territoriale

Un territoire devient compétitif s'il peut affronter la concurrence du marché tout en assurant une durabilité environnementale, économique, sociale et culturelle fondée sur des logiques de réseau et d'articulation intra-territoire. La compétitivité territoriale se manifeste donc par la concurrence que se livrent des lieux d'implantation en vue d'attirer des facteurs de production mobiles, cela peut passer par une concurrence fiscale, au niveau infranational ou international, visant à attirer des nouveaux investissements se traduisant par des réductions d'impôts et/ou divers allègements de charges ou subventions.

Le maintien d'une compétitivité durable nécessite la pris en compte de plusieurs dimension.

1.4.3. Les dimension de la compétitivité territoriale

L'observatoire Européen LEADER identifie quatre dimensions de la compétitivité territoriale. Ces dernières se combineront de manière spécifique dans chaque territoire.

- ❖ La compétitivité économique : elle se traduit par la capacité des acteurs à produire et à retenir un maximum de valeur ajoutée en renforçant les liens entre secteurs et en

faisant de la combinaison des ressources, des atouts pour valoriser le caractère spécifique des produits et services locaux.

- ❖ La compétitivité environnementale : elle signifie la capacité des acteurs à mettre en valeur leur environnement en faisant un élément « distinctif » de leur territoire, tout en assurant la préservation et le renouvellement des ressources naturelles.
- ❖ La compétitivité sociale : c'est-à-dire la capacité des acteurs à agir efficacement ensemble sur la base d'une conception partagée d'un projet, et encouragée par concertation entre les différents niveaux institutionnels.
- ❖ Le positionnement dans le contexte global : il renvoie à la capacité des acteurs à trouver leur place par rapport aux autres territoires et au monde extérieur en général, de façon à faire épanouir leur projet territorial et en assurer la viabilité dans le contexte de globalisation.

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.* »⁸

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.* »⁹.

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

⁸ North, D, « Institutions, Institutional Change and Economic Performance », Cambridge University Press, UK, 1990, p.36.

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

les mécanismes de coordination (marchés¹⁰ 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.

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 collective¹¹.

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.

¹⁰ Le marché constitue une procédure de coordination qui ne peut fonctionner que dans un cadre institutionnel: relations de confiance, normes juridiques, tribunaux, etc.

¹¹ OCDE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », 2004, op cit, p.35.

¹⁹ Idem, p. 34.



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 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 durée¹².

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);

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

- 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 gouvernementales¹³.

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 englobe¹⁴ :

- 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;

¹³ Hali, E, « Qualité des institutions et résultats économiques : Un lien vraiment étroit? », Finance et Développement, juin, 2003, p.36.

¹⁴ Razafindrakoto, M, Roubaud, F, « Les indicateurs de gouvernance : pertinence, usage et limites », Les Journées de Tam Dao, 2007, p.86.

- 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 privée¹⁵. 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 nonrespect 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

¹⁵ Hali, E, « Qualité des institutions et résultats économiques », op cit, p.36.

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 pays¹⁶.

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.

Les institutions politiques¹⁷ 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 03 : la politique d'attractivité

L'État est l'applicateur des politiques économiques, dont celle de l'attractivité dans une concurrence stimulée par la mondialisation, il doit garantir un environnement favorable

¹⁶ OCDE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », 2004, op cit, p.46.

²⁵ Hali, E, op cit, p. 36.

¹⁷ OCDE, « L'efficacité institutionnelle et ses déterminants », 2004, op cit, p.35.

aux investisseurs étrangers et locaux « il doit (l'État) concentrer son effort, celui des plus hauts responsables politiques comme celui de son administration à faciliter l'implantation des projets industriels, sans distinguer leur origine nationale [...] L'État doit veiller à la transparence des procédures légales et réglementaires et à l'absence de toute discrimination entre les investisseurs étrangers et locaux». ¹⁸ Ainsi, l'attractivité est influencée par le changement dans la réglementation nationale, les accords d'intégration, bilatéraux, régionaux et multilatéraux.

1- Le changement dans la réglementation nationale

Pour promouvoir sa capacité d'attractivité le pays d'accueil peut agir par la mise en place d'une série de changements de son dispositif réglementaire sur l'investissement. Ces changements sont divers (privatisation, la simplification des procédures d'admission des investissements étrangers CNUCED, 2012), mais l'objectif reste de réaliser un environnement qui offre les conditions exigées par les FMN. La CNUCED (2012) souligne, que le nombre de modifications favorables à l'investissement sont supérieures à celles moins favorables et neutres. Cependant, dans le tableau (suivent) le recours à des politiques moins favorables et restrictives comme « la nationalisation, l'expropriation ou la cession d'actifs ainsi que le relèvement des taux d'imposition sur les sociétés et des redevances d'exploitation et la renégociation des contrats » (CNUCED, p.22), ont été adoptées essentiellement sur les industries extractives.

Tableau n°04 :Évolution des réglementations nationales, 2000-2011 (Nombre de mesures)

¹⁸ Krugman Paul: " la mondialisation n'est pas coupable: Vertus et limites de libre echange", la Découverte/Poche, Paris,2000,pp.20-21

Indicateur	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nombre de pays ayant adopté des changements	45	51	43	59	80	77	74	49	41	45	57	44
Nombre de modifications réglementaires	81	97	94	126	166	145	132	80	69	89	112	67
Plus favorables à l'investissement	75	85	79	114	144	119	107	59	51	61	75	52
Moins favorables à l'investissement	5	2	12	12	20	25	25	19	16	24	36	15
Neutres/indéterminées	1	10	3	0	2	1	0	2	2	4	1	0

Source: CNUCED, World Investment Report 2012, p. 21.

2- L'importance des accords

Le recours à des accords internationaux d'investissement stimule et améliore la position concurrentielle des pays membres, ce qui influe positivement sur l'attractivité d'IDE. Ces accords peuvent être bilatéraux, multilatéraux et régionaux (Boualam Fatima, 2010). Les accords bilatéraux d'investissement BIT (Bilateral Investment Treaties) ont pour objectif d'assurer une protection minimale des investisseurs étrangers. A cet effet, Neumayer et Spess (2005)¹⁹ ont démontré, par une démarche quantitative portant sur 121 pays (PED avec les pays de l'OCDE, dont figure l'Algérie), que plus le nombre de BIT est grand plus le volume d'IDE est important. En effet, les accords régionaux par la création des zones de libre-échange, dont les plus importants sont 138 : Mercosur (1991) ; ASEAN (1991) ; ALENA (1992) UE (1992) renforcent la crédibilité des pays membres et la confiance des investisseurs étrangers : « Etant donné l'amélioration des conditions d'établissement des firmes étrangères, celle-ci vont être tentées de s'investir massivement pour s'implanter à l'intérieur des frontières de cette union » (Boualam Fatima, 2010, pp. 250-251). Enfin, les accords multilatéraux notamment le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en 1947, puis l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) en 1994, ont pour objectifs la non-discrimination entre pays membres en termes d'accès aux marchés nationaux par la clause de la nation la plus favorisée, le traitement de l'importation et l'interdiction des subventions aux exportations. Ainsi, ces accords encouragent les flux d'IDE par ces traitements de suppression de plusieurs obstacles.

¹⁹Neumayer E. et Spess L: "Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?", World Development, Elsevier, Vol. 33, n°10, (2005), pp.1567-1585

3- De la politique passive à la politique active

Pour mener une politique d'attractivité, le processus est souvent long et coûteux et le choix de sélection pour les FMN est déterminant. Michalet (1997)²⁰ analyse la localisation de 90 FMN de l'Europe Occidentale, du Nord-Américain et du Japon, il a introduit l'hypothèse de "trade-off"²¹ et les firmes sélectionnent les pays en termes de l'importance de leurs degré d'attractivité par cet ordre :

- a) les pays de triade avec la part de lion des flux mondiaux d'IDE.
- b) les pays du "short list" avec une attractivité très forte .
- c) les pays qui révisent leur composante d'attractivité et ont une probabilité de figurer dans les pays "short list" .
- d) les pays de la périphérie dont, leur attractivité repose sur les ressources naturelles ou une dotation du travail non-qualifié (salaire bas). Nous distinguons donc, deux types de politiques : passives et actives.

3-1- La politique d'attractivité passive

La politique d'attractivité passive est mise en place par la modification des agrégats macroéconomiques (le taux de croissance, le taux d'inflation, les taux d'intérêt et le taux de change) ; le dispositif réglementaire et l'environnement institutionnel. Un tel environnement favorise davantage les flux d'IDE entrant. Le taux de croissance mesuré par le Produit Intérieur Brut (PIB) indique le volume du marché ce qui motive les FMN et les encourage à s'implanter sur ce marché. Ainsi, la maîtrise de l'inflation par la pratique d'une politique monétaire adéquate par l'instrument du taux d'intérêt qui est un choix sensible mais reste nécessaire. Une stabilité de taux de change attire les FMN, par le biais des anticipations plus robustes lors de l'exportation.

. 139 Michalet Charles-Albert: "Strategies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment", FIAS, 1997. 140 L'idée de cette hypothèse est que l'arbitrage pour la localisation se présente comme un jeu à somme nulle, dans lequel : l'implantation d'une FMN

²⁰ OUKACI KAMAL : « Impacts de la libéralisation sur l'intégration et le développement économique: Cas de l'économie algérienne », thèse de doctorat, Université de Bejaia, 2008, p. 34.

²¹ L'idée de cette hypothèse est que l'arbitrage pour la localisation se présente comme un jeu à somme nulle, dans lequel : l'implantation d'une FMN dans un pays indique une perte pour un autre pays qui cherche lui-même de renforcer son attractivité.

dans un pays indique une perte pour un autre pays qui cherche lui-même de renforcer son attractivité.

3.2- La politique d'attractivité active

À la différence de la première, la politique active consiste à offrir certaines conditions nécessaires et qui répondent aux besoins des demandeurs (les FMN). De ce point de vue-là, cette politique repose sur les agences de promotion de l'investissement (API) qui se présentent comme une cellule de : communication ; d'exposition et de la construction de l'image du pays (la publicité, la participation à des foires, salons, conférences) et la gestion de l'investissement. À ce propos Michalet (1999) souligne que : « l'API devra donc être capable d'établir avec rigueur la carte des activités les plus attractives dans les différents sites ou régions du pays »²². Cependant, les agences de promotion de l'investissement fonctionnent efficacement dans un environnement des affaires plus stable, dynamique et protégé par des règles du jeu durables et claires.

