

*UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA -BEJAIA-
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DES SCIENCES DE
GESTION ET DES SCIENCES COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES*

Mémoire

préparé en vue de l'obtention du diplôme de Magister en Sciences Economiques
Option : Espace, Développement et Mondialisation.

Thème :

**Contribution à la compréhension du rôle
des IDE dans le développement en Algérie**

Présenté par : Mr. AIT ATMANE Braham

Sous la direction du : Pr. KHELADI Mokhtar

Jury:

- **Présidente : Pr. INAL Meriem, (Université d'Alger).**
- **Examineur : Pr. KHERBACHI Hamid (Université A/Mira de Bejaia).**
- **Examineur : Dr. BOUKRIF Moussa (Université A/Mira de Bejaia).**
- **Rapporteur : Pr. KHELADI Mokhtar (Université A/Mira de Bejaia).**

Remerciements

Je tiens à exprimer ma sincère gratitude à mon directeur de mémoire, Monsieur le Pr. KHELADI Mokhtar. Je le remercie infiniment pour sa grande contribution à l'aboutissement de ce travail, sa disponibilité, ses judicieuses remarques et sa rigueur scientifique. Pour tout cela, je tiens à lui exprimé ma vive reconnaissance.

Dédicaces

A la mémoire de ma mère.

SOMMAIRE

Introduction générale	1
Chapitre 01 : IDE : Les aspects théoriques	6
Introduction.....	6
1- Définitions et concepts théoriques.....	6
11- Définitions :.....	6
111- Investissement direct étranger (IDE)	7
112- Investisseur direct étranger	8
113- Une entreprise d'investissement direct étranger	8
114- Distinction des IDE des autres formes d'investissements étrangers	9
12- Les principales formes d'IDE	9
121- Les fusions acquisitions	9
122- Les partenariats	10
123- Les transplants	11
124- Greenfield investment (création de filiales à l'étranger ex nihilo).....	11
125- Prises de participation	12
2- Les théories explicatives de l'IDE.....	12
21- La théorie du comportement oligopolistique et des marchés imparfaits.....	12
211- La théorie de l'organisation industrielle	13
212- la diversification du produit.....	16
213- L'internalisation des opérations.....	17
22- La théorie de cycle de vie du produit.....	19
23- La théorie du paradigme éclectique.....	21
231- Le modèle de Hirsch.....	21
232- Le paradigme OLI	23
Conclusion	28
Chapitre 02 : FMN et IDE dans l'économie mondiale	29
Introduction.....	29
1- La FMN et l'IDE.....	29
11- La FMN : Une approche multiple	30
12- Les motivations des firmes pour l'investissement à l'étranger	31
13- FMN et présence à l'étranger.....	34
2- Approche globale des IDE dans le monde	37
2-1 Aperçu historique des IDE dans le monde depuis 1900.....	37
211- La période 1900 à 1945	37
212- Les trente glorieuses (1945-1975)	39
213- la phase 1970 à nos jours	40

22- Approche actuelle globale des IDE dans le monde	41
3- Aspects régional et sectoriel des IDE et impact de la crise	47
31- La polarisation régionale des IDE dans le monde	48
311- Les IDE vers les pays développés.....	48
312- Les IDE vers les pays en développement	50
32- La polarisation sectorielle des IDE dans le monde	53
33- Crise financière et IDE : les prévisions pour la période 2009-2011.....	56
Conclusion	61
Chapitre 03 : La problématique de l'attractivité de l'Algérie	62
Introduction.....	62
1- Attractivité du site Algérie : Atouts et obstacles	63
11- Attractivité : Les atouts de l'Algérie	63
111- Les ressources naturelles et énergétiques	63
112- Une main-d'œuvre nombreuse et bon marché	64
113- L'importance de marché intérieur algérien	65
114- Un cadre macroéconomique favorable.....	66
12- Les contraintes a l'attractivité aux IDE en Algérie.....	68
121- Difficulté d'exécution des contrats	68
122- La corruption, les institutions et la gouvernance	69
123- Le dysfonctionnement des équipements d'infrastructure	72
124- Problèmes d'accès au foncier	73
2- Des initiatives pour l'attractivité	75
21- Une politique règlementaire favorable.....	75
211- L'évolution du cadre réglementaire	75
212- Les organes de promotion de l'investissement.....	79
22- Une politique d'ouverture et de libéralisation	82
221- La politique d'ouverture économique et commerciale :.....	82
222- La politique de privatisation	84
223- Le <i>Home Sweet Home</i>	87
Conclusion	89
Chapitre 04 : IDE en Algérie : Etat des lieux	90
Introduction	90
1- Approche globale des IDE en Algérie	90
11- Evolution des IDE vers l'Algérie	90
111- Les entrées d'IDE vers l'Algérie	91
112- Localisation des flux d'IDE en Algérie	93
113- Les flux et stocks d'IDE dans certains pays voisins	95
1131- Comparaison des flux d'IDE en Algérie et dans certains pays voisins....	95
1132- Comparaison des stocks d'IDE en Algérie et dans certains pays voisin...	96
12- Nature des flux d'IDE entrants en Algérie	97

121- Les <i>greenfield investment</i>	97
122- Les fusions acquisitions (F&A)	97
123- Autres formes d'investissement	98
13- La polarisation sectorielle des IDE EN Algérie	99
131- L'attractivité de l'industrie	99
132- L'attractivité des services	101
133- L'attractivité de l'agriculture	102
2- Approche géographique de l'origine des IDE entrants en Algérie	103
21- Analyse globale des régions d'origine des IDE vers l'Algérie	103
22- Les investissements arabes en Algérie	105
221- Les investissements de l'Egypte.....	105
222- Les investissements des pays de Golfe	107
213- Le Maghreb en retard	108
23- Les investissements européens en Algérie.....	109
221- Les investissement de la France.....	109
222- Les investissements espagnols en Algérie	112
223- Les investissements allemands en Algérie	112
24- Les investissements des continents américain et asiatique	113
231- Les investissements américains en Algérie	113
232- Les investissements asiatiques	116
Conclusion	117
Chapitre 05 : L'impact des IDE sur la croissance économique et le commerce extérieur	118
Introduction	118
1- L'impact des IDE sur la croissance économique en Algérie	118
11- IDE et investissement domestique	119
111- La situation en Algérie	119
112- Le financement des investissements	121
12- IDE et croissance de la production en Algérie	123
121- Le lien entre l'IDE et la croissance économique en Algérie	124
122- Production de secteur privé	126
2- Impact des IDE sur le commerce extérieur	129
21- La situation globale du commerce extérieur en Algérie	130
22- Le lien IDE-exportations	131
23- Le lien IDE-importations	136
231- Impact négatif	136
232- Impact positif	138
Conclusion.....	140

Chapitre 06 : L'impact des IDE sur le développement des ressources humaines et l'emploi	141
Introduction	141
1- Impact des IDE sur le développement des ressources humaines	142
11- L'investissement dans la formation en Algérie	142
12- La formation scolaire et universitaire	145
13- Le lien IDE-capital humain.....	149
2- Impact des IDE sur le marché de travail en Algérie.....	153
21- Le lien entre IDE et emploi	154
22- Le lien entre IDE et chômage	158
Conclusion	160
Conclusion générale	162
Bibliographie	170
Annexes	181
Liste des tableaux et figures	191
Résumés	194

Liste des abréviations

ABFF : Accumulation Brute des Fonds Fixes
AEC : Algerian Energy Company
ALGEX : Agence Nationale de Promotion des Exportations.
ALNAFT : Agence Nationale pour la valorisation des Ressources en Hydrocarbures
ANCC : Actif Net Comptable Corrigé.
ANDI : Agence Nationale de Développement des Investissements.
ANDT : Agence Nationale de Développement du Tourisme.
ANF : Agence Nationale Foncière.
ANIREF : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière.
APC : Assemblée Populaire Communale.
APIE : Agence de Promotion des Investissements Etrangers
APSI : Agence de Promotion et de Soutien des Investissements.
ARH : Autorité de Régulation des Hydrocarbures
ARN : Academic and Research Network
ATM : Algérie Télécom Mobile
BAT : British American Tobacco
BP : British Petroleum.
CA : Chiffre d'Affaires
CACI : Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.
CAGEX : Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations.
CALPIRF : Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion des Investissements et de la Régulation Foncière
CEE : Communauté Economique Européenne
CEM : Collège d'Enseignement Moyen
CIS : Commonwealth of Independent States
CNI : Conseil National de l'Investissement.
CNIS : Centre National d'Informatique et de Statistiques.
CNRC : Centre National des Registres de Commerce.
CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement Economique.
CPE : Conseil des Participations de l'Etat.
CRCI : Commission des Recours Compétente en matière d'Investissement
CUS : Chaine Universitaire du Savoir
DA : Dinar Algérien.
DAP : Droit Additionnel Provisoire.
EAU : Emirats Arabes Unis
EIIC : Emirats International Investment Company
EIU : Economist Intelligent Unit
EPE : Entreprises Publiques Economiques.
F&A : Fusions Acquisitions.
FAI : Fonds d'Appui à l'Investissement.
FEMISE : Forum Euroméditerranéen des Instituts des Sciences Economiques.
FMI : Fond Monétaire International.
FMN : Firmes Multinationales
GAIP : Autorité Générale de Promotion des Investissements Etrangers
GDF : Gaz De France
GNL : Gaz Naturel Liquéfié
GUD : Guichet Unique Décentralisé.
IBC : International Bulk Carriers
IBS : Impôts sue le Bénéfice des Sociétés.
IDE : Investissement Direct Etranger.
IDH : Indice de Développement Humain

II : Indice d'Internationalisation
INI : Indice de Niveau d'Instruction
IPC : Indice de Perception de la Corruption
IPH : Indice de Pauvreté Humaine
IRG : Impôt sur le Revenu Global.
ITN : Indice de transnationalisation
LMCC : Lebanese Modern Construction Company
MAEP : Mécanisme Africain d'Evaluation des Pairs
MEDA : Mesures d'Accompagnement
MENA : Middle East and North Afrique (Moyen Orient et Afrique de Nord).
NSI : Nouvelle Stratégie Industrielle
NTIC : Nouvelles Technologies de l'information et de Communication
OCDE : Organisation de coopération et de Développement Economique
OCI : Orascom Construction Industry
OMC : Organisation Mondiale du Commerce.
OMD : Organisation Mondiale des Douanes.
ONG : Organisation Non Gouvernementale
ONS : Office National des Statistiques.
ONU : Organisation des Nations Unies
OTA : Orascom Télécom Algérie
PAS : Programme d'Ajustement structurel.
PCSCE : Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance Economique.
PDG : Président Directeur Général.
PDRF : Programme de Développement du Réseau de Fournisseurs.
PECO : Pays d'Europe Centrale et Orientale.
PED : Pays En Développement.
PIB : Produit Intérieur Brut.
PMA : Pays les Moins Avancés
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PNB : Produit National Brut
PNDAR : Programme National de Développement Agricole et Rural
PPA : Parité de Pouvoir d'Achat
PROMEX : L'Office de Promotion des Exportations.
PSDRHP : Programme Spécial de Développement de la Région des Hauts Plateaux
PSDRS : Programme Spécial de Développement de la Région de Sud
PSEM : Pays Sud Est de la Méditerranée.
PSRE : Programme de Soutien à la Relance Economique.
R&D : Recherche et Développement.
SAFEX : Société Algérienne des Foires et Exportations.
SDAT : Schéma Directeur d'Aménagement du Territoire
SDRA : Schéma Directeur Routier et Autoroutier
SH : Système Harmonisé.
SMN : Sociétés Multinationales
SNTF : Société Nationale de Transport Ferroviaire
SNTP : Société Nationale de Travaux Publics
STN : Sociétés Transnationales
TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle.
TBI : Traités Bilatéraux d'Investissement
TDI : Traités de non Double imposition
TI : Transparency International
TIC : Technologies d'Informations et de Communication
TNCs : Transnational Corporations
TTC : Toutes Taxes Comprises
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE : Union Européenne.
UFC : Université de Formation Continue
UMA : Union du Maghreb Arabe.
VA : Valeur Ajoutée
VALHYD : Valorisation des Hydrocarbures
VF : Versement Forfaitaire.
WTA : Wataniya Télécom Algérie
ZALE : Zone de Arabe de Libre Echange.
ZLE : Zone de Libre Echange.

INTRODUCTION GENERALE

Le phénomène de l'investissement direct étranger (IDE) se trouve sans nul doute aujourd'hui au centre de la problématique de développement économique. Il prend une importance toujours grandissante dans les politiques économiques de la majorité des pays. Hier, simple vecteur d'un mouvement de facteurs considéré comme substitut à celui des produits, le voici aujourd'hui devenu un élément catalyseur de développement et structure en profondeur l'espace économique mondiale.

L'IDE occupe désormais, une place majeure dans la plupart des pays, du fait, de la convergence de deux préoccupations, d'un côté, celle des entreprises qui cherchent à s'élargir, à conquérir des marchés difficilement accessibles aux exportations et donc à s'internationaliser, de l'autre, celle des pays qui essaient par tous les moyens d'attirer les capitaux étrangers.

Dans ce contexte, c'est surtout le cas des pays en développement (PED) qui retient plus l'attention. Ils ont rejeté, pendant longtemps, le phénomène de l'IDE. Plusieurs auteurs¹ rappellent en effet, que l'IDE a longtemps été considéré par de nombreux pays en développement et d'économistes du développement comme un vecteur essentiel de dépendance à l'égard du monde occidental et des pays industrialisés. La crise de l'endettement des années 80 a suscité un net changement d'attitude de la part des gouvernements de ces pays confrontés à une pénurie de devises et une régression importante de l'investissement local. Les pays en développement se font, de nos jours, de plus en plus concurrence, afin d'attirer les firmes étrangères, dans les objectifs principaux d'accroître leurs capacités de production, de bénéficier d'un transfert de technologies et de s'insérer dans l'économie mondiale.

D'une manière générale, l'attitude des gouvernements à l'égard des IDE est devenue extrêmement favorable, avec d'une part des codes d'investissements un peu partout libéralisés et d'autre part, des conventions d'investissement international adoptées par plusieurs pays. La CNUCED (2008)² rappelle que le nombre de pays ayant modifiés leur régime d'investissement a plus que doublé entre 1992 et 2006, et le nombre de modifications apportées aux régimes a été multiplié par trois. Ce changement d'attitude à l'égard des IDE et des multinationales peut être considéré comme une des évolutions de politique économique les plus remarquables dans les pays en développement. En conséquence, leur part dans le total des flux d'IDE tend à croître ; elle a atteint 34,3 % en 2006 contre moins de 18 % entre 1986-1990 en passant par 25% en 2001 et 2002. Néanmoins, il est important de rappeler que cet accroissement a profité à certains pays en développement plus qu'à d'autres.

¹ Voir à ce sujet : C. Monzagol : la mondialisation ; données, mécanismes et enjeux. Edition : Armand Colin. Paris 2005, G. Lafay : comprendre la mondialisation. Edition : Economica. Paris 2002 ou encore J. Adda : la mondialisation de l'économie. Edition : la Découverte. Paris 1998.

² CNUCED: World Investment Report 2008: International Corporations and the Infrastructure challenge; New York and Genève 2008.

L'IDE constitue aujourd'hui la principale composante des flux de capitaux vers les pays en développement. Les capitaux entrants sous forme d'IDE vers la région (MEDA-10) ont, en effet, été multipliés par six entre 2002 et 2006, passant de 10 milliards de dollars à 60 milliards de dollars, alors que les transferts d'émigrants et les aides publiques au développement plafonnent à leur niveau de 2000 (ANIMA 2007 et 2008).

Des efforts considérables sont donc consentis depuis quelques années par la majorité des PED dans le but d'accueillir des parts de plus en plus importantes d'IDE, témoignant ainsi de l'importance et de la contribution de ce dernier dans le développement et la croissance de ces pays. L'intérêt de l'IDE pour les pays hôtes ne se limite pas à l'apport d'un flux financier non initiateur de dette ou à une augmentation des recettes fiscales tirées des bénéfices des multinationales, mais il concerne autant les aspects réels et techniques que monétaires. L'IDE peut en fait, apporter des ressources importantes et agir comme un déclencheur du développement des pays hôtes. Il devient donc, une priorité pour un pays qui veut réduire son retard technologique et économique par rapport aux pays à revenus élevés, mais la difficulté d'appréciation de l'apport des IDE se précise surtout lorsqu'on connaît la dissociation ou plutôt l'aspect contradictoire des intérêts des uns et des autres (l'opérateur étranger et le pays d'accueil).

D'ailleurs, depuis les années 80, les thématiques relatives à l'impact des IDE sur le développement économique des pays d'accueil ont été largement débattues, tant au sein de la communauté économique que de la classe politique. De nombreuses études économiques (B. Aitken et A. Harrison (1999), E. Borensztein, J. Grégorio et J. Lee (1998), M. Haddad et A. Harrison (1993), B. Xu (2000)...) ont été en effet, consacrées à l'IDE, et particulièrement à ses effets d'entraînement sur les économies des pays hôtes. Néanmoins, malgré le consensus théorique établi sur le sujet, nous constatons que dans le cas des pays en développement, les études empiriques ne démontrent pas systématiquement l'existence des effets positifs. De plus, S. Ozyurt (2008)¹ reproche à une partie des études empiriques traitant des retombées positives dans les pays en développement, certaines limites qui sont, en grande partie, liées à la disponibilité réduite des données. La majorité des études empiriques sont conduites sans analyser le sens de la causalité entre les flux d'IDE et les gains de productivité dans le pays d'accueil. Toutefois, nous pouvons aussi bien supposer que les firmes étrangères seraient attirées par les secteurs d'activités qui présentent un fort potentiel productif plutôt que d'améliorer la productivité dans les secteurs où elles s'implantent (M. Haddad et A. Harrison (1993))².

A l'instar des autres pays en développement, l'Algérie accorde une importance capitale à l'IDE en tant que complément à l'effort national de développement, et compte tenu de sa contribution à la réalisation des objectifs nationaux (emploi, production, exportations,...). Cet intérêt nouveau à l'IDE, se matérialise par les efforts des pouvoirs publics conjugués avec ceux des organismes de promotion des investissements pour améliorer le climat des affaires en Algérie et par le soutien accordé aux opérateurs étrangers. En effet, le contenu du code d'investissement promulgué en 1993, dans le but de réformer le cadre juridique de l'investissement d'une manière générale et de l'IDE d'une manière particulière, confirme la prise de conscience des pouvoirs publics d'aller vers une rupture totale, avec le système

¹ S. Ozyurt : Les investissements directs étrangers entraînent-ils des effets de débordement vers les pays en développement ? Etude et synthèse. Le Laboratoire Montpellierain d'Economie Théorique et Appliquée (LMETA). Septembre 2008.

² M. Haddad et A. Harrison : Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco. *Journal of Development Economics*, n° 42. 1993, pp 51-74.

auparavant poursuivi, et de donner à l'investissement privé en général et à l'investissement étranger en particulier la place qui est la leur dans l'économie. Au même titre, le processus de transition d'un système économique centralisé à une économie de marché entamé au début des années 90, a imposé au gouvernement algérien, de mettre en place un certain nombre de réformes structurelles qui a rendu possible le rétablissement des équilibres macroéconomiques et la libéralisation de certains aspects de l'économie. Ces réformes ont permis, entre autre, d'améliorer certaines performances en termes de croissance du produit intérieur brut (PIB) et le développement d'un secteur privé plus dynamique, entraînant par conséquent un plus grand flux entrant d'IDE. En effet, en 2002, l'Algérie était le premier pays d'accueil d'IDE au Maghreb et troisième en Afrique (CNUCED 2003), et à partir de 2003, l'accroissement des flux d'IDE attirés a été régulier.