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.

²² Michalet C.A. OP, Cit 1999, P 94.

Le chapitre suivant sera consacré à l'analyse de la des facteurs institutionnels et l'attractivité des IDE en Algérie.

Chapitre 03

Chapitre 03 : les investissements directs étrangers 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 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.

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.

Section 1 : Le cadre institutionnel des investissements en Algérie

1.1. Le cadre réglementaire de protection de l'investissement direct étranger

La convertibilité courante du dinar, la garantie de transfert des bénéfices et du produit de la cession éventuelle d'actifs résultant d'investissements étrangers ainsi que la politique de stabilité du taux de change effectif réel, contribuent à promouvoir un environnement favorable aux investissements étrangers.

L'Algérie garantit aux investisseurs étrangers en matière de traitement d'après les standards internationaux : traitement national, clause de la nation la plus favorisée. Le principe de la non-discrimination entre les personnes physiques et morales étrangères et les personnes physiques et morales algériennes est garanti, eu égard aux droits et obligations en relation avec l'investissement.

L'intangibilité de la loi garantit à l'investisseur que les révisions ou abrogations futures de la législation sur l'investissement ne s'appliquent pas aux projets réalisés dans le cadre de la législation en vigueur au jour de l'investissement.

En Algérie, tout différend entre l'investisseur étranger et l'Etat résultant du fait de l'investisseur ou d'une mesure prise par l'Etat algérien à l'encontre de celui-ci, sera soumis aux juridictions compétentes, sauf conventions multilatérales conclues par l'Etat algérien relatives à la conciliation et à l'arbitrage ou accord spécifique stipulant une clause compromissoire ou permettant aux parties de convenir d'un compromis d'arbitrage ad hoc.

L'Algérie a adhéré à la convention pour la reconnaissance de l'exécution des sentences arbitrales étrangères, adoptée par la conférence des Nations unies à New York le 10 juin 1958. La convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etat et ressortissants d'autres Etats, signée à Washington le 18 mars 1965 dans le cadre de la Banque Mondiale, est entrée en vigueur le 14 octobre 1966.

Cette convention a institué une organisation, le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI). L'Algérie a ratifié également la convention pour la création de l'Agence Internationale de Garantie des Investissements (AMGI), adoptée en 1985 dans le cadre de la Banque Mondiale.

Le droit algérien garantit aux investisseurs étrangers le transfert de dividendes, bénéfices et produits de cession d'investissements ou de transfert d'activité. Lorsque le financement de l'investissement est mixte dinar/devises, le bénéfice à transférer est évalué au prorata des apports extérieurs. Une législation moderne et libérale relative à l'arbitrage international est affirmée par la loi 93-12 du 05 octobre 1993. L'accord de libre-échange avec

l'UE (Union Européenne) ainsi que l'adhésion à l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce), contribuent à créer un climat d'investissement plus favorable.

L'Algérie a adhéré à 23 Accords bilatéraux de protection et de promotion des investissements (APPI), et a conclu 30 accords sur le non-double imposition. Même avec une évolution quant aux accords conclus ces 5 dernières années, cela reste relativement faible en Algérie, comparativement à ses voisins et concurrents, qui ont connu une évolution plus accélérée en ce sens.

Enfin, concernant la propriété intellectuelle, l'Algérie a adhéré à la plupart des conventions internationales signées dans le cadre de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI), et le Traité de coopération en matière de brevets de 1970. L'ordonnance de 1997 relative aux droits d'auteur et droits connexes, renforce la protection des droits classiques.

L'ordonnance 03-05 relative aux droits d'auteur et droits connexes a été adoptée le 22 octobre 2003. Cette ordonnance met à jour la législation nationale en matière de droits d'auteur et droits connexes conformément à l'accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), dans la perspective de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

1.2. Le développement du programme de privatisation

Dès 1994, l'Algérie avec l'appui des institutions internationales a commencé à engager un processus de privatisation. Les articles 24 et 25 de la loi de finances complémentaire pour 1994 autorisent les cessions d'actifs et les ouvertures de capital à des opérateurs privés. C'est à partir de 1995 avec l'ordonnance n°95-22, qu'une nouvelle étape décisive est franchie pour le processus de désengagement de l'Etat, par l'adoption de textes autorisant le transfert de la propriété des entreprises publiques au secteur privé. Un amendement en mars 1997 a suivi pour apporter des assouplissements et introduire des incitations.

Cependant, le lancement effectif du processus de privatisation n'aura lieu effectivement qu'à partir de juin 1998, après la publication de la liste réglementaire des entreprises éligibles à la privatisation.

La privatisation des entreprises publiques est enfin acceptée comme solution possible aux problèmes structurels de l'entreprise publique. Aussi, pour l'Algérie, la privatisation poursuit des objectifs d'ordre budgétaire et plus généralement d'ordre économique. En effet, les dettes des entreprises publiques en Algérie constituent un gouffre financier qui a induit l'augmentation de la dette publique. Pour un allègement significatif du poids supporté par le

Trésor, les pouvoirs publics ont opté pour la solution de la privatisation. Le but étant d'arriver à la démonopolisation du système économique national et de laisser jouer la concurrence. Les différentes modalités retenues pour la privatisation des entreprises publiques sont : la cession par le biais du marché financier, la cession par appel d'offres, la privatisation de la gestion, la cession de gré à gré. A la suite des opérations de restructuration et de filialisation opérées par les Holdings (transformés plus tard en Société de Gestion des Participations de l'Etat (SGP)) concernés, sur recommandation du Conseil de privatisation, le programme de privatisation a désigné au départ 88 entreprises éligibles.

Le gouvernement algérien a favorisé l'ouverture au capital étranger. Le but étant de permettre aux entreprises publiques algériennes d'intégrer les marchés internationaux, d'accéder à des nouvelles technologies, d'acquérir de l'expertise managériale et de pouvoir enfin accéder à des marchés d'exportation. On peut citer deux expériences de privatisations considérées comme réussies d'une part, l'entreprise publique de sidérurgie SIDER qui a procédé à la cession de 70% du capital à l'opérateur indien ISPAT devenu LNM en 1995, et d'autre part, l'entreprise publique privatisée de détergent (ENAD) qui aujourd'hui a cédé 100% de son capital à l'opérateur allemand Henkel.

En dépit de la volonté affichée du gouvernement d'accélérer le rythme des privatisations avec parfois le soutien et l'assistance technique de la BM (Banque Mondiale) et l'UE, les opérations de privatisation sont très lentes⁴. Avec toute la volonté politique, le bilan des privatisations n'est pas satisfaisant.

Effectivement, entre le moment où l'entreprise est sur la liste des privatisables et le moment où elle trouve acquéreur, un délai très long s'écoule, où l'entreprise n'exerce plus et le contrôle devient impossible. Un problème d'évaluation se pose aussi, car les gestionnaires en charge des opérations de transfert craignent une sous-évaluation qui peut être préjudiciable. Ses opérations sont ralenties aussi par l'absence des titres de propriétés du patrimoine de certaines entreprises et la non-transparence quant à leur situation financière⁵. Finalement, les acquéreurs potentiels se sont heurtés à une législation qui s'est avérée lourde, une multiplicité des intervenants et un excès de contrôle.

⁴ CNUCED, Examen de la politique d'investissement : Algérie, UNCTAD/ITE/IPC/2003/9, Nations Unies, Genève, 2004, P 83.

⁵ A. Bouzidi, La transition économique en Algérie : la privatisation des entreprises publiques, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université la Sorbonne Nouvelle, Paris, 2007.

1.3. Le cadre juridique de l'investissement direct étranger

L'Algérie a cherché au lendemain de l'indépendance à attirer le capital étranger et à l'intégrer au développement économique et social national. Dès le 23 juillet 1963, l'Algérie a promulgué un code destiné aux investisseurs étrangers, écartant ainsi l'investissement privé local. L'Algérie bien que ne présentant pas d'avantages particuliers à cette période-là, la démarche s'est poursuivie. Après l'échec du premier code, un nouveau voit le jour en 1966 (ordonnance du 15 septembre), qui avait pour objectif d'intéresser d'abord l'épargne privée locale afin de générer un flux d'investissements, et subsidiairement seulement les capitaux étrangers. Les IDE dans le secteur des hydrocarbures, sont en expansion au détriment des autres secteurs.

La politique en faveur des IDE reste passive et ce, en dehors du secteur des hydrocarbures ouvert aux capitaux étrangers à partir de 1971, qui lui est régi par un code spécifique. L'IDE s'est canalisé en joint-venture, dans les créneaux favorisant les transferts de technologie.

La loi de 1982, porte à 49%, la part du partenaire étranger. Cette loi, du fait qu'elle exclut le secteur privé national du bénéfice de ce partenaire et ne fournit pas suffisamment de garanties, n'a pas eu l'effet escompté. En 1989 est introduite la loi qui porte à 65% la part des partenaires étrangers dans les sociétés conjointes. Le contexte n'étant pas favorable, cette loi n'aboutit pas, tout autant que les réformes envisagées.

Les IDE ont été encouragés par une nouvelle législation fiscale plus attractive et un cadre institutionnel d'appui plus approprié avec le code des investissements de 1993, amendé et complété par l'ordonnance de 2001, reconnaissant le principe de la liberté d'investir. L'ordonnance de 2006 est venue renforcer ce cadre favorable. Désormais, la politique relative à l'investissement occupe une place prépondérante, à la suite du «Programme de soutien à la relance économique» lancé en 2001 pour une période de trois ans. Ce programme est suivi par le plan complémentaire pour la période (2005-2009), ayant un intérêt particulier pour les infrastructures.

1.4. Le climat de l'investissement

L'environnement des affaires est conditionné par un certain nombre de facteurs, allant de l'efficience et de l'efficacité de l'administration publique, à la qualité de l'infrastructure, au développement technologique, et à celui du coût et de la qualité de la main-d'œuvre.

1.4.1. Les réformes de l'administration

L'administration algérienne a longtemps renvoyé une image d'immobilisme, qui rompt non seulement avec l'intensification des expériences innovantes au niveau international, mais également, avec le rythme nettement plus soutenu des réformes économiques et politiques entreprises depuis la fin des années 1980, au niveau national. Avec la démarche d'ouverture entreprise par le pays, l'administration est de plus en plus soumise à comparaison.