Nous pouvons donc dire que le signal a été en partie entendu, et on voit aujourd'hui de nouveaux acteurs de la croissance se déployer en Algérie. Les chiffres dont on dispose montre une progression positive en montant. En effet, après les 260 millions de dollars de 1997, ce sont quelques 1,795 milliards de dollars d'IDE qui ont été attirés en 2006 (ANIMA 2008). Au même titre, l'évolution se voit au niveau des secteurs d'investissement du choix des opérateurs étrangers. Après la prédominance de secteur des hydrocarbures, on constate aujourd'hui une diversification de plus en plus visible. D'ailleurs, en nombre de projet on a observé en 2006 que les services (banque, commerce, assurance et média) ont été le secteur de prédilection des opérateurs étrangers en Algérie avec 24 projets contre 16 pour l'énergie.

Certes, tout cela reste très insuffisant par rapport aux potentialités du pays. Bien que l'Algérie ait obtenu des résultats positifs dans certains secteurs, tels que les hydrocarbures, les télécommunications, les banques, le commerce, il est important de rappeler que cela reste largement en dessous des espérances. De plus, on a remarqué un ralentissement et un immense retard dans la mise en place des réformes structurelles, en particulier en ce qui concerne le programme de privatisation, la réforme bancaire et financière, la réforme fiscale. Or celles-ci sont indispensables pour améliorer le cadre national de l'investissement. Il faut souligner aussi, le déficit d'image et de communication dont souffre l'Algérie à l'étranger, renforcé par une absence de clarté de la politique nationale d'investissement, une indisponibilité d'informations qualitatives sur l'investissement et la dynamique économique, un manque de coordination entre les différents organismes de promotion de l'investissement, une lenteur dans les procédures administratives, un risque financier élevé caractérisé surtout par la faillite, ces dernières années, de certaines banques privées, une économie informelle envahissante, des difficultés d'accès au foncier industriel et enfin, des retards importants en termes d'infrastructures.

Bien que des réformes aient été initiées pour préparer un environnement favorable à l'investissement en Algérie et un certain nombre d'atouts sont offerts par le territoire algérien, les écrits élaborés jusqu'ici ont clairement montré que le système économique algérien reste peu attractif et les obstacles à la création d'entreprises sont toujours nombreux. Que ce soit les rapports de Doing Business (banque mondiale) ou les rapports annuels de ANIMA, on a mis l'accent sur la nécessité de continuer mais aussi de multiplier l'effort. Il faut poursuivre la politique d'ouverture menée depuis quelques années, l'étendre à des secteurs plutôt délaissés jusqu'à présent, tels que le tourisme, le transport maritime et aérien, les médicaments, l'assurance, les métiers de l'information.... Il faut faire valoir ses avantages compétitifs : mains d'œuvre bon marché, énergie, capitaux disponibles.... Les réformes introduites au cours des 20 dernières années restent insuffisantes pour permettre au pays de bénéficier

significativement des externalités positives de l'IDE (création d'emplois, transfert de technologie et de savoir-faire, accès aux marchés internationaux ...).

Aujourd'hui, de plus en plus de voix se lèvent pour remettre en cause le rôle joué par les firmes multinationales présentes en Algérie dans le développement du pays. Et notre travail s'inscrit dans ce contexte et essaiera de répondre à une question principale qui est: Le doute et la méfiance qui pèsent sur les impacts positifs des IDE en Algérie sont-ils justifiés ? En d'autres termes, quelle est la contribution des IDE dans le développement en Algérie? La question est capitale et bien peu de travaux ont été consacrés à ce sujet en Algérie à notre connaissance.

Nous mesurons, tout à fait, combien il est difficile d'essayer d'établir un diagnostic sur le rôle des IDE dans le développement économique de l'Algérie. Nous proposons, en fait, ici une première contribution dans ce sens, sur la base des éléments disponibles, sans toucher à tous les aspects de développement, mais uniquement à ceux que nous estimons plus intéressants, pour évaluer la viabilité des entreprises étrangères et leurs probables impacts sur l'économie de l'Algérie. Nous aborderons notamment les questions suivantes : Quelle est la contribution de l'IDE à la croissance ? L'IDE induit-il un effet d'entraînement ou un effet d'éviction sur l'investissement local ? Quel est l'impact des IDE sur les exportations et sur les importations de l'Algérie ? Observe-t-on des externalités positives en matière de transfert de technologie et de savoir faire vers l'Algérie ? Quel impact ont-ils sur l'emploi et le chômage en Algérie?

Ce travail est l'occasion d'approfondir un peu plus le débat. Nous allons essayer d'analyser et de décortiquer le rôle des IDE dans le développement de l'Algérie. Pour y arriver nous comptons développer notre travail dans une démarche en une seule partie, scindée en six chapitres :

Nous consacrerons le premier chapitre à rappeler succinctement le cadre conceptuel et les différentes théories de l'IDE. Nous mettrons l'accent particulièrement sur les définitions apportées aux aspects entourant le phénomène et nous analyserons brièvement les théories principales l'expliquant développées pour l'essentiel à partir des années 60. Le deuxième chapitre consacra l'IDE dans l'économie mondiale, tout en mettant en exergue certains des aspects théoriques relatifs aux firmes multinationales (FMN), acteur principal de diffusion des IDE dans le monde. Dans le troisième chapitre, nous allons essayer de mettre l'accent sur la problématique d'attractivité de l'Algérie aux IDE. Que ce soit les atouts, les politiques ou les obstacles à l'attractivité du territoire algérien, nous les développerons. Pour mieux situer le cas de l'Algérie, nous allons le comparer aux cas de certains pays voisins (Egypte, Tunisie et Maroc). Nous traiterons dans le quatrième chapitre de l'état des lieux des IDE en Algérie. Nous étudierons particulièrement les éléments liés aux flux attirés, stock, localisation, secteurs de choix et l'origine des IDE vers l'Algérie. Le cinquième chapitre sera consacré à l'analyse de l'impact des IDE dans la croissance économique et le commerce extérieur en l'Algérie, en mettant en lumière leurs impacts sur certains aspects de l'économie algérienne. Nous reviendrons sur le lien entre l'IDE et l'investissement domestique, le lien entre l'IDE et les exportations et le lien entre l'IDE et les importations. L'intérêt majeur de notre étude est en fait, de déterminer l'impact de tels investissements sur le développement économique du pays qui, faut-il le rappeler est l'objectif premier de tous les efforts consentis par l'Etat afin d'attirer de plus en plus d'IDE. Nous développerons dans le sixième chapitre l'impact des IDE sur le transfert de technologies et de savoir faire, ainsi que la contribution des opérateurs étrangers à la baisse du taux de chômage et donc leur impact sur l'emploi.

Dans le but de finaliser notre travail, nous avons l'intention d'utiliser l'ample bibliographie qui existe sur les IDE (ouvrages, thèses, articles, communication, annuaires statistiques...) et les bases de données d'organismes nationaux (ONS, CNIS...) et internationaux (Banque Mondiale, le FMI, la CNUCED, ANIMA, ...).

Chapitre 1

IDE : LES ASPECTS THEORIQUES

Introduction

Depuis les années 50, les thématiques traitant de l'IDE n'ont cessé d'évoluer pour s'adapter aux changements de l'économie internationale. Les aspects théoriques du phénomène et les études empiriques l'expliquant ont été, sans cesse, débattus et perfectionnés au cours des 60 dernières années. L'importance accordée au sujet, montre son ampleur et sa portée dans l'économie des pays développés, mais aussi celle des pays en développement. En réalité, avant que S. Hymer (1959) ne se lance dans une explication des IDE beaucoup plus acceptable, le phénomène faisait déjà l'objet d'études dans le cadre des mouvements de capitaux, mais celui-ci ne fait pas de distinction entre l'investissement de portefeuille et l'IDE. Hymer a, donc, ouvert une importante piste de réflexion que beaucoup d'auteurs vont emprunter.

Nous consacrerons Ce premier chapitre à camper le cadre conceptuel de l'IDE, en deux sections. La première sera réservée aux concepts essentiels entourant le phénomène, en donnant quelques définitions succinctes et quelques concepts généraux. Le volume de la littérature consacrée à l'IDE rend quasiment impossible d'en faire le tour, mais il est des aspects qui sont très largement partagés et qui constituent une sorte de fonds commun, c'est à ceux-là que nous allons nous intéresser. La deuxième section sera consacrée aux principales théories explicatives de l'IDE et l'accent sera particulièrement mis sur les approches développées à partir de la fin des années 50 par des auteurs tels que S. Hymer (1959, 1976), Charles Kindleberger (1969), Raymond Vernon (1965, 1979), Buckley et Casson (1976), Williamson (1979, 1981), Rugman (1981), Buckley (1983), R. Caves (1971, 1974), S. Hirsch (1976) et J. H. Dunning (1981). Ce qui nous permettra d'avoir une bonne grille de lecture pour le reste du travail.

1- LES CONCEPTS ESSENTIELS

Cette première section sera une présentation de certains aspects purement théoriques de l'IDE. Nous l'entamons par quelques définitions des concepts phares liés à l'IDE. Nous rappellerons, ensuite bien que brièvement, la différence entre l'IDE et les autres formes d'investissement à l'étranger, pour terminer par la présentation des formes principales que peut prendre un IDE.

11- DEFINITIONS

Il existe tout un jargon avec lequel les experts et les institutions internationales essaient d'approcher le phénomène de l'IDE ; nous allons en examiner les concepts les plus essentiels pour rendre intelligible notre travail.

111- Investissement direct étranger

Nous donnons ci-dessous les définitions de l'IDE telles qu'elles sont proposées par les plus importantes institutions internationales.

Définition de la CNUCED

L'IDE désigne les engagements de capitaux effectués en vue de la création ou de l'extension d'une entreprise, de constitution de société mixte et d'achat de sociétés étrangères. Une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur détient au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie du pays d'accueil. La CNUCED rappelle, néanmoins, que certains pays n'indiquent pas un seuil particulier de participation dans l'entreprise en question, mais se fondent sur d'autres critères. La relation de long terme entre l'opérateur étranger et la société investie est mise en avant.

« Foreign direct investment (FDI) is defined as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign direct investor (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate) »¹.

La CNUCED² propose que les composantes de l'IDE soient des capitaux en actions propres, des revenus réinvestis et tout autre capital (principalement les prêts entre la maison-mère et sa filiale). Toutefois, elle estime que les pays ont des difficultés quant à la collecte des statistiques sur les IDE, en particulier, les données sur les revenus réinvestis, qui dépendent fortement de l'entreprise.

Définition du FMI

Un IDE est un investissement international impliquant une relation de longue durée entre un opérateur économique résident d'un pays donné et une unité étrangère, et cette relation doit être une relation de contrôle et de gestion.

« L'investissement direct étranger est l'investissement qui est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur, le but de ce dernier étant d'avoir un contrôle effectif dans la gestion de l'entreprise »³.

Le but premier de l'investisseur est d'avoir un pouvoir effectif dans la gestion de l'entreprise investie. Ce pouvoir effectif est né dès lors que l'opérateur détient au moins 10 % du capital de l'entreprise en question.

Définition de l'OCDE

L'IDE est un investissement international effectué par le résident d'une économie (l'investisseur direct) afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise (l'entreprise d'investissement direct) qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct⁴. L'investisseur est motivé par la volonté d'établir, avec l'entreprise, une relation durable afin d'exercer une influence significative sur sa gestion. L'existence d'un intérêt durable se concrétise dès lors que l'investisseur direct détient directement ou indirectement au moins 10 % des droits de vote de l'entreprise. L'IDE peut également permettre à l'investisseur d'accéder à l'économie de résidence de l'entreprise, ce qui pourrait lui être

¹ CNUCED : World Investment Report 2009, page 243.

² CNUCED : Definitions of FDI. Disponible sur le site : www.unctad.org.

³ FMI : Manuel de la balance des paiements, 5^{ème} édition. Washington, D.C. 1993.

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

impossible dans d'autres circonstances. On pourrait objecter que dans certains cas, la possession de 10 % des droits de vote ne permet pas d'exercer une influence sensible sur la gestion de l'entreprise en question, alors qu'un investisseur direct peut détenir moins de 10 % des droits de vote mais exercer une influence importante sur la gestion. Malgré cela, l'OCDE rappelle qu'il n'en reste pas moins que la méthodologie recommandée n'autorise aucune souplesse dans l'application du seuil de 10 % et que sa stricte application est préconisée par souci de cohérence statistique entre les pays.

La notion d'investissement direct recouvre à la fois les opérations de prise de participation initiale permettant d'atteindre le seuil de 10 % et toutes les opérations financières et positions ultérieures entre l'investisseur direct et l'entreprise d'investissement direct ou entre entreprises sœurs, dotées ou non de la personnalité morale.

Notre synthèse

L'IDE est l'opération par laquelle un investisseur (personne physique ou morale) basé dans un pays donné (pays d'origine) acquiert un actif dans un autre pays (pays d'accueil) avec l'intention de le gérer. Il correspond aux différentes opérations financières menées par un opérateur économique et destinées à contrôler et à gérer des entreprises implantées dans des pays autres que son pays d'origine. L'obtention d'un intérêt durable et d'une influence significative dans la gestion de l'entreprise en question sont, par conséquent, primordiales. L'opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (*greenfield investment*) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété d'entreprises existantes (prises de participation). Sont également définis comme des IDE d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices, ou d'autres transferts de capitaux entre maison-mère et filiale. L'objectif de l'investisseur dans ce genre d'opérations est d'avoir un contrôle effectif dans la gestion de l'entreprise investie. Ce contrôle est né dès lors que l'opérateur détient au moins 10% du capital de l'entreprise.

112- Investisseur direct étranger

Un investisseur direct étranger est, selon l'OCDE (2008), une entité (unité institutionnelle) résidente d'une économie, qui acquiert directement ou indirectement au moins 10 % des droits de vote d'une société (entreprise) ou l'équivalent pour les entreprises non constituées en société, résidente d'une autre économie. Selon la même organisation, un investisseur direct étranger peut appartenir à n'importe quel secteur économique et peut être : une personne physique, un groupe de personnes physiques liées entre elles, une entreprise constituée ou non en société, une entreprise publique ou privée, un groupe d'entreprise liées entre elles, un organisme de l'administration publique, une succession, fiducie ou autre organisation sociétale ou une combinaison quelconque de ces différentes structures.

Brièvement nous pouvons dire qu'un investisseur direct étranger est une personne physique, une entreprise publique ou privée, un gouvernement ou un groupe de personnes physiques ou morales qui possèdent une entreprise d'investissement (filiale, société affiliée, succursale...) opérant dans un pays autre que le pays de leur résidence.

113- Une entreprise d'investissement direct étranger

Selon l'OCDE (2008), une entreprise d'investissement direct étranger est une entreprise résidente d'une économie, et dans laquelle un investisseur résident d'une autre économie détient directement ou indirectement, au moins 10 % des droits de vote dans le cas d'une société, ou l'équivalent s'il s'agit d'une entreprise non constituée en société. Ce seuil

numérique de 10 % des droits de vote, détermine s'il y a ou non une relation d'investissement direct entre l'investisseur direct et l'entreprise d'investissement direct. Le seuil de 10 % des droits de vote, est considéré comme la preuve qui établit que l'investisseur non-résident exerce suffisamment d'influence pour intervenir réellement dans la gestion de l'entreprise.

114- Un investissement de portefeuille

Il y a trois grandes formes d'investissement à l'étranger : l'IDE, l'investissement de portefeuille et l'endettement. Nous laissons de côté l'endettement pour ne nous intéresser qu'aux deux autres qui constituent l'investissement au sens strict du terme. En fait, toute la différence réside au niveau du pouvoir de contrôle et de gestion dans l'entreprise investie car ce que les firmes ont en commun dans toutes les définitions données plus haut c'est l'intention d'exercer un contrôle de gestion sur l'entreprise ciblée.

Contrairement à l'IDE, l'investissement de portefeuille se définit comme une prise de participation minoritaire (moins de 10 %) dans une entreprise étrangère. Ce genre d'investissement n'a pas donc pour objectif le contrôle de la société et il ne vise pas à créer de la richesse productive, il s'apparente davantage à un investissement spéculatif. Ce sont des investissements qui s'inscrivent dans une logique purement financière avec des mouvements de capitaux virtuels sans impact physique direct sur l'économie d'accueil.

12- LES PRINCIPALES FORMES D'IDE

Il existe différentes formes d'implantation directe des entreprises à l'étranger : Fusions et acquisitions, partenariats, transplants... Examinons-les.

121- Les Fusions & Acquisitions (F&A)

Les termes « Fusion » et « Acquisition » sont souvent utilisés indifféremment, bien qu'ils ne signifient pas la même chose. Nous parlons de fusion lorsque deux entreprises (au moins) décident de s'unir pour former une nouvelle entreprise unique dans le but de créer des synergies commerciales. Par contre, une acquisition est l'achat d'actions émises par une autre société dans le but d'avoir un contrôle dans sa gestion. Ce sont donc, des opérations d'intervention à l'étranger par une croissance externe, c'est-à-dire dans une autre entreprise, en prenant le contrôle de la société en question par acquisition d'au moins 50 % de son capital. De ce fait, nous ne pouvons considérer les prises de participation minoritaires (moins de 50 %) comme des F&A. Cette forme d'investissement est la plus répandue, aujourd'hui, dans le monde. Parmi les fusions les plus spectaculaires, citons l'absorption par Compaq, leader américain des micro-ordinateurs, de Tandem en 1997, pour 3 milliards de dollars et de Digital en 1998 pour 9,6 milliards de dollars. Il reste, cependant, que la difficulté du groupe à s'adapter à ces nouvelles évolutions, a entraîné en 2001 son acquisition par Hewlett-Packard.

Les fusions acquisitions elles-mêmes pourraient prendre plusieurs formes :

Les F&A verticales

Les F&A verticales portent sur la réunion de deux sociétés exerçant des activités complémentaires, s'inscrivant par exemple dans une relation acheteur-vendeur (ex. une opération entre une entreprise pharmaceutique et une société de distribution de produits pharmaceutiques). Dans ce cas de figure, l'opérateur étranger tente de prendre le contrôle de toutes les opérations du cycle de production, les fournisseurs en amont et les réseaux de transport et de distribution qui se trouvent en aval de la chaîne de production.

Les F&A horizontales

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

Les F&A diversificatrices

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

Les F&A financières

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

Les F&A stratégiques

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

122- Les partenariats

Un partenariat est une association d'au moins deux entreprises de nationalités différentes dans le but de réaliser un projet d'investissement en commun. Nous parlons, alors, de contrôle partagé, contrairement au contrôle total qui intervient lors d'une création *ex nihilo*. Le souci d'éviter des problèmes dus à une méconnaissance du pays d'accueil peut faire préférer cette forme d'investissement qui présente des avantages tels que l'accès direct à l'information qui permet de réduire le temps et le coût d'ajustement face au changement. Le partenariat peut offrir des gains spécifiques comme l'élimination des dépenses liées aux rivalités entre firmes, des économies d'échelle ou d'apprentissage ; un accès à la connaissance et une réduction du risque par mutualisation (Mucchielli (1991)). En outre, un partenariat privilégié avec une entreprise locale offre à l'investisseur un avantage concurrentiel intéressant par rapport aux firmes concurrentes du pays d'origines qui, elles, n'ont pas investi à l'étranger. De la même façon, le partenaire local pourra bénéficier d'un transfert de technologies et de savoir-faire, ainsi que d'un accès au capital et à autres facteurs plus aisément. Il y a plusieurs formes de partenariat.