Force est de reconnaître le retard pris dans l'adaptation de l'administration aux nouvelles réalités, qu'il s'agisse de la mondialisation et de ses implications en termes de compétitivité des organisations, de l'essor des technologies de l'information et de la communication et de leurs conséquences sur le travail administratif ou encore de la gouvernance et de ses effets sur la gestion publique et la nouvelle logique de marché. L'Algérie a tout intérêt à se consacrer à la modernisation de son administration.

Depuis plusieurs années, la réforme de l'administration en Algérie est un thème récurrent. La réforme en cours s'inspire d'une approche commune prévalant à l'échelle internationale, entre autres l'amélioration du fonctionnement et des modalités d'interventions, la décentralisation, la mise à niveau des ressources humaines et la rationalisation des choix budgétaires.

La bonne gouvernance est désormais au cœur de la réforme de l'Etat et de l'administration. Elle constitue le principal déterminant d'une démarche visant à doter l'Algérie d'un socle administratif stable, efficace et harmonieusement inséré dans son environnement socio-économique. Il est important de faire une lecture des priorités entrant dans le cadre de la construction d'une administration publique algérienne transparente et responsable, ouverte sur les valeurs positives de la société, et au service du développement économique et social, de la construction démocratique et du renforcement de l'Etat de droit.

En effet, s'il y a un domaine où les réformes peinent à se mettre en œuvre, c'est certainement celui de l'administration. Les axes centraux de cette réforme ont été identifiés par le rapport du comité de réforme des structures et des missions de l'Etat élaboré en juillet 2001.

1.4.2. Les réformes institutionnelles

Au cours des années 1980, les recherches se concentraient sur le rôle des facteurs macroéconomiques dans la croissance. Il s'agit certes d'une condition nécessaire, mais depuis les années 1990, les recherches intègrent de plus en plus la qualité des institutions. D'après le

rapport du FMI⁶, l'Algérie est considérée comme ayant une qualité générale de gouvernance publique inférieure à celle des pays concurrents à savoir le Maroc et la Tunisie.

Pourtant, depuis maintenant plus d'une décennie, les programmes des différents gouvernements qui se sont succédé ont accordé une grande place, d'une part aux instruments et mécanismes pour conduire une transition maîtrisée vers l'économie de marché, et d'autre part aux dispositifs de promotion de l'investissement privé national et étranger, si l'on en juge par le nombre d'institutions spécialisées créées, la législation adoptée et les ressources allouées⁷. Cependant, ces efforts réels n'ont pas été couronnés d'un véritable succès en termes d'amélioration de l'attractivité des IDE.

L'étude sur l'évaluation du climat de l'investissement de la Banque Mondiale⁸ en 2005 révèle que les politiques et le comportement des pouvoirs publics ont une influence très importante, en raison de l'incidence qu'ils ont sur les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence.

La déficience de l'action de l'Etat dans la fourniture des biens publics peut grandement alourdir les coûts supportés par les entreprises et rendre de nombreuses possibilités d'investissement non rentables. L'étude menée par la Banque Mondiale en 2005, montre que le niveau et la composition des coûts sont relativement élevés en Algérie.

Selon L'enquête publiée dans le rapport de la Banque Mondiale⁹ en 2003. Il est constaté que l'Algérie présente encore beaucoup de lacunes liées à l'investissement. Cet avis est partagé aussi par la CNUCED¹⁰ qui, dans son étude sur les politiques d'investissement de 2004, constate qu'en dépit des avancées, les procédures internes demeurent lentes, coûteuses et incertaines. Bien que certains efforts aient été constatés au cours des dernières années, l'administration algérienne est loin d'être accueillante, les services publics sont inefficaces, et les démarches trop nombreuses et trop lentes.

Le système juridictionnel fait face à des difficultés à rendre exécutoires certaines décisions. Les formalités en vue de régler un litige contractuel restent pénalisantes en Algérie, comparativement aux pays voisins et concurrents¹¹. Concernant l'exécution des

⁶ FMI, Algérie : Questions choisies, Rapport n°06/101, Washington, Mars 2006, PP 18-20.

⁷ A. Bouyacoub, Le mouvement des capitaux en Algérie et principalement la question des investissements directs étrangers, Document de travail Larege, Université d'Oran, Oran, 2007, P 1.

⁸ Banque Mondiale, Un meilleur climat d'investissement pour tous, Rapport sur le développement dans le monde, Washington, 2005, PP 37-56.

⁹ Banque Mondiale, Algeria investment climatassessment, Washington, 2003.

¹⁰ CNUCED (2004), Op.cit, P 89.

¹¹ Idem, P 90.

contrats l'Algérie est classée par le rapport «Doing Business» en 2009 à la 125^{ème} place sur 183 contre 112^{ème} pour le Maroc et 74^{ème} pour la Tunisie¹².

L'administration fiscale représente une véritable contrainte pour les investisseurs, qui évoquent la corruption et les décisions arbitraires de la part des autorités. En effet, la corruption qui touche plus souvent les petites entreprises constitue la contrainte la plus citée par les investisseurs.

En outre, les activités informelles sont citées comme entraves par 25% à 50% des entreprises enquêtées par la BM. L'accès au crédit est difficile. Malgré l'ouverture du secteur bancaire au privé, les banques publiques financent 90% des crédits.

La bureaucratie règne particulièrement dans les banques publiques. L'hostilité envers le secteur privé et le manque d'équipements modernes et de personnels qualifiés témoignent d'un mauvais fonctionnement du marché du crédit. Les goulots d'étranglement au crédit sont exacerbés par le manque d'institutions financières spécialisées (crédit-bail, sociétés d'affacturage) et de capital-risque, répondant aux besoins financiers des petites et moyennes entreprises.

L'administration douanière se caractérise par son inefficacité globale. En 2001, les démarches administratives pour un export duraient en moyenne 11,7 jours contre 3 jours au Maroc. Les délais de récupération des marchandises est en moyenne de 24,1 jours contre 2,7 au Maroc.

Le problème du foncier industriel est récurrent. En 2002, sur 600 entreprises enquêtées par le FIAS, 38% étaient à la recherche de terrain à des fins d'investissement et de développement¹³. En moyenne leur recherche durait 5 ans, et 130 jours pour l'obtention d'un permis de construire. Environ la moitié des zones industrielles est inutilisée et ce face à une demande insatisfaite du fait des coûts et de la lenteur excessifs. La plupart des terrains inutilisés des zones industrielles appartiennent à des anciennes entreprises publiques fermées et dont les titres officiels de propriété sont inexistant. Le cadastre et le système de conservation des titres de propriété ne sont pas encore à jour.

¹² Banque Mondiale, Doing Business 2009, Washington, Banque Mondiale, 2009. ⁵ Banque Mondiale (2005), Op.cit, PP 79-95. ⁶ Idem, PP 115-136 ⁷Ibid, PP 115-136.

¹³ MNSIF/FIAS, Algérie : Enquête d'image auprès d'investisseurs étrangers potentiels, 2003, P 15. ²F. Ghidouche, Le développement de la grande distribution en Algérie: analyse temporelle et sectorielle des circuits existants et approche prospective de leur modernisation, Thèse de doctorat en sciences commerciales, EHEC, Alger, 2011, P 492.

Concernant les démarches de création d'entreprise, toujours selon le rapport «Doing Business¹⁴», l'Algérie a le nombre le plus élevé de procédures et les délais les plus longs par rapport à ses voisins.

En termes d'infrastructure de communication, l'Algérie est également loin derrière ses voisins avec une ouverture tardive de la technologie mobile aux opérateurs internationaux. Bien que le réseau électrique en Algérie soit un des meilleurs de la région, il manque de qualité. Un nombre élevé de coupures, 14 jours en moyenne en 2001¹⁵, notamment à l'extérieur des zones industrielles, nuit sérieusement à la production. La livraison de gaz est généralement de bonne qualité, il faut toutefois attendre 134 jours en moyenne pour être branché au réseau.

Enfin, le développement du secteur formel est entravé par la faiblesse des institutions. Des réglementations complexes et inadaptées combinées aux lenteurs des procédures administratives ont contribué à l'émergence d'un important secteur informel¹⁶. Selon une étude du FMI, en tenant compte de trois références : les indicateurs de gouvernance publique (la corruption, l'État de droit, etc.); les évaluations du climat d'investissement (les perceptions des chefs d'entreprises) ; et les indicateurs de « la pratique des affaires » (relatifs à la réglementation), l'attractivité de l'Algérie, en tant que lieu d'exercice d'une activité d'entreprise, est inférieure à celle de ses concurrents.

1.5. Le développement des infrastructures

L'Algérie dispose tout de même d'un tissu infrastructurel assez important, décrit comme suit¹⁷ :

- un réseau routier bitumé de 108 000 km de routes ;
- un réseau de voies ferrées de 4000 km, situées en général le long de la côte et desservant les principales villes portuaires ;
- 10 ports marchands dont 2 spécialisés dans les hydrocarbures ;
- 35 ports de pêche ;

¹⁴Banque Mondiale, Doing Business. Economy profile : Algeria, Washington, 2010.

¹⁵ Banque Mondiale (2005), Op.cit, PP 124-136.

¹⁶ W.C Byrd, Contre-performances économiques et fragilité institutionnelle, Confluence méditerranéenne, n°45, L'Harmattan, Paris, Printemps 2003, PP59-79. ² FMI, Op.cit, P 25.

¹⁷ Y. Benabdallah, Le développement des infrastructures en Algérie : quels effets sur la croissance économique et l'environnement des investissements, Actes du colloque international « Ouverture et émergence en Méditerranée », Université de Lyon , Lyon, 2007, P 12. ⁴Idem.P 14.

- 35 aéroports ouverts au transport aérien, dont 13 aéroports internationaux. Le transport routier assure plus de 90% des mouvements des marchandises et des déplacements des personnes au niveau national. D'une longueur de 1 216 km, le projet d'autoroute Est-Ouest est lancé en 1987, prévu conformément au schéma directeur routier national pour la période 1995-2015. Il porte sur les projets autoroutiers, sur les routes nationales desservant les principaux pôles de développement économique du pays, et les routes de désenclavement des différentes localités éloignées des grands axes.

L'autoroute des Hauts Plateaux, qui en fait partie, sillonnera 12 wilayas, pour relier le Nord au Sud et desservir les pôles économiques. Il est attendu que l'autoroute Est-Ouest permette de réduire le temps de transport, divisé par près de 2 pour le transport des voyageurs, et baisser de 30% celui des marchandises.