Les accords

Le principe de l'accord est que deux entreprises au minimum mettent conjointement quelques ressources limitées pour un objectif commun particulier. Par exemple, l'utilisation en commun d'un réseau de distribution ou d'une ligne de production. Les accords sont très flexibles et ils n'impliquent pas d'engagements irréversibles.

Les alliances stratégiques

Les alliances stratégiques engagent les partenaires beaucoup plus profondément que les accords (objectifs plus ambitieux et moyens conséquents) ; elles les affectent donc, de manière plus pesante. Les alliances stratégiques peuvent être considérées comme une alternative à une fusion acquisition, du fait qu'elles éliminent certains inconvénients de ces dernières (perte d'indépendance,...). Elles peuvent aussi revêtir un caractère concurrentiel, compétitif et coopératif, conduisant à la création d'un réseau interentreprises pour faire

face à des entreprises exerçant dans la même activité (K. Cook 1977). On peut retenir trois points-clés caractérisant les alliances stratégiques : la **conduite d'une action commune**, tout en préservant l'indépendance totale des partenaires en dehors de la coopération ; la **mise en commun des ressources** et, enfin, l'**accès aux avantages de la coopération** pour chaque partenaire (Ouédraogo, 2003). L'alliance stratégique entre Danone et Djurdjura en Algérie est un exemple ; on peut rappeler, aussi, l'alliance en 1995 entre Time Warner, Thomson, Hitachi, JVC, Matsushita, Pioneer pour la définition de la norme du futur disque compact vidéo tout en faisant face à Philips et Sony....

Les joint-ventures (les coentreprises)

Le principe des joint-ventures est qu'au moins deux entreprises (ou investisseurs) décident de s'associer dans une société en commun, elles mettent des fonds communs, partagent les risques et créent une synergie. Il s'agit donc, de la création d'une entreprise mixte entre une entreprise locale et une entreprise étrangère, avec un capital qui se répartit dans des proportions voisines. Les joint-ventures ont été développées vers le début des années 70 entre les pays du nord et les pays du sud et leur réussite ne fait pas de doute, notamment pour les PVD qui y voient la forme la plus profitable pour leur économie. Ils se sont notamment développés dans les grands projets qui exigent la maîtrise de compétences très diverses, souvent non détenues par une seule firme. De plus, à partir des années 70, il y eut une globalisation des marchés et un développement sans précédent des nouvelles technologies, ce qui exige des firmes des compétences élargies qu'elles ne peuvent souvent pas acquérir seules. Elles se trouvent par conséquent, acculées à créer des coentreprises pour avoir accès à des ressources complémentaires. Rappelons à titre d'exemple le joint-venture réalisé entre Compaq et Microsoft en 1998, dans un investissement de 425 millions de dollars, pour le développement de l'accès à internet haut débit aux USA, ou le joint-venture entre GDF et GEC pour la construction d'une station thermique au charbon en Chine....

123- Les transplants

Nous ne pouvons parler de transplants sans soulever le cas des entreprises japonaises qui en sont à l'origine, en réalisant la plus grande partie de leur chiffre d'affaire suite à leur installation aux Etats-Unis et en Grande Bretagne, dans des secteurs comme l'électronique ou l'automobile. Les firmes japonaises ne se fondent pas dans leur nouvel environnement ; elles ont préféré opérer en vase clos, pratiquement sans échanges avec leur milieu. Sony, Sanyo, Mitsubishi Electric... se sont installées en Californie pour les opérations d'assemblage des téléviseurs en couleurs mais tous les composants sont importés du Japon.

124- Les investissements ex nihilo (*greenfield investment*)

Le cas le plus spectaculaire d'implantation est la création de toutes pièces à l'étranger d'une usine possédée à 100 % par la maison-mère, une implantation sur terrain vierge, le *greenfield investment*. Avant les années 70, les *greenfield investments* dominaient les IDE interventions à l'étranger d'investisseurs étaient dominées par les créations de filiales ex nihilo. Les premières firmes britanniques et françaises avaient effectué leurs investissements dans les pays en développement principalement sous cette forme. Le développement des entreprises américaines et leur essor technologique sur les entreprises européennes ne leur offraient pas de possibilités de s'installer à l'étranger, que sous cette forme. Cependant, avec le détournement des IDE vers les grands marchés, l'implantation des entreprises à l'étranger sous cette forme est devenue minoritaire. Au début des années 90, seulement 1\$ sur 5 \$ des investissements entrant aux USA était investi sous la forme de créations nouvelles.

125- Prises de participation

Nous entendons par participations, le capital investi dans les succursales, toutes les actions des filiales et entités associées et les autres apports au capital d'une entreprise étrangère. L'OCDE retient que : « *la détention de participations est matérialisée par des actions, titres de participation, certificats de dépôt d'actions et documents du même type* »¹. Il faut juste rappeler que les actions et les titres de participation reflètent la même réalité, tandis que les certificats de dépôt d'actions recouvrent la détention de valeurs mobilières par un dépositaire. Les participations concernent les apports nets des propriétaires de quasi-sociétés au capital de ces dernières, ainsi que les actions et autres titres de participation dans les sociétés. Elles portent également sur les actions privilégiées qui permettent de participer à la distribution de la valeur résiduelle d'une société dotée de la personnalité morale en cas de liquidation. Le réinvestissement des bénéfices recouvre le droit des investisseurs directs (en proportion de la participation qu'ils détiennent) sur les bénéfices non distribués des entreprises d'investissement direct. Le réinvestissement des bénéfices correspond aux opérations du compte financier qui contribuent à la position sous forme de participations d'un investisseur direct dans une entreprise d'IDE.

2- LES THEORIES DE L'IDE

Depuis 60 ans, les économistes essaient d'élaborer des théories susceptibles de l'expliquer et d'en expliquer l'essor à peine croyable qu'il a pris, mais c'est une œuvre délicate et de longue haleine car les chercheurs doivent expliquer :

- Pourquoi des entrepreneurs éprouvent le besoin d'étendre leurs activités aux territoires étrangers ?
- Pourquoi, tant qu'à s'installer à l'étranger, ils ne s'installent pas n'importe où, mais choisissent rigoureusement leur localisation ?
- Pourquoi ils choisissent un mode particulier de pénétration plutôt qu'un autre ?
- ...

Ce que Hymer (1960), Dunning (1976, 1988), Vernon (1965, 1979), Caves (1971, 1974), Buckley et Casson (1976), Williamson (1979, 1981), Rugman (1981), Buckley (1983)... mettent unanimement à l'origine de l'IDE, c'est l'imperfection du marché. Dans cette section, nous essaierons de rappeler succinctement les principales théories expliquant l'investissement à l'étranger ; choisissant de nous en tenir à la théorie du comportement oligopolistique et de l'organisation industrielle, à la théorie de cycle de vie du produit et à la théorie éclectique.

21- LA THEORIE DU COMPORTEMENT OLIGOPOLISTIQUE ET DE L'ORGANISATION INDUSTRIELLE

Cette approche constitue une première tentative d'explication des IDE. Elle rompt avec la théorie traditionnelle des mouvements internationaux des capitaux par laquelle on expliquait, jusque-là, les investissements à l'extérieur. Nous allons présenter la théorie de l'organisation industrielle de S. Hymer et la théorie de diversification du produit de R. Caves, puis nous essaierons de synthétiser la théorie de l'internalisation développée par les auteurs anglais à la fin des années 70.

¹ OCDE 2008. Op cité. Page 255.

211- La théorie de l'organisation industrielle

Il revient à S. Hymer¹ d'avoir pour la première fois rompu avec les approches traditionnelles des investissements internationaux. Dans sa thèse de doctorat soutenue en 1960 et publiée en 1976, il montre les limites de l'approche des mouvements de capitaux, à expliquer l'IDE ; écrivant : « *This is all the evidence to be offered now on the difficulties on using interest rates to explain direct investment.* » (page 23). Examinant les progrès des investissements américains à l'étranger, il constate qu'ils n'ont pas été forcément motivés par la recherche du profit ; le profit ne pouvant pas être une fin en soi, mais seulement un moyen pour réaliser la croissance.

Hymer voit dans la structure du marché et des caractéristiques spécifiques des firmes un élément central dans l'explication de l'IDE ; il a, donc, émis l'hypothèse de l'organisation industrielle, ou ce qui est aussi appelé la théorie du comportement oligopolistique.

Dans les conditions de concurrence pure et parfaite où les entreprises ne possèdent pas d'avantages spécifiques les unes sur les autres, c'est-à-dire qu'elles produisent des produits standards, ont un égal accès aux facteurs de production, d'une part alors que d'autre part, il n'est enregistré aucune position dominante sur le marché interne et aucune supériorité technologique ; alors, elles ne sont pas incitées à s'expatrier, situation qui n'intervient qu'à partir du moment où l'économie s'écarte de la situation de concurrence pure et parfaite pour se rapprocher d'une structure oligopolistique.

Hymer axe sa réflexion sur la nécessité de prendre en compte l'aspect contrôle pour avancer une explication plus adaptée à l'IDE : « *If we wish to explain direct investment, we must explain control* » (page 23). Parler du contrôle, c'est faire allusion aux coûts de coordination additionnels que la firme assume en intervenant à l'étranger. En effet, plus une firme s'agrandit, plus elle supporte de coûts liés à la coordination des opérations de production, d'approvisionnement, de transport et même de mise en œuvre de la procédure de contrôle. Ces coûts seront plus élevés lorsque les opérations se localisent à l'étranger.

Pour compenser ces dépenses additionnelles, l'entreprise doit cultiver certains avantages qui lui permettront de concurrencer les entreprises locales. En réalité, les firmes multinationales disposent généralement, de certains avantages compensatoires intéressants comme le fait de disposer sur le marché des facteurs de production de qualifications spécifiques dans le marketing, une technologie protégée par le régime des brevets et un accès plus facile au capital. Par rapport à ce dernier élément, la filiale étrangère peut avoir une source de capital meilleur marché grâce à un réseau financier sophistiqué élaboré par la firme mère. Cette dernière peut même mobiliser ses ressources internes en faveur de sa filiale, de même que l'image de marque de la société mère peut engendrer des conditions favorables auprès des banques en cas de lancement d'une procédure de crédits à la filiale. Avec ces avantages les firmes multinationales préféreraient approvisionner le marché étranger en y installant une unité de production plutôt qu'en y exportant. Hymer adopte, par ailleurs, deux types de déplacements physiques qu'il associe à deux raisons essentielles :

- Il associe la première à un « investissement direct type 1 ». L'incertitude quand à la rentabilité de l'investissement oblige à surveiller de près cet investissement.

¹ S. Hymer : The international operations of national firms : A study of direct investment, Doctoral dissertation. MIT Press, 1960. Cette dissertation a été imprimée comme livre en 1976, Lixington Books, Lixington, Mass.

- Il associe la seconde à un « investissement direct type 2 ». La firme a des relations diverses avec l'extérieur (commercialisation de ses produits, achat des inputs...) et un déplacement physique (IDE) pour mieux suivre ces opérations est indispensable.

La forme la plus accomplie de l'approche de Hymer se retrouve dans un article co-rédigé avec R. Rowthorn en 1970¹. Les deux auteurs ont appuyé leurs conclusions par une étude portant sur les 500 plus grandes entreprises dans le monde, dont 300 américaines (les autres étant essentiellement européennes). Ils confirment dans un premier temps un certain nombre d'avantages détenus par les sociétés américaines sur leurs concurrentes étrangères. A titre d'exemple, les ventes des 10 premières firmes américaines sont 2,5 fois plus importantes que celles des 10 premières firmes non-américaines et d'une manière générale, elles détiennent un pouvoir de concurrence supérieur. Dans un second temps et suite à la régression réalisée entre la croissance de l'entreprise, sa taille, sa nationalité et le type d'industrie dans laquelle elle opère², ils montrent que :

- Il existe une relation négative entre la taille et la croissance de la firme. C'est-à-dire, plus une entreprise est importante moins elle est dynamique.
- La nationalité constitue une variable importante dans l'explication de la croissance de la firme. En effet, sa capacité à réunir des fonds dépend en grande partie de la capacité de mobilisation de son pays d'origine. Lorsqu'on parle de croissance, en fait, on lui associe toujours la multinationalisation de la firme et donc son intervention à l'étranger sous forme d'IDE.

Ces résultats serviront de base pour finaliser l'analyse qui considère que la recherche de la croissance est un facteur-clé de la multinationalisation des entreprises. Au final, l'influence des éléments d'une concurrence imparfaite, incluant la capacité technologique est confirmée comme facteur central de l'IDE.

Les deux auteurs ajoutent à leurs arguments, celui de la montée en puissance des firmes japonaises et européennes, pour expliquer en partie donc l'investissement accru des entreprises américaines sur le marché européen. Ils notent : « *If the US corporations did not grow faster than their European and Japanese rivals, where did the notion of the American challenge come from? We suggest it was due, in part at least to myopia. Europeans felt threatened because they saw US corporations gaining an increased share of the European market. They paid little attention to the fact that in the world market taken as whole, US corporations were themselves being threatened by the rapid growth of the common market and the Japanese economy and required a rapid expansion of foreign investment to maintain their relative standing* »³.

De ce point de vue, c'est surtout l'aspect de réaction oligopolistique qui prime, c'est-à-dire que les entreprises réagissent par rapport à une action d'une firme par un investissement étranger pour garder leur statut de concurrente et protéger leurs parts de marché, mais sans que les deux auteurs ne s'investissent directement dans l'approche de réaction oligopolistique.

¹ S Hymer et R Rowthorn : Multinational Corporations and International Oligopoly : the non-american challenge. 1970. In R Djoudad: Analyse de l'investissement international: évolutions réelles, explications théoriques et approches économétriques ; Le cas de la communauté économique européenne. Mémoire de maîtrise en vue de l'obtention du grade de maître des sciences à l'université de Montréal. Décembre 1985.

² L'échantillon comprend 188 firmes pour la période 1957 à 1967, 438 firmes pour la période allant de 1962 à 1967 et 178 pour la période 1957 à 1967.

³ S. Hymer et R. Rowthorn 1970. Page 193. In R. Djoudad, Décembre 1985. Op cité, page 57.

L'hypothèse de réaction oligopolistique a été en fait, développée par F. Knickerbocker¹ qui postule que les firmes adoptent des stratégies de défense en réaction aux investissements de firmes rivales. Il suffit que l'une d'entre elles, intervient à l'étranger sous forme d'investissement direct, pour que ses concurrentes fassent de même, en guise de défense de leurs parts de marché. La vitesse de réaction à investir pour garder des coûts et donc des prix similaires à ceux des concurrents est en relation positive avec le degré de concentration et négative avec la diversification du produit (Gannagé, 1985). Toutefois, dans un environnement d'incertitude, les entreprises ont tendance à retarder leur réaction pour mieux cerner le marché et apprendre de l'expérience de la firme initiatrice. Or, dans un climat stable, la réaction oligopolistique est beaucoup plus rapide (du moment où la firme initiatrice réalise d'emblée des profits). K. Head, T. Mayer et J. Ries (2002) soutiennent cette hypothèse, en estimant que l'investissement d'une firme à l'étranger augmente les incitations à investir dans le même pays des firmes concurrentes, « *The decision of one firm to invest overseas raises competing firms' incentives to invest in the same country* »². Toutefois, cette hypothèse implique une intensification du processus de l'IDE, ce qui conduirait à une invasion du marché intérieur par les entreprises et une augmentation de la concurrence, qui mènerait à son tour au déclin de la réaction oligopolistique.

Tout en s'inspirant de l'approche de Hymer, Charles Kindleberger³ a mis l'accent sur le profit qui constitue selon lui, dans un marché à concurrence imparfait et à comportement oligopolistique, la variable déterminante centrale de l'investissement direct. Cependant, il faudrait la combinaison de deux conditions essentielles pour qu'une entreprise investisse directement à l'étranger. D'abord, un taux de rendement plus élevé sur le marché étranger que sur le marché local, parce que le risque est souvent plus élevé, ensuite, la détention d'avantages substantiels par rapport aux concurrents locaux du pays hôte, sinon, elle produirait à des coûts supérieurs en raison des dépenses additionnelles consécutives à l'implantation directe. Ces avantages doivent être transmissibles aux filiales à l'étranger et suffisamment profitables pour contourner et surmonter les inconvénients liés au marché local. Les imperfections retenues ici portent sur le marché des biens, le marché des facteurs de production, les économies d'échelle externes et internes et l'action du gouvernement du pays d'accueil. Ces imperfections constituent des barrières à l'entrée (R. Mekki, 2004). Pour faire face, une firme leader de l'oligopole intervient à l'étranger, en cherchant à modifier à son avantage la structure du marché local.

Une telle thèse est appuyée par G. Raggazi (1973) qui a insisté sur le caractère imparfait du marché. Si le marché était de concurrence pure et parfaite et que les firmes ne détiennent aucun avantage oligopolistique sur les firmes locales, l'investissement de portefeuille sera préférable à l'investissement direct. Néanmoins, dans ce même cas de figure, l'auteur prévoit la possibilité d'existence de l'IDE qui serait expliqué uniquement par la différence des taux de rendement. Cet argument est pertinent dans la justification des investissements américains en Europe dans les années 60 et il est renforcé par d'autres facteurs (indisponibilité de l'information, manque de transparence sur le marché des capitaux...). Aussi, dans le cas des pays qui n'ont pas de marché des capitaux qui permettrait la spéculation, l'investissement

¹ F. T. Knickerbocker: *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Harvard University, Boston, 1973. In H. Krifa et K. Vermeire : *Concurrence oligopolistique et interdépendance des choix de localisation : Cas de l'industrie automobile dans les pays d'Europe centrale*. Actes du GERPISA n° 25. 1999, pp 155-176.

² K. Head, T. Mayer et J. Ries : *Revisiting oligopolistic reaction: Are decisions on foreign direct investment strategic complements?* *Journal of Economics & Management Strategy*, Volume 11, Number 3. Fall 2002, p 454.

³ C. P. Kindleberger: *American business abroad: six lectures on direct investment*. New Haven, Con: Yale University Press, 1969. In E. Gannagé 1985. Op cité.

direct sera dominant car c'est la seule forme possible. Or, il est constaté que cette analyse n'est pas souvent vraie, car elle recèle plusieurs incohérences. En effet, cette approche ne peut pas expliquer les investissements mutuels entre notamment les pays développés. G. C. Hauffbauer a réalisé une étude empirique aux Etats-Unis sur la relation entre la différence de taux de rendement des investissements domestiques et des investissements étrangers et les taux d'investissements locaux et étrangers entre 1955 et 1970 et il a conclu qu'il n'y a pas de corrélation¹.

La thèse du comportement et de réaction oligopolistique continue, quand même, jusqu'aujourd'hui, à expliquer certains investissements étrangers. A titre d'exemple, H. Krifa et K. Vermeire (1999) soutiennent que cette explication est beaucoup plus adaptée pour comprendre les IDE dans le secteur de l'automobile dans les pays d'Europe centrale.

212- La théorie de diversification du produit

La théorie de la diversification du produit comme déterminant central des IDE, est apparue en 1971 et nous la devons à R. Caves². La diversification est analysée comme un élément essentiel dans la croissance des firmes et de leur multinationalisation. L'auteur estime que la firme qui produit un bien différencié détient un ensemble de connaissances pouvant être utilisées sur des marchés extérieurs sans coûts additionnels. Ceci constitue donc une incitation majeure pour l'investissement à l'étranger. Dans le même contexte, R. Pearce³ montre qu'il existerait une relation forte entre la diversification du produit et la multinationalisation ; la diversification constituant une arme de défense idéale pour la firme, nouvelle venue, face aux firmes locales ou précédemment implantées. Pour lui, les marchés oligopolistiques sont essentiellement caractérisés par des formes de concurrence par différenciation de produits.