En revanche, le trafic ferroviaire depuis les années 90 est dans un déclin, marqué pour le transport des voyageurs et caractérisé par des conditions sécuritaires dramatiques. Le réseau ferroviaire se compose d'abord d'une ligne nord reliant les frontières tunisiennes et marocaines tout en traversant les principales villes situées le long de la côte et entre la côte et l'Atlas tellien. Il y a lieu de citer également, la ligne minière de l'Est, la seule à traction électrique, reliant les mines du Djebel-Onk au complexe sidérurgique et au port d'Annaba. Les principales données sur le réseau ferroviaire existant :

- Longueur totale des lignes existantes 4.600 km
- Longueur totale des lignes en exploitation 3.572 km
- Longueur totale des lignes en construction 2.007 km (y compris la ligne Mécheria / Béchar)

En outre, les principaux ports commerciaux sont raccordés au réseau ferré principal. Beaucoup de projets de développement en cours concernent la conversion de sections du réseau en double voie, d'autres sections en voie normale, ainsi que la création de nouvelles lignes¹⁸. Des projets sont en cours et portent sur de nouvelles lignes, le doublement de voies, la mise à l'écartement standard, l'électrification du réseau et la modernisation des systèmes de signalisation et de télécommunication. D'autres projets sont aussi en cours, notamment le tramway dans les villes d'Alger, d'Oran et de Constantine. Le bilan des infrastructures en Algérie est favorable à l'accueil des activités.

¹⁸ Y. Benabdallah, Op.cit, P 15.

La question des infrastructures maritimes occupe une place très importante dans la politique du gouvernement. En effet, les échanges, mais aussi plus largement l'intégration économique du pays ne sauraient se concevoir sans une amélioration des voies de communications maritimes et terrestres au travers de la prise en charge pertinente de l'infrastructure dans toutes ses dimensions techniques et opérationnelles.

Pour situer l'importance du rôle des ports en tant que soutien au fonctionnement et au développement de l'activité économique et sociale du pays, il suffit de rappeler que cette dernière se caractérise par sa dépendance particulière à l'égard des échanges avec le reste du monde et que la quasi-totalité de ses échanges s'effectue par voie maritime (+ de 95%)¹⁹.

Le coût du mode de transport maritime est estimé actuellement à plus de 10% de la valeur des importations, niveau excessivement élevé comparativement aux pays développés dont le ratio est inférieur à 5%²⁰. Cette différence tient certes à la structure globale des échanges mais aussi et principalement, aux infrastructures, aux systèmes logistiques ainsi qu'aux stratégies de distribution plus efficaces des chargeurs dans les pays développés. Après évaluation des capacités des ports d'Alger, d'Oran, de Mostaganem, de Skikda, de Ténès, de Ghazaouet, de Djen-Djen, de Bejaïa et d'Annaba, le schéma directeur portuaire de 2006 a révélé que *«le principal problème auquel les ports nationaux sont confrontés est le besoin de modernisation pour satisfaire les besoins actuels des trafics containerisés et également de mise en œuvre de mesures de réduction des temps d'escale, du traitement de la marchandise, de la documentation et des opérations de dédouanement»*²¹.

Section 2 : Les tendances des investissements directs étrangers en Algérie

Depuis l'indépendance, l'Algérie a montré sa volonté d'attirer des flux d'IDE, celas 'est affirmé dans les différentes lois, relatives à l'investissement. En effet, les ressources naturelles dont dispose le pays, additionnées à de nombreux avantages comparatifs, tels que la proximité de l'Europe, l'infrastructure, la disponibilité de la main-d'œuvre et les avantages fiscaux, sont des déterminants favorables. Le processus de transition d'un système centralisé à une économie de marché a imposé au gouvernement algérien, dès le début des années 1990, une politique de réformes structurelles, qui a permis le rétablissement des équilibres macroéconomiques et la libéralisation de l'économie.

La privatisation des entreprises publiques et l'ouverture aux IDE ont constitué deux axes importants dans la politique économique suivie par l'Algérie depuis le début des années

¹⁹Idem, P 20.

²⁰ Y. Benabdallah, Op.cit, P21.

²¹ Idem, P21.

2000. Certes, l'Algérie a connu ces dernières années un flux d'IDE important par rapport aux années 1990, mais il reste néanmoins insuffisant par rapport au potentiel du pays.

2.1. Evolution des investissements directs étrangers en Algérie

Bouyacoub²² analyse les flux d'IDE reçus en Algérie, en mettant en exergue l'existence de trois grandes périodes d'après le mouvement des flux

- *La période 1973-1979*, qui a connu l'ouverture de secteur des hydrocarbures aux capitaux étrangers en 1971, notamment dans les branches du pétrole, du gaz naturel, du raffinage, de la production et de l'exploration
- *La période 1980-1995*, qui a connu une absence quasi totale des IDE. Cependant, les investissements dans le secteur des hydrocarbures ont continué à intervenir ;
- *La période après 1996*, qui commence avec la nouvelle législation sur la privatisation des entreprises publiques (1995) et le cadre institutionnel d'appui plus approprié d'après le nouveau code des investissements de 1993, amendé en 2001 et en 2006. Il s'agit d'une période qui a connu un développement relativement important des flux d'IDE.

L'analyse de l'évolution de l'IDE en Algérie sera alors scindée en deux parties. La première est évidemment celle qui précède les réformes structurelles. Tandis que la seconde est celle qui suit les réformes, c'est-à-dire courant des années 90. A savoir que, toutes les réformes menées durant cette période n'ont porté leurs fruits qu'à partir des années 2000 (en raison de la situation sécuritaire), date qui coïncide avec la signature de l'accord d'association avec l'Union Européenne²³.

2.1.1. Evolution des investissements directs étrangers avant les réformes structurelles

Le mouvement des IDE en Algérie était relativement marginal dans les années 60. Ce n'est qu'à partir du début des années 70, que le pays a enregistré une profonde orientation. Ce changement s'est concrétisé par la définition d'un cadre juridique et institutionnel plus favorable à l'implantation des firmes étrangères. Dans cette perspective, l'IDE va connaître une forte croissance dans les années 70. Mais, il va enregistrer une stagnation dès le début des années 80²⁴.

Le graphique n°1 montre bien que la stagnation a duré plus d'une dizaine d'années. Cette situation coïncide avec la détérioration du cadre macroéconomique et sécuritaire. Le

²² A. Bouyacoub, Op.cit, P 12.

²³ B. Chebira, IDE et développement en Algérie, Revue Européenne du droit social, n° 6, Bucarest, 2010, PP 43-61.

²⁴ Idem, PP 43-61.

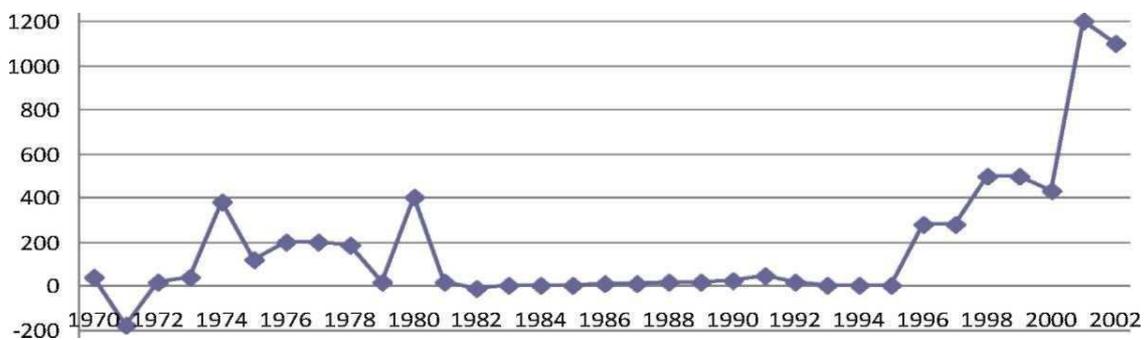
gouvernement a renforcé le cadre législatif avec le code d'investissement de 1993, qui n'a pas eu de succès immédiatement. Un léger regain d'intérêt des investisseurs pour le site Algérie est affiché dès la stabilisation du cadre général²⁵.

A partir de l'ouverture de l'industrie du pétrole et du gaz naturel en 1971, l'Algérie a attiré d'importants flux d'IDE dans ces secteurs. Notons que près de 100% des investissements sont concentrés dans le secteur des hydrocarbures, à cette période.

Ceux-ci ont été massivement investis dans le raffinage, l'exploration, la production et le transport des hydrocarbures. L'attractivité de ce secteur s'est accrue suite aux chocs pétroliers des années 70 et 80²⁶. L'augmentation du prix du pétrole et l'interdiction faite aux grands groupes pétroliers de posséder des champs pétrolifères ont rendu d'autant plus intéressants les investissements dans les infrastructures pétrolières et gazières et permis par la même occasion de pallier le manque de ressources financières nécessaires pour l'entretien et la mise à niveau de celles-ci²⁷.

Néanmoins, avant 1992, l'Algérie n'autorisait pas les sociétés étrangères à produire directement pour leur propre compte. Elles pouvaient cependant bénéficier de contrats de partage de production ou autres contrats de prestation de service avec l'entreprise publique SONATRACH²⁸.

Figure n°1 : Flux d'IDE entrant en Algérie (1970-2002, en millions de dollars)



Source : CNUCED, base de données FDI/TNC, 2003.

La quasi-absence des IDE dans la décennie 80 est justifiée par la remise en cause du plan «valorisation des hydrocarbures», qui prévoyait un ambitieux programme d'investissements²⁹. Le gouvernement était réticent quant à toute intervention étrangère à cette période. Cette décision a été suivie par un quasi-arrêt des investissements. La reprise des flux

²⁵ F. Boualam, Les institutions et attractivité des IDE, actes du colloque international «Ouverture et émergence en Méditerranée», Université de Lyon, Lyon, 2007, P 16. ⁴ Idem, P 17.

²⁶ F. Boualam, Op.cit, P 17.

²⁷ Idem, P 18.

²⁸ B. Chebira, Op.cit, PP 43-61.

²⁹ Idem, PP 43-61.

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 approprié³⁰.

Progressivement, l'ouverture aux investissements étrangers en Algérie va se présenter comme la solution privilégiée de tout un ensemble de problèmes que connaît l'économie, jusqu'à devenir un véritable leitmotiv, même s'ils n'ont pas vraiment augmenté dans les chiffres³¹.

La loi de décembre 1991 sur les hydrocarbures a ouvert le secteur à l'investissement étranger dans la production. Par conséquent, pour la première fois depuis les nationalisations de 1971, la formule «d'association ou partage de production» et la signature de plusieurs accords de partenariat ont permis de drainer massivement des IDE.

Parallèlement, la société publique SONATRACH a opéré une restructuration organique et industrielle visant la création de filiales majoritaires en amont et en aval au sein du groupe, ainsi qu'une externalisation des activités périphériques et logistiques, ce qui a permis l'émergence d'un marché de fournitures de prestation de service et de travaux ouverts aux investisseurs étrangers³². Ainsi, le secteur de l'énergie est placé à l'avant-garde de toutes les transformations entreprises par l'Etat dès le début des années 90.

Du fait de l'ouverture de son industrie, de la dimension internationale des acteurs, de son poids et de son influence sur les politiques, le secteur de l'énergie devrait permettre de gagner en compétitivité et en maîtrise technologique³³.

2.1.2. Evolution des investissements directs étrangers après les réformes structurelles La conclusion d'un accord de libre-échange avec l'UE en 2001 et la future adhésion de l'Algérie à l'OMC sont de nature à contribuer à créer un climat plus favorable aux IDE³⁴. Afin de sortir de la dépendance vis-à-vis des hydrocarbures et de diversifier les exportations, l'Algérie entreprend depuis 2000 un ambitieux programme de relance.

Bien que la mise en place de l'accord d'association avec l'UE ouvre des perspectives positives pour les flux d'IDE, les investissements en provenance des PED dits investissements «Sud-Sud» sont en forte progression³⁵. L'Egypte a fait une entrée remarquée

³⁰ F. Boualam, Op.cit, P 20.

³¹ F. Boualam, Op.cit, P 20.

³² Idem, P 20.

³³ A. Bouyacoub, Op.cit, P 15.

³⁴ B. Chebira, Op.cit, PP 43-61.

³⁵ F. Boualam, Op.cit, P 21.

en 2001, en se plaçant directement comme second investisseur dans le pays grâce à l'entrée de l'opérateur de téléphonie mobile «Orascom».

Depuis 2000, l'Algérie attire un nombre important d'investisseurs étrangers (qu'ils soient de) pays développés ou de pays en développement. Les secteurs d'activité attractifs se diversifient aussi. Plusieurs organismes sont chargés des investissements étrangers en Algérie, que ce soit au niveau des ministères ou des administrations relevant de ces ministères, du Conseil national de l'investissement (CNI) ou encore de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI). Le constat révèle que l'Algérie déploie beaucoup d'efforts, depuis quelques années, pour atteindre l'attractivité des capitaux étrangers³⁶.

L'Algérie ne cesse d'attirer des flux d'IDE depuis l'année 2000. Depuis, le montant des IDE annuels restent supérieur à 600 millions de dollars. L'Algérie en 2001 et 2002 s'est classé respectivement quatrième et troisième pays hôte d'IDE en Afrique et premier pays du Maghreb en 2002. Cette performance remarquable est due essentiellement à la réalisation de certains investissements stratégiques (hydrocarbures, téléphonie mobile et sidérurgie). En 2003, l'Algérie s'est classée 74^{ème} au niveau mondial, derrière la Tunisie 38^{ème}, l'Egypte 58^{ème} et le Maroc 61^{ème}. En 2004, l'Algérie enregistre la première place de Maghreb en attirant 882 millions de dollars, contre 853 millions de dollars en Tunisie et 639 millions de dollars au Maroc³⁷.

Malgré une évolution rapide, les stocks d'IDE restent relativement modestes en Algérie. Ils sont passés de 1 561 millions de dollars en 1990 à 3 647 millions en 2000 pour atteindre 7 428 millions en 2004³⁸. L'Algérie reste à la dernière position en matière de stock d'IDE dans le Maghreb. Le stock d'IDE enregistré en Algérie représente 41,3% de celui de la Tunisie et 35,4% de celui de l'Egypte qui occupe toujours la première place dans ce domaine depuis 1990³⁹.

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 %. 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 %) ⁴⁰.

³⁶ B. Chebira, Op.cit, PP 43-61.

³⁷ A. Bouyacoub, Op.cit. P 15.

³⁸ Idem, P 15.

³⁹ F. Boualam, Op.cit, P 20.

⁴⁰ Idem, P 20.

L'expansion des investissements directs étrangers est soutenue depuis 2004, leur montant de l'année 2006 constitue le triple du montant enregistré au cours de l'année 2003. Il est utile de rappeler que les entrées de capitaux au titre des investissements directs étrangers sont passées de 291,7 millions de dollars en 1999 à 1196,5 millions de dollars en 2001. L'important élan des investissements directs étrangers observé au cours de l'année 2006 indique l'attractivité certaine du marché algérien pour les investisseurs étrangers. En 2007, les opérateurs étrangers ont investi plus de 5,3 milliards d'euros⁴¹.

2.2. Répartition sectorielle et mode d'implantation des firmes étrangères

Jusqu'à-là, les flux d'IDE en Algérie se sont concentrés dans un nombre limité de secteurs, notamment les hydrocarbures, la sidérurgie et la chimie. Un boom des IDE hors'énergie est constaté par ANIMA⁴², comme la métallurgie qui a atteint 1,6 milliard d'euros d'IDE en 2007 (contre 1,5 milliard pour l'énergie), la chimie a attiré 746 millions de dollars en 2007 investis par l'Egyptien Orascom dans Sofert pour gérer une usine en joint-venture avec SONATRACH, le BTP (immobilier, transport et services délégués) a reçu 636 millions d'euros d'IDE en 2007 (contre 311 millions en 2006)⁴³.

Le partenariat public privé se développe fortement notamment dans les zones urbaines, les opérateurs européens ont 62 projets d'IDE sur un total de 111 dans les matériaux de construction, les machines et équipements mécaniques, le BTP (13 projets) et le secteur bancaire (8 projets dont BNP Paribas qui injecte 1 milliard de dinars dans sa filiale BNPEIDjazair), la sidérurgie en provenance de MEDA, ainsi que des projets en perspectives pour relancer le tourisme et sortir de la dépendance des recettes des hydrocarbures⁴⁴. En 2008, l'État entreprend une privatisation de plus de 100 entreprises publiques. En revanche, la privatisation du secteur public bancaire reste encore suspendue⁴⁵.

En termes de projets, l'Europe est la région la plus présente en Algérie, alors que les Etats-Unis sont les principaux investisseurs, avec environ 908 millions de dollars investis entre 1998 et 2001⁴⁶.

⁴¹ P. Henry, S. Abdelkrim, B. De Saint-Laurent, Investissement direct étranger vers MEDA en 2007 : La bascule, ANIMA, Etude n°1, Marseille, 2008.

⁴² Idem.

⁴³ ANIMA, La carte des investissements en méditerranée : Guide sectoriel à travers les politiques publiques pour l'investissement en Méditerranée, Etude n°7, Marseille, 2009.

⁴⁴ Idem.

⁴⁵ F. Boualam, Op.cit, P 16.

⁴⁶ CNUCED (2004), Op.cit, P 85.

Les investisseurs américains sont fortement intéressés par les secteurs des hydrocarbures, de la chimie et de la pharmacie. L'Egypte était le deuxième pays investisseur en 2001 dans le domaine de la téléphonie, puis a poursuivi ses investissements dans le secteur du ciment. Les pays européens avec lesquels l'Algérie a des rapports commerciaux importants, continuent à investir dans le pays. Le montant des projets impliquant des pays européens a atteint, selon l'ANDI, environ 61 800 millions de Dinars Algériens en 2008.

Tableau n°5 : Répartition des projets d'investissement étrangers déclarés par région d'origine de 2002 à 2006, en millions de DA

Région	Nombre de projets	Montant
Europe	183	143 886
Pays arabes	167	337 247
USA	5	17 158
Canada	4	3 460
Chine	16	15 926
Autres	79	84 167
Total général	454	601 845

Source : Construit d'après les statistiques de l'ANDI

Les projets d'investissements touchent plusieurs secteurs hors hydrocarbures ce qui représente en soi un changement important pour l'Algérie. Concernant les types d'investissements étrangers, il est constaté une forme de spécialisation dans les trois pays du Maghreb. L'Algérie attire davantage de multinationales que ses voisins et relativement moins de PME (Petite et Moyenne Entreprise). La Tunisie est le pays qui attire à parité égale, tous les types de sociétés étrangères. Le Maroc est entre les deux avec moins de multinationales que l'Algérie et moins de PME que la Tunisie comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau n°6 : Nature de l'IDE dans les pays maghrébins

	Multinationale plus de 10 000 personnes et plus de 10 pays	Grande entreprise entre 500 et 10 000 personnes	PME moins de 500 personnes
Algérie	60	25	14
Maroc	46	33	21
Tunisie	39	11	30

Source : ANIMA (2009), Op.cit.

L'analyse de la nature des projets d'investissements provenant des IDE montre une forte diversité des types d'investissements. L'Algérie ne reçoit pas de projets de délocalisations comme le Maroc et la Tunisie, mais, attire relativement plus de projets en partenariats et en filialisation.

Tableau n°7: Type d'investissement au cours de la période 2003-2005 en %

	Création	Délocalisation	Extension	Filiales	Partenariat	Acquisition	Privatisation
Algérie	32	0	11	15	24	16	2
Maroc	38	9	17	8	11	13	4
Tunisie	51	2	14	12	8	10	3

Source :A. Bouyacoub, Op.cit.

En outre, ANIMA⁴⁷ déclare que les années 2004 et 2005 ont été caractérisées par l'implantation de mégaprojets. Aussi, l'année 2005 a été caractérisée par plus de créations et d'extensions. L'Algérie a reçu plus de partenariat et joint-venture en 2003 et plus de filiale et succursale en 2006 comme le montre le tableau suivant.

Tableau n°8 : Nature des IDE en Algérie⁴⁸

Taille des projets IDE	2003	2004	2005	2006
Moins de 50M€	2	19	29	25
Entre 50 et 100M€	2	3	2	10
Entre 100 et 500M€	4	4	11	7
Mégaprojet	1	2	2	1
Type de projet				
Partenariat, joint-venture		12	5	14
Création	8	11	17	10
Prise de participation		1	12	8
Privatisation et concession	1			4
Filiale, succursale		1	2	4
Extension		3	8	3

⁴⁷ ANIMA (2009), Op.cit.