Cela étant, R. Caves estime qu'il est important de rechercher dans quelle mesure l'IDE est le résultat d'un effort de diversification. En fait, nous pouvons formuler deux appréciations dans ce sens : l'une théorique, l'autre empirique.

Sur le plan empirique, il semblerait qu'il y ait une relation forte entre le degré de diversification des produits et la proportion des filiales implantées à l'étranger. R. Caves (1974) a en effet, montré dans une étude réalisée sur les firmes aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et au Canada, que les entreprises exerçant dans les secteurs de l'automobile, des biens de consommation durables et des produits chimiques ont de nombreuses filiales à l'étranger, alors que celles qui sont plutôt dans le papier, le cuir ou le textile en ont peu, soulignant que les premières ont une capacité plus importante de diversification que les secondes. Notons, cependant, que l'auteur fait intervenir, dans son étude sur l'industrie manufacturière canadienne et américaine, d'autres facteurs susceptibles d'expliquer l'IDE, comme les économies d'échelle ou la sous-utilisation des ressources mises à la disposition des entreprises.

La diversification des produits qui s'exprime par l'intensité des dépenses de publicité et de R&D⁴ a une influence significative sur l'IDE. Par ailleurs T. Horst (1972), note que la

¹ G. Hauffbauer : The multinational corporation and direct investment. Cambridge University Press, London, 1975. In E. Gannagé, 1985. Op cite.

² R. E. Caves : International corporations : the industrial economics of foreign investment. Economica 1971.

³ R. Pearce : Industrial diversification among the world's leading multinational enterprises. In the growth of international business. Édité par M Casson. London 1983. In R Djoudad 1985. Op cité.

⁴ E. Gannagé. 1985. Op. cité.

taille de la firme pourrait avoir davantage d'influence sur l'IDE « *Once interindustry differences are washed out, the only influence (on direct investment) of any separate significance in firm size* » (page 261).

Sur le plan théorique, nous sommes dans l'obligation d'accepter que la diversification du produit est un facteur essentiel d'implantation à l'étranger car comme le rappelle Caves, sur un marché oligopolistique et de plus en plus concentré, la diversification relève à la fois de l'organisation du marché et de connaissance ; est-ce suffisant pour admettre directement la diversification comme explication globale de l'IDE ? Gannagé estime que rien n'est moins sûr, la diversification étant plutôt un élément incorporé dans la théorie de la connaissance et elle n'est pas en relation directe avec la structure du marché du pays hôte, rappelant que la mesure statistique de la diversification ne la confirme pas comme un facteur suffisamment déterminant de l'IDE.

213- La théorie de l'internalisation

La théorie d'internalisation a été développée dans la seconde moitié des années 70, surtout, par les auteurs anglais qui voulaient expliquer les investissements directs mutuels entre les pays développés ; nous y retrouvons J. Buckley et M. Casson (1976), O. Williamson (1979, 1981), A. M. Rugman (1981), J. Buckley (1983) et J. Hennart (1986). Ces chercheurs sont d'avis que les grandes firmes oligopolistiques sentent de plus en plus la nécessité d'internaliser les flux intermédiaires pour maximiser leurs avantages oligopolistiques, y compris celui de R&D.

J. Buckley et M. Casson (1976) suggèrent que si les marchés des produits intermédiaires sont imparfaits, les firmes essaient de les contourner en créant des marchés internes (marché international entre firmes). L'internalisation des marchés au-delà des frontières nationales mène à l'IDE, et ce processus continue jusqu'à égalisation des avantages marginaux et des coûts marginaux. J. Hennart (1986) soutient, lui aussi, que l'internalisation des opérations au sein d'une même hiérarchie est une solution tant que les coûts d'organisation demeurent inférieurs aux bénéfices qu'apporte l'internalisation.

J. Buckley¹ part du fait que les activités de la firme sont multiples ; c'est-à-dire qu'elle a plusieurs activités annexes autour de son activité principale. Ces activités sont interdépendantes les unes des autres et forment un marché intermédiaire souvent difficilement maîtrisable. Et c'est là qu'il préconise la création d'un marché interne à la firme, à condition que les bénéfices soient supérieurs aux coûts additionnels de l'opération. Il écrit : « *Firms internalize imperfect markets until the cost of further internalization outweighs the benefits* »². Ça serait donc, l'internalisation de ces marchés qui justifierait l'existence de firmes multinationales. Le motif principal de l'internalisation est la présence des externalités sur le marché des produits et sur le marché des facteurs de production (R. Djoudad, 1985). Dans le même sillage, A. M. Rugman³ montre que l'existence d'imperfections sur les marchés extérieurs, incite la firme à créer un marché meilleur en son sein, ce qui explique pourquoi l'entreprise préfère l'IDE à l'exportation et à la vente de licence. En effet, les délais et les

¹P. J. Buckley : New theories of international business: some unresolved issues. In the growth of international business. Édité par M. Casson. London 1983. In M. Ghertman et R. Coeurderoy: Transferts internationaux de compétences et théorie de l'internalisation : une recherche sur le cas des sociétés de service informatique.

² P. J. Buckley (1983). Op cité. In R. Djoudad. Op cité, décembre 1985. Page 59.

³ A. M. Rugman : Inside multinationals, economics of internal markets. London: Groom Helm, 1981. In J. H. Dunning: The paradigm eclectic of international production: a restatement and some possible extensions. Journal of International Business Studies, Sprint 1988, pp 1-31.

coûts significatifs des transactions liées aux achats et aux ventes sur des marchés imparfaits incitent les sociétés à remplacer certaines fonctions du marché avec des processus internes (les transactions intra-firmes). L'envie de minimiser les risques et les coûts liés aux incertitudes concernant le marché des changes, les législations des divers pays ainsi que le désir de tirer profit de la différence des taux d'intérêts d'un pays à l'autre, incitent les firmes à internaliser les opérations internationales et donc à investir directement à l'extérieur. La même approche est soutenue par J. Dunning (1981).

Hennart (1991), synthétise cette approche sous forme de tableau récapitulatif.

Tableau 1-1 : Coûts de transactions et forme d'internalisation

Type de multinationale	Transactions internalisées
- Intégration horizontale ¹ par des firmes intensives en R&D	- Transferts de savoir-faire technologique et managérial
- Intégration horizontale par des firmes intensives en publicité	- Diffusion de la réputation ; transferts de compétences managériales dans le contrôle de qualité et le marketing
- Intégration verticale dans les matières premières et les composants	- Achats de matières premières et de composants
- Intégration verticale dans la distribution	- Distribution et marketing des produits et services offerts

Source : J. F. Hennart : The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise. In Pitelis et Sugden Eds, 1991, pp 81-115. page 96.

Tout en partageant cette vision, O. Williamson (1979, 1981) met l'accent sur le comportement d'externalisation. Il a développé le concept des imperfections du marché sous l'angle des coûts qu'occasionnent ces marchés. Pour les contourner, les firmes ont intérêt à créer leur propre marché interne entre maison-mère, filiales et partenaires. La firme incorpore de nouvelles activités dans sa hiérarchie tant que les coûts d'intégration seront inférieurs aux économies de transactions qu'elle réalisera. Au moment où arrive la situation inverse (les coûts d'intégration de nouvelles activités seront supérieurs aux économies procurées) la firme externalisera certaines activités. F. Hatem (2004) estime que cette version montre la firme comme une structure évolutive qui peut changer à tout moment sa stratégie en matière d'organisation interne et de marché. Son comportement suit donc une démarche comparative des avantages d'internalisation et d'externalisation.

Selon l'hypothèse d'internalisation, l'IDE est le résultat des efforts consentis par la firme dans le but de remplacer les transactions du marché par des transactions internes. Cette idée n'est en fait, qu'un prolongement de l'argument original proposé déjà, par R. Coase (1937), relatif aux coûts de transaction. Ces coûts proviennent des défaillances de marché des biens et de celui des facteurs de production ainsi que des coûts de négociation, d'information... qui incitent la firme à chercher l'organisation qui lui minimise ces coûts de transactions. Coase stipule que certaines dépenses de commercialisation peuvent être économisées en internalisant les opérations. Par exemple, s'il y a des problèmes liés à l'achat des produits pétroliers sur le marché, la firme peut décider d'acheter une raffinerie implantée à l'étranger.

¹ On parle d'intégration horizontale si la firme concentre sa production sur une ligne de production déterminée, et on parle d'intégration verticale si elle incorpore plusieurs étapes de production ou de commercialisation disséminées dans plusieurs pays (E Gannagé 1985). Dans ce sillage, N. Gaston et D. Nelson (2001) distinguent entre les firmes horizontales produisant le même produit sur plusieurs marchés et les firmes verticales s'engageant dans plusieurs activités sur plusieurs marchés pour produire un seul produit.

E. Gannagé (1985) confirme que la théorie de l'internalisation telle que présentée pour la première fois par J. Buckley et M. Casson (1976) retrace les diverses imperfections qui pousseraient la firme à internaliser, sauf qu'elle s'attache davantage aux imperfections dans le domaine des connaissances qu'elle privilégie sur tous les autres. Ceci apparaît clairement dans leur modèle mathématisé portant sur la croissance d'une firme à forte intensité de R&D. Or, en mettant principalement l'accent sur l'internalisation de la connaissance, les deux auteurs limitent fortement la portée de leur approche.

Rappelons, par ailleurs, que l'étude de M. Ghertman et R Coeurderoy¹, portant sur 40 opérations d'IDE, entre 1980 et 1995, dans le secteur des services informatiques, confirme cette hypothèse.