⁴⁸ Construit à partir des données de la Banque d'Algérie, Rapports 2005 et 2008, des données d'ANIMA (2008), Op.cit.

Montant moyen M€				
Partenariat, joint-venture		286	53	43
Création	281	115	54	48
Prise de participation		20	53	78
Privatisation et concession	23			75
Filiale, succursale		608	3	29
Extension		12	211	81

Section03 : analyse de l'attractivité des IDE en Algérie

1.1. Les facteurs d'attractivité en Algérie

Dans son rapport en 2016, l'ANDI a montré que les forces et les atouts de l'Algérie reposent sur les éléments suivants :

1.1.1. Des atouts particuliers

Disponibilité de richesses naturelles importantes:

- ❖ 18ème producteur de pétrole.
- ❖ 12ème exportateur de pétrole.
- ❖ 15ème place en matière de réserves mondiales pétrolières prouvées.
- ❖ 5ème producteur et 3ème exportateur de gaz.
- ❖ 3ème fournisseur de l'Union Européenne en gaz nature.
- ❖ 7ème place dans le monde en matière de ressources prouvées en gaz.
- ❖ 4ème fournisseur énergétique total de l'Union Européenne.
- ❖ 4ème puissance économique dans le Monde arabe selon l'Organisation arabe de garantie des investissements.
- ❖ 2ème plus gros détenteur de réserves officielles de change après l'Arabie saoudite.
- ❖ 3ème plus gros détenteur de réserves d'or dans la région MENA, après l'Arabie saoudite et le Liban.
- ❖ Le moins endetté des 20 pays de la région MENA.
- ❖ Potentiel solaire : - 3 000 heures d'ensoleillement par an.
- ❖ Autres richesses minières : phosphate, zinc, fer, or, uranium, tungstène, kaolin, silicium ...etc.

1.1.2. Une stabilité économique

- ❖ PIB: La valeur du Produit intérieur brut (PIB) de l'Algérie a atteint durant l'année 2014, 17.731 mds DA (221 milliards de dollars) contre 16.570 mds DA (196 milliards de dollars) en 2013.
- ❖ PIB par habitant : 5.460,1 milliards de dollars en 2014 contre 5.474,9 milliards de dollars en 2013
- ❖ Taux de croissance réel de PIB: 4 % en 2014 contre 2,8 % en 2013 (Source ONS)
- ❖ Le taux de croissance réel du PIB hors hydrocarbures est de 5,5 % en 2014 contre 7,1 % en 2013. (Source ONS).
- ❖ Dette extérieure: 3,666 milliards de dollars en 2014 contre 30 milliards de dollars en 2001.
- ❖ Réserves de change : 185,273 milliards de dollars en 2014 contre 194 milliards de dollars en 2013.

1.1.3. Des politiques de développement et stratégies sectorielles ambitieuses

- ❖ La nouvelle politique de relance industrielle mettant en avant 12 filières stratégiques, à savoir: la sidérurgique et la métallurgique, les liants hydrauliques, l'électrique et l'électroménager, la chimie industrielle, la mécanique et l'automobile, la production pharmaceutique, l'aéronautique, la construction et la réparation navale, la technologie avancée, l'industrie agroalimentaire, le textile et l'habillement, le cuirs et produits dérivés, le bois et l'industrie du meuble mais aussi la sous-traitance.
- ❖ le Schéma Directeur d'Aménagement Touristique SDAT.
- ❖ le Programme de Renouveau Agricole et Rural.
- ❖ le Programme des Energies Renouvelables et de l'Efficacité Energétique (solaire, thermique, biomasse et éolienne) visant la production de 22 000 MW à l'horizon 2030.
- ❖ Schéma Directeurs de Développement des Activités de la Pêche et de l'Aquaculture à l'Horizons 2025.

1.1.4. Une large ouverture à l'international

- ❖ Position géostratégique permettant une proximité avec les marchés européen, africain et arabe.
- ❖ 7 marchés frontaliers (Tunisie - Libye - Niger - Mali - Maroc - Sahara Occidental - Mauritanie)
- ❖ Adhésion à l'accord de la zone arabe de libre-échange.

- ❖ Signature en perspective de l'accord d'association avec l'Union Européenne.
- ❖ Adhésion en perspective à l'organisation mondiale du commerce.

1.1.5. Des infrastructures solides, fonctionnelles, modernes et aux normes internationales

- ❖ **Routes :** 112 039 Km de routes et autoroutes (40ème réseau au Monde, 3ème en Afrique) dont 29 573 km de routes nationales.
- ❖ **Aéroports:** 36 aérodromes dont 16 internationaux.
- ❖ **Voies ferrées:** 3 973 km de voies ferroviaires dont une infime partie est électrifiée.
- ❖ l'horizon 2017, la longueur de ce réseau ferroviaire sera 6.000 kilomètres à l'échelle nationale.
- ❖ **Ports:** 45 infrastructures maritimes dont 11 ports de commerce, 2 ports pétroliers, 31 ports de pêche, un (01) port de plaisance et 2200 feux de signalisation maritime.
- ❖ **Transport :**
 - UN (01) métro à Alger d'une longueur de 9,5 Km avec trois extensions d'une longueur totale de 9,4 Km en cours de réalisation.
 - 3 tramways (Alger, Oran et Constantine) et 4 tramways en cours de réalisation (Ouargla, Sidi Bel Abbes, Sétif).

1.1.6. Une main d'œuvre qualifiée, jeune et compétitive

- ❖ 5.5 % du PIB à l'éducation
- ❖ 6,24 % du budget de fonctionnement de l'Etat alloué à l'enseignement supérieur.
- ❖ 86 % de taux d'alphabétisation
- ❖ 63,6 % de la population algérienne en âge de formation chaque année.
- ❖ 96 % de taux de scolarisation.
- ❖ 2 500 000 diplômés depuis 1962, issus de 97 universités, 10 centres universitaires, 20 écoles nationales supérieures, 7 écoles normales, 12 écoles préparatoires.
- ❖ 1,5 millions d'étudiants dont 35000 inscrits en formation doctorale et 90000 dans le Master.
- ❖ près de 643.700 inscrits en formation professionnelle dont 200 000 (en moyenne) diplômés, issus de 1213 établissements (instituts et centres).

1.1.7. Des coûts des facteurs de production compétitifs

A) Energie:

- ❖ Gaz naturel: 0,21 à 0,40 euros / thermie.

- ❖ Electricité : 1 à 4 centime euros / KWh en moyenne.

B) Salaire : 180 à 900 euros (Le SMIG est fixé à 180 euros).

C) Essence super : 0.20 euros/L, Gaz Oïl : 0.16 euros/L.

1.1.8. Des mesures d'encouragement à l'investissement

Des avantages fiscaux et parafiscaux importants pouvant aller jusqu'à 10 ans d'exonération, selon la localisation et l'importance du projet (TVA, DD, DM, DC, IBS, TAP, TF).

Et d'autres avantages additionnels :

- ❖ 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.
- ❖ Exonération temporaire pour 5 ans, de l'IBS, l'IRG et de la TAP et bonification de 3% du taux d'intérêts applicable aux prêts bancaires, octroyées aux investissements réalisés dans certaines activités relevant des filières industrielles sidérurgiques et métallurgiques, des liants hydrauliques, Electriques et Electroménagers, Chimie industrielle, Mécanique et automobile, Pharmaceutiques, aéronautique, construction et réparation navales, technologies avancées, industrie agroalimentaire, textiles et habillement, cuirs et produits dérivés, bois et industrie du meuble.
- ❖ Exonération de la TVA, des droits de douanes, de taxe d'effet équivalent ou de toute autre imposition pour les équipements nécessaires aux investissements réalisés par les entreprises du secteur industriel, dans le domaine de la recherche et développement.
- ❖ Réduction de 50% de l'IRG ou de l'IBS, dans le droit commun pour les personnes physiques et morales, activant et fiscalement domiciliées dans les Wilayas d'Illizi, Tindouf, Adrar et Tamanrasset, et ce, pour une période de 05 ans à compter du 1er janvier 2015.

- ❖ Prorogation jusqu'au 31 Décembre 2019, de l'application du taux réduit de droit de douane aux acquisitions d'équipements et d'ameublements non produits localement selon les standards hôteliers et rentrant dans le cadre de modernisation et de mise à niveau en application du « Plan de Qualité Tourisme Algérie »-La liste des équipements et ameublements concernés est fixée par l'arrêté interministériel du 2 Mars 2014.
- ❖ Réduction des charges de cotisation à la sécurité sociale (recrutement des jeunes demandeurs d'emploi):
 - Nord: 56% à 80%.
 - Hauts plateaux et Sud: 72% à 90%.

1.1.9. Des aides en matière de financement à travers les banques publiques

- ❖ 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 29 institutions bancaires et financiers, dont :
 - 14 Banques privés, 6 publics et 9 établissements financiers
 - 7 373 100 milliards de DA de crédits à l'économie (période: septembre 2015).
- ❖ L'existence de sociétés de Leasing.
- ❖ Disponibilité des fonds d'investissement :
 - FMI : participation à hauteur de 34 % dans les grands projets.
 - 05 Fonds d'investissements couvrant tout le territoire: participation à jusqu'à 49% dans le capital des PME.
- ❖ Possibilités de recours aux institutions de garanties financières : la Caisse de Garanties des Crédits à l'Investissement CGCI, le Fonds de Garantie des Crédits aux PME FGAR.

1.1.10. Une intensification des accords de protection et d'arbitrage international

- ❖ Adhésion aux conventions internationales de protection des investisseurs, relatives aux garanties et à l'arbitrage internationales.
- ❖ Signature de 48 conventions et accords bilatéraux relatifs à la promotion et la protection réciproque des investissements.

1.2. Les obstacles à l'investissement en Algérie

Malgré toutes les opportunités et les atouts que dispose l'Algérie, plusieurs obstacles sont existés et qui sont de nature à freiner les flux d'IDE.

1.2.1. Les lenteurs bureaucratiques et administratives

Tableau N°9: Création d'entreprises (comparaison avec les pays voisins et la région MENA).

Année	DB 2010			DB 2015			DB 2016			DB 2016 MENA
	A L G E R I E	M A R O C	T U N I S I E	A L G E R I E	M A R O C	T U N I S I E	A L G E R I E	M A R O C	T U N I S I E	
Nombre de procédures	13	6	10	13	5	10	12	4	10	8,2
Délais (jours)	24	12	11	22	11	11	20	10	11	18,8
Coût (% du revenu par habitant)	12,1	16,1	5,7	11	9,2	4,2	10,9	9,1	3,9	25,8

Source : construit sur la base des rapports de DOING BUSINESS.

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 18/05/2016 à 20 :15.⁴⁹

Selon le rapport de DOING business 2016, l'Algérie accuse un retard par rapport aux pays voisins en matière de création d'entreprise, en effet, l'Algérie est classée 143^{ème} en 2015 et reculé de 2 places pour passer à la 145^{ème} place en 2016, en revanche, le Maroc est classé 52^{ème} en 2015 et est passé à la 43^{ème} place en 2016, quant à la Tunisie, elle est passée de 100^{ème} en 2015 à la 103^{ème} en 2016.

Tous ces résultats montrant que l'Algérie n'a fourni aucun effort pour faciliter les procédures de création d'entreprise, et que plusieurs contraintes entravent l'installation des investisseurs étrangers (multitude de formalités, des retards dans l'obtention des permis et autorisations de création).

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

Tableau 10: Obtention de prêts

Année	DB 2010	DB 2015	DB 2016	DB 2016
-------	---------	---------	---------	---------

⁴⁹<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 18/05/2016 à 20 :15.

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

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

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 18/05/2016 à 20 :15⁵⁰.

Le classement de DOING BUSINESS en matière d'obtention de prêts indique que l'Algérie est très en retard en passant de la 171^{ème} place en 2015 à la 174^{ème} place en 2016, en revanche le Maroc est passé de la 105^{ème} place en 2015 à la 109^{ème} place en 2016. Quant à la Tunisie elle est passée de la 118^{ème} place en 2015 à la 126^{ème} place en 2016.

Malgré l'ouverture de secteur bancaire au privé, les demandeurs de crédit sont toujours découragés par le manque des institutions spécialisées (crédit-bail, sociétés d'affacturages) répondant aux besoins financiers des entreprises notamment les PME, mais aussi par la lenteur des démarches d'accéder au crédit.

1.2.3. Un système foncier complexe

Tableau 11: Octroi de permis de construction

Année	DB 2010	DB 2015	DB 2016	DB 2016

⁵⁰<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 18/05/2016 à 20 :15.

Economie	A	M	T	A	M	T	A	M	T	MENA
	L	A	U	L	A	U	L	A	U	
	G	R	N	G	R	N	G	R	N	
Nombre de procédures	17	13	17	18	12	17	17	13	17	14,8
Délais (jours)	20	10	93	20	94	93	20	91	93	139,7
	4	5		5			4			
Coût (% de la valeur de la construction)	0,9	4,5	6,5	0,9	3,7	2,6	0,9	3,7	2,5	3,1

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

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 18/05/2016 à 20 :15⁵¹.

Le classement de DOING BUSINESS en matière d'octroi de permis de construction a révélé que l'Algérie a gagné 2 places en passant de la 124^{ème} place en 2015 à la 122^{ème} place en 2016, mais elle est toujours loin comparativement avec les pays voisins. En effet, le Maroc est passé de la 26^{ème} place en 2015 à la 29^{ème} place en 2016 et la Tunisie passe de la 56^{ème} place en 2015 à la 57^{ème} place en 2016.

1.2.4. Pressions fiscales

Tableau 12 : paiement des taxes et impôts

Année	DB 2010			DB 2015			DB 2016			DB 2016
Economie	A	M	T	A	M	T	A	M	T	MENA
	L	A	U	L	A	U	L	A	U	
	G	R	N	G	R	N	G	R	N	
Paiements (nombre par année)	27	28	22	27	6	8	27	6	8	17,7

⁵¹<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 18/05/2016 à 20 :15.

Délai (heures par année)	–	–	–	385	232	144	385	211	144	216,1
Impôts sur les profits (%)	–	–	–	6,6	25, 3	15, 4	6,6	25, 4	12, 8	12,7
Taxes et charges sociales (%)	–	–	–	30, 6	22, 7	25, 2	30, 6	22, 3	25, 2	16,3

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

<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 19/05/2016 à 22 :02⁵²

Le classement de DOING BUSINESS en matière de paiement des taxes et impôts révélé que l'Algérie a perdu 1 place en passant de la 168^{ème} place en 2015 à la 169^{ème} place en 2016, mais elle est toujours loin comparativement avec les pays voisins. En effet, le Maroc est passé de la 65^{ème} place en 2015 à la 62^{ème} place en 2016 et la Tunisie passe de la 81^{ème} place en 2015 à la 84^{ème} place en 2016.

1.2.5. Inadaptation du système judiciaire

Tableau 13: Exécution des Contrats

Année	DB 2010			DB 2015			DB 2016			DB 2016
Economie	A	M	T	A	M	T	A	M	T	MEN
	L	A	U	L	A	U	L	A	U	A
	G	R	N	G	R	N	G	R	N	

⁵²<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 19/05/2016 à 22 :02.

Délai (jours)	630	510	565	630	511	565	630	510	565	653,3
Coût (% de la créance)	21,9	25,2	21,8	19,9	25,2	21,8	19,9	25,2	21,8	24,7
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 19/05/2016 à 22 :10⁵³

Le classement de DOING BUSINESS en matière d'exécution des contrats révélé que l'Algérie a obtenu la 106^{ème} place en 2015 et elle a restée sur la même position en 2016, mais elle est toujours loin comparativement avec les pays voisins. En effet, le Maroc avait la 59^{ème} place en 2015 et il a gardé aussi la même place la en 2016, quant à la Tunisie elle a restée aussi sur la même position de la 81^{ème} place.

Conclusion

En guise de conclusion, Nous avons remarqué finalement que les investissements étrangers peuvent être attirés par l'Algérie de plusieurs manières et notamment par le volet stabilité du pays, la fiscalité a revoir à la baisse .d'autre part ,la nécessité d'une mise en place de différents guichets uniques pour la facilitation de l'implantation des investisseurs, le système bancaire à revoir de fond en comble, la mise à la disponibilité des assiettes foncières pour justement réaliser des projets .sans oublier bien sur les prés bancaires pour la création d'entreprises .la dévaluation du dinars est un lourd fardeau et il faut toujours s'adapter a toutes les situations.

⁵³<http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 19/05/2016 à 22 :10.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Depuis les années 80 et l'accélération du processus de mondialisation, l'investissement direct étranger prend de plus en plus d'ampleur, devenant, de nos jours, l'un des catalyseurs du développement économique, notamment via leur contribution à la création de richesse. Il participe notamment à la croissance de l'investissement privé dans le pays d'accueil, favorise par ailleurs le transfert de technologie, contribuent à la formation et à l'amélioration du capital humain et concourent au développement des entreprises dans un environnement concurrentiel, notamment à travers l'augmentation de la productivité des facteurs de production.

La question de l'attractivité des pays est donc devenue l'un des principaux thèmes de recherche en économie internationale. Jusqu'à présent, le sujet a surtout été abordé à travers une littérature abondante portant sur les déterminants des investissements directs étrangers.

Les institutions est considéré depuis longtemps comme l'un des éléments fondamentaux qui justifient le choix de l'investissement étranger dans un pays ou une région donnée, outre que, l'inégale répartition des investissements directs étrangers dans le monde. À travers notre présent mémoire, nous avons mis en lumière les spécificités des institutions et ses différentes composantes.

Ce travail minutieux est consacré à l'étude du rôle des institutions dans l'attractivité des IDE. A cet effet, des questionnements ont été suscités et auxquels nous avons tenté d'apporter des éclairages nets tout au long de ce mémoire. Ces questionnements tournent autour de déterminants des institutions qui influencent plus ou moins l'attractivité des IDE, tout en focalisant sur le cas de l'Algérie.

A l'issue de notre recherche, nous avons pu constater la validité des hypothèses encadrant ce travail, à savoir que :

- ❖ Le cadre institutionnel ne favorise pas l'attractivité des IDE en Algérie

Afin de compléter cette recherche sur les institutions et l'attractivité en Algérie, il serait utile de faire une analyse plus poussée sur les facteurs d'attractivité des IDE en Algérie afin de détecter les problèmes des flux des IDE notamment dans les secteurs hors hydrocarbures. Par ailleurs, une étude comparative avec les pays voisins serait vivement conseillée. Enfin, une étude sur terrain par le biais d'une enquête auprès des opérateurs

étrangers serait nettement profitable afin d'identifier les lacunes et pallier du coup à la déficience en matière de ciblage des investissements.

Bibliographie

- 1- A. Benassy-Quéré, L. Fontagné, A. Lahreche-Levil, MENA countries in the competition of FDI : Designing an exchange rate strategy , CEPIL, Paris, 2001
- 2- Bertrand Bellon et Ridha Gouia : Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen.
- 3- Christian Milelli et Michel Delapierre, « les firmes multinationales », Vuibert ,1995
- 4- Coeuré, B et Rabaud, I, « attractivité de la France : analyse, perception et mesure », Economie et Statistique,n336, 2003.
- 5- C. Ménard, L'économie des organisations, Repères, La Découverte, Paris, 2004.
- 6- C. Van Huffel, Investissements directs étrangers : Problèmes et enjeux pour les pays de l'Est de la Méditerranée, Revue française de l'administration publique, n°13, Paris,
- 7- Dominique Rider, « *les gagnants et les perdants dans la mondialisation* », Economica, 2007
- 8- D. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, Cambridge, 1990
- 9- E.G. Lim, Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: the summary of the recent literature, IMF Working Paper, WP/01/75, Novembre2001.
- 10- E. Helpman, Trade, FDI and the organization of firms, NBER working paper, 12091, National Bureau of Economic Research , March 2006
- 11- F. Boujedra, La prise en compte du risque pays dans le choix d'implantation des IDE dans les pays en développement, Laboratoire d'Economie d'Orléans, LEO-CNRS, Orléans, 2003.
- 12- F. Hatem, Investissement international et politiques d'attractivité, Economica, Paris, 2004.
- 13- Guillaume Shier et Olivier Meir, « *les entreprises Multinationales* », Dunod,2005,P19.
- 14- Hatem, F, l'attractivité du territoire de la théorie à la pratique Revue de l'OFCE n 94, 2005
- 15- Hatem, F, « Investissement international et politiques d'attractivité », Economca, Paris, 2004.
- 16- Jean louis Amelon et Jean Marie Cardebat, « *les nouveaux défis d'internationalisation : quel développement international après la crise* », De boeck,2010
- 17- J-L Mucchielli, Multinational et mondialisation ,Edition Seuil , Paris,1998

- 18- Krugman Paul: “ la mondialisation n’est pas coupable: Vertus et limites de libre echange”, la Découverte/Poche, Paris,2000
- 19- Michelle Rainelli, « *stratégies des entreprises face à la mondialisation* »,Edmanagement et société, 1999
- 20- Ministère de l’industrie, de la PME et de la promotion de l’investissement, « Les investissements directs étrangers dans le monde : Banchmarketing », Direction Générale de l’Intelligence économique, des Etudes et de la Perspective, Document n°15/DIEEP, Août, 2010
- 21- Morelle,F. « *lexique du commerce international* »,édition, Ellipses, Paris,2013.
- 22- Mouriaux, F, « le concept d’attractivité en union monétaire », bulletin de la banque de France, n 123, mars 2004.
- 23- Neumayer E. et Spess L: “Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?”, *World Development*, Elsevier, Vol. 33, n°10, (2005),
- 24- S. Levasseur, *Investissements Directs à l’étranger et stratégies des firmes multinationales*, Revue de l’OFCE, Hors série, Paris, Mars 2002.

Les mémoires

- 1- BOUALAM.F (2008), *Les Institutions et Attractivité des IDE » Colloque International « Ouverture et émergence en Méditerranée*, Rabat- Maroc .Université de Montpellier I Sciences Economiques LASER.
- 2- OUKACI KAMAL : « Impacts de la libéralisation sur l’intégration et le développement économique: Cas de l’économie algérienne », thèse de doctorat, Université de Bejaia, 2008.

Rapports

- 1- CNUCED, « *World Investment Report* », 2009.
- 2- Commission européenne (1997).

- 3- FMI « manuel de la balance de paiement », 4^{ème} édition, Washington, 1977
- 4- FMI(2009), « manuel de la balance de paiement », 6^{ème} édition, Washington, D.C.
- 5- OCDE (2008), « définition de référence des investissements directs internationaux », 4^{ème} édition, version Finale, Paris.
- 6- OCDE Observateur (2003), « transparence et IDE ».
- 7- OCDE, « définition et Référence de l'OCDE des investissements directs étrangers », l'observateur de l'OCDE, Paris, 1997
- 8- OCDE, Incidence des droits de propriété intellectuelle sur l'investissement direct étranger et le commerce dans les pays en développement, TD/TC/WP (2002) 42/FINAL, Juin 2003,

Site internet

- 9- <http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 18/05/2016 à 20 :15.
- 10- <http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 19/05/2016 à 22 :02
- 11- <http://français.doingbusiness.org/custom-query>, consulté le 19/05/2016 à 22 :10

Tables des matières

Introduction Générale.....	01
Chapitre 01 : Approches théoriques des IDE et FMN.....	04
Section 01 : Les IDE, définition et concepts théoriques.....	04
1- Les différentes définitions données aux IDE.....	05
1-1- Définition selon par la CNUCED et l'OMC.....	05
1-2- Définition Selon l'OCDE.....	05
1-3- Selon les experts du FMI.....	06
2- Les formes des IDE	06
2-1- La succursale	06
2-2- Le partenariat	06
2-3- La filiale	07
2-4- La joint-venture	07
2-5- Accord ou cession de licence	07
2-6- La franchise	07
2-7- La sous-traitance	07
3- Les structures des IDE	07
3-1- Structure horizontale (tourné vers le marché local)	08
3-2- Structure verticale (tourné vars les exportations).....	08
4- Les enjeux de l'IDE.....	08
Section 02 : les fondements théoriques des IDE	09
1- La théorie de l'imperfection du marché	09
2- La théorie d'optimisation de cycle de vie de produit	10
2-1- Lancement.....	11
2-2- croissance	11
2-3- Maturité.....	11
2-4- déclin	11
3- La théorie éclectique du Duning	11
Section 03 : les déterminants des investissements directs étrangers	13

1- Déterminants économiques.....	16
2- Déterminants institutionnels.....	19
Chapitre 02 : l'attractivité ; concepts et théories.....	24
Section 01 : Généralités sur l'attractivité	25
1.1. Définition de l'attractivité.....	25
1.2. Les différents niveaux de l'attractivité.....	25
1.2.1. L'approche « macro » par les indicateurs globaux.....	26
1.2.2. L'approche « méso » par effet d'agglomération ou clusters.....	26
1.2.3. L'approche en termes d'image.....	26
1.2.4. L'approche « micro » par la comparaison de la rentabilité selon les sites.....	27
1.2.5. L'approche par le processus de décision.....	27
1.3. Mesure de l'attractivité.....	27
1.3.1. L'indice de la banque mondiale.....	28
1.3.2. Les indicateurs élaborés par la CNUCED	28
1.3.2.1. L'indicateur de performance en termes d'investissements entrants (IPIE).....	28
1.3.2.2. L'indicateur de potentiel d'attractivité en termes d'investissement entrant (IPAIE)..	28
1.4. La compétitivité territoriale.....	31
1.4.1. Définition de compétitivité.....	31
1.4.2. Définition de la compétitivité territoriale.....	31
1.4.3. Les dimension de la compétitivité territoriale.....	31
Section 02 : les institutions ; Aspects théoriques.....	32
2-1- définition donnée aux institutions.....	32
2-1-1- définition donnée par north.....	32
2.1.2. Définition donnée par (Meisel et Ould Aoudia)	33
2.1.3. Définition donnée par C. Ménard	33
2.2. L'environnement institutionnel pris au sens des règles de jeu	34

2.3. Distinction entre l'environnement institutionnel et arrangement institutionnel	34
2.4. La qualité des institutions	35
2.4.1. Evaluation de la gouvernance	36
2.4.2. Droits de propriété	37
2.4.3. Le contrôle du pouvoir exécutif	38
Section 02 : la politique d'attractivité	38
1- Le changement dans la réglementation nationale	39
2- L'importance des accords	40
3- De la politique passive à la politique active	40
3-1- La politique d'attractivité passive	41
3.2- La politique d'attractivité active	41
Chapitre 03 : l'investissement direct étranger en Algérie.....	43
Section 01 : Le cadre institutionnel des investissements en Algérie.....	44
1.1. Le cadre réglementaire de protection de l'investissement direct étranger	44
1.2. Le développement du programme de privatisation.....	45
1.3. Le cadre juridique de l'investissement direct étranger.....	47
1.4. Le climat de l'investissement.....	47
1.4.1. Les réformes de l'administration.....	48
1.4.2. Les réformes institutionnelles.....	48
1.5. Le développement des infrastructures.....	51
Section 2 : Les tendances des investissements directs étrangers en Algérie.....	53
2.1. Evolution des investissements directs étrangers en Algérie.....	54
2.1.1. Evolution des investissements directs étrangers avant les réformes structurelles.....	54
2.1.2. Evolution des investissements directs étrangers après les réformes structurelles	56

2.2. Répartition sectorielle et mode d'implantation des firmes étrangères	58
Section 03 : analyse de l'attractivité des IDE en Algérie	61
1.1. Les facteurs d'attractivité en Algérie.....	61
1.1.1. Des atouts particuliers.....	61
1.1.2. Une stabilité économique.....	62
1.1.3. Des politiques de développement et stratégies sectorielles ambitieuses.....	62
1.1.4. Une large ouverture à l'international.....	62
1.1.5. Des infrastructures solides, fonctionnelles, modernes et aux normes internationales....	63
1.1.6. Une main d'œuvre qualifiée, jeune et compétitive	63
1.1.7. Des coûts des facteurs de production compétitifs	63
1.1.8. Des mesures d'encouragement à l'investissement	64
1.1.9. Des aides en matière de financement à travers les banques publiques	65
1.1.10. Une intensification des accords de protection et d'arbitrage international	65
1.2. Les obstacles à l'investissement en Algérie.....	65
1.2.1. Les lenteurs bureaucratiques et administratives.....	66
1.2.2. La faiblesse du secteur bancaire (comparaison avec les pays voisins).....	66
1.2.3. Un système foncier complexe.....	67
1.2.4. Pressions fiscales.....	68
1.2.5. Inadaptation du système judiciaire.....	69
Conclusion Générale	70

Listes des tableaux

Tableau N°01: Degré d'influence des déterminants des IDE.....	17
Tableau N°02: les composantes de l'indicateur du potentiel d'attractivité en termes d'investissement entrant.....	29
Tableau N°03 : matrice de comparaison de la performance et du potentiel.....	30
Tableau N°04 : Évolution des réglementations nationales, 2000-2011 (Nombre de mesures).....	39
Tableau N°05 : répartitions des projets d'investissement étrangers déclarés par régions d'origine de 2002 à 2006, en millions de DA.....	59
Tableau N°06 : Nature de l'IDE dans les pays maghrébins.....	59
Tableau N°07 : Type d'investissement au cours de la période 2003-2005 en %.....	60
Tableau N°08 : Nature des IDE en Algérie.....	60
Tableau N°09: Création d'entreprises (comparaison avec les pays voisins et la région MENA).....	66
Tableau N°10 : obtention de prêts.....	66
Tableau N°11: Octroi de permis de construction.....	67
Tableau N°12 : paiement des taxes et impôts.....	68
Tableau N°13: Exécution des Contrats.....	69

Résumé

Aborder aujourd'hui le thème de l'attractivité des investissements directs étrangers (IDE) relève d'une préoccupation essentielle d'un pays comme l'Algérie. Depuis l'indépendance, l'état algérien n'a cessé de traiter le problème de l'investissement par un ensemble de textes législatifs et réglementaires, et il lui a donné une grande importance dont l'investissement est le moteur du développement national.

Notre problématique est consacrée à connaître l'évaluation de la politique d'attractivité des IDE en Algérie et proposer une contribution à l'identification des atouts d'Algérie dans la concurrence internationale pour attirer des IDE. Son objet est de mettre en lumière des critères objectifs d'évaluation de l'attractivité de ce pays.

Il montre que les déterminants majeurs de l'attractivité de ce pays sont la qualité des institutions et les garanties accordées aux investisseurs. L'Algérie a plus que jamais besoin d'IDE. Alors pour séduire des investisseurs, surtout à s'installer ici, il faut avoir des productions hors hydrocarbures, avoir un PIB élevé, et une économie de marché c'est le développement, et la modernisation de tous les secteurs, au niveau des technologies moderne, qu'il faut assurer, pour pouvoir réussir.