22- LA THEORIE DU CYCLE DE VIE DU PRODUIT

Après avoir rappelé les limites des modèles déjà existantes quand à leur explication de l'IDE, R. Vernon (1965) a tenté de déterminer l'origine des avantages oligopolistiques des firmes américaines à travers leur comportement. Tout en supposant que les entreprises des pays développés ont un égal accès aux connaissances scientifiques qui sont une variable indépendante par rapport à la décision d'intervenir à l'étranger (exporter ou investir) et qu'elles détiennent les mêmes capacités d'assimilation des principes scientifiques, il précise qu'elles n'ont pas nécessairement la même probabilité d'application de ces principes dans la production de nouveaux biens.

En analysant l'investissement manufacturier américain en Europe, Vernon a développé la théorie du cycle de vie du produit qui appuie largement l'interprétation oligopolistique de S. Hymer. Dans l'étude sur les firmes américaines, il constate qu'il y a un avantage oligopolistique externe à l'entreprise et interne au pays (Etats-Unis) et qui procure aux firmes américaines une supériorité par rapport aux firmes non-américaines et le point central de cet avantage est l'innovation. En plus des avantages constatés par Hymer Vernon remarque que le marché américain offre des faveurs qui lui sont spécifiques :

- Une rareté du facteur travail ; ce qui favorise la production intensive en capital, il s'en suit que les salaires sont relativement élevés, ce qui inciterait à l'innovation de machines utilisant de moins en moins de main d'œuvre, pour faire face au problème de pénurie de travail et de hausse des salaires.
- Des consommateurs détenant le revenu moyen le plus élevé au monde, donc un niveau de vie très élevé, menant à une demande des produits variés et de meilleure qualité sur le marché. Tout nouveau produit conditionné par une demande à haut revenu aurait alors plus de probabilité d'être fabriqué aux Etats-Unis.
- La concurrence des firmes rivales aux Etats-Unis mène à une commande constante pour l'invention et l'innovation, ce qui expliquerait l'intensité des dépenses de R&D.

La vie d'un produit se déroule en trois grandes phases. La première correspond à l'innovation et au lancement ; la deuxième à la standardisation et la troisième à la maturité et au déclin. Durant la première, sa production sera localisée aux Etats-Unis, pays innovateur, où la firme occupe une position proche du monopole. Durant cette phase, le produit sera fabriqué exclusivement aux Etats-Unis et exporté éventuellement à l'étranger. La production initiale aura lieu dans le pays d'origine, parce qu'un besoin de coordination efficace est exigé entre

¹ M. Ghertman et R. Coeurderoy. Op cité.

les unités de R&D et les unités de production. La demande du produit est non-élastique et la firme innovatrice peut pratiquer un prix relativement élevé.

Lorsque le marché du produit s'approche du point de saturation, l'investissement dans un pays étranger devient nécessaire pour s'assurer des débouchés, ce qui est un acte typiquement oligopolistique. Ce qui se passe c'est qu'une demande du produit en question apparaîtra dans les pays développés, essentiellement les pays d'Europe occidentale, ce qui inciterait les compagnies locales à produire un produit substituable pour concurrencer les importations du produit des Etats-Unis et dans le but de maintenir sa part de marché et concurrencer les entreprises locales, la firme américaine va localiser une filiale dans ces pays précédemment fournis par les exportations. La standardisation du produit mènerait en plus, à une variété de produits, une augmentation de l'élasticité de la demande du produit et une chute graduelle de la position de monopole aux Etats-Unis, incitant davantage l'investissement à l'étranger. Les Etats-Unis passent du stade d'exportateur au stade de producteur à l'étranger mais, l'investissement prend une forme défensive. C'est un moyen de maintenir une position sur le marché extérieur déjà acquise par l'exportation.

Finalement, la firme innovatrice va internationaliser la production du bien dans de nouveaux espaces économiques, à savoir les pays sous-développés qui offriraient selon l'auteur des avantages concurrentiels attractifs « *At an advanced stage in standardization of some products, the less developed countries may offer competitive advantages as a production location* »¹. En effet, une fois le procédé technique maîtrisé et les potentialités de la demande mondiale du produit connues, la firme chercherait à minimiser au maximum ses coûts de production. De ce point de vue, les coûts de la main-d'œuvre constituent un élément important à prendre en considération et comme nous le savons, les pays sous-développés offrent les coûts salariaux les moins élevés, ce qui explique que des filiales s'y implantent. Cette approche suppose que la localisation de la production à l'étranger par les firmes américaines sera dans un premier temps, dans les pays imitateurs du produit, puis au fur et à mesure dans les pays imitateurs tardifs, tout en considérant les coûts de production.

En résumé, la première phase de la vie du produit s'apparente à une localisation de la production aux Etats-Unis avec exportation vers les pays développés, la deuxième correspond à une implantation de filiales dans les pays développés et la troisième à une implantation de filiales dans les pays sous-développés. L'hypothèse du cycle de vie de produit prévoit qu'avec le temps, le pays d'origine, où l'innovation du produit est apparue la première fois, passe d'un pays exportateur à un pays importateur. Par exemple, les ordinateurs personnels ont été développés la première fois par des sociétés américaines et exportés vers les marchés étrangers. Quand les PC sont devenus des produits ordinaires, les Etats-Unis sont devenus un importateur net de ces produits basés au Japon, en Corée et à Taiwan. Les exportateurs sont les firmes étrangères, mais aussi les filiales des compagnies américaines localisées dans ces pays.

Il est remarquable que la théorie de Vernon ait été développée dans les années 60, quand les Etats-Unis détenaient un avantage sur le plan de R&D et de l'innovation. Depuis lors, l'économie mondiale a évolué et l'innovation a lieu en-dehors des Etats-Unis, les produits nouveaux apparaissent dans beaucoup de pays, ce qui rend le système international de production trop compliqué pour être expliqué par une version simple de l'hypothèse de cycle de vie de produit. En outre, cette théorie ne fait pas de distinction entre l'innovation du

¹ R. Vernon (1965) Page 202.

produit et l'innovation du procédés, ce qui a été fait d'ailleurs, plus tard par Finger (1975) pour les firmes américaines et par M. Yoshimori (1980) pour les firmes japonaises (R. Mekki, 2004). Vernon (1979) lui-même a admis les manques de sa théorie, en notant que le revenu et les avancées technologiques des Etats-Unis ont été fortement grignotés, ce qui rend l'hypothèse de cycle de vie de produit moins plausible, même si elle explique encore certaines formes d'IDE.

C'est pourquoi l'hypothèse a été prolongée pour tenir compte non seulement des coûts de la main-d'œuvre, mais également d'autres coûts des facteurs de production, elle s'apparente davantage au modèle traditionnel de dotation de facteurs. Elle a été généralisée pour s'appliquer aux IDE de tous les pays développés. Trois éléments peuvent être exploités sur le marché extérieur dans le cadre de cette approche : un produit standardisé sur un marché garde une supériorité dans les économies les moins technologiques ; les exportations peuvent heurter des distorsions gouvernementales protectionnistes, donc l'IDE permet de les fuir et les marchés étrangers peuvent offrir des coûts de production bas et attractifs. D'ailleurs, A Seyf (2001) rappelle que les IDE américains dans les pays asiatiques (les tigres) sont largement expliqués par ce dernier facteur, alors que ceux qui sont réalisés en Europe après la seconde guerre mondiale relèvent du second facteur.

23- LA THEORIE DU PARADIGME ECLECTIQUE

Les théories précédemment développées se sont concentrées sur l'étude de certains aspects restreints des phénomènes entourant l'IDE, valables surtout au moment où elles ont été avancées. Elles sont basées sur un raisonnement d'équilibre partiel.

La question que nous nous posons porte sur l'adaptabilité de ces théories aux nouvelles réalités de l'économie mondiale. C'est sur cet aspect que J. Dunning va mettre l'accent, estimant que le grand défi consiste à tenter d'expliquer la globalité du comportement des firmes et que cette explication puisse traverser les transformations du système international. Il parle de l'évolution de l'économie internationale en la caractérisant par le passage du capitalisme hiérarchique vers le capitalisme d'alliance. A la différence du premier (capitalisme hiérarchique), on ne trouve plus dans le second (capitalisme d'alliance) une pyramide de décisions avec une seule firme à la tête, mais plutôt un certain consensus sur les décisions à prendre entre la plupart des acteurs. Parfois, une structure d'autorité domine le réseau selon une certaine entente entre les firmes impliquées, tout dépend des investissements effectués par les différents participants du réseau (Dunning 1995). En clair, la différence fondamentale entre les deux réside dans leur structure de gouvernance.

Avant d'exposer l'approche de Dunning, nous rappellerons le premier essai de conception éclectique qui a été élaboré par S. Hirsch.

231- Le modèle de Hirsch

Hirsch (1976) a tenté une première formulation du paradigme, en essayant d'englober un ensemble de théories portant sur l'IDE pour l'expliquer. En fait, l'objet majeur de cette vision est de rechercher les déterminants stratégiques qui permettent à la firme de choisir entre l'investissement direct et l'exportation. Elle représente selon R. Djoudad (1985) « *une tentative systématique d'intégrer l'ensemble des théories sur la production internationale dans la reconnaissance des variables déterminant le choix pour une entreprise entre le commerce et la production à l'étranger* » (page 74). Hirsch a fait appel à trois types de

variables. Le premier est relatif à la théorie de l'échange international telle que développée par Heckscher, Ohlin et Samuelson, il porte donc, sur la dotation en facteur. Nous constatons que l'auteur a mis en exergue les coûts de production et les coûts de commercialisation (domestiques et étrangers). Les coûts de production retiennent les dépenses en capital et les inputs courants (le facteur travail et les matières premières) et ne portent pas sur les dépenses liées aux connaissances et aux technologies. Et c'est sur la base de la différence entre les deux que l'entreprise va choisir entre produire dans son pays d'origine et exporter vers le pays étranger ou produire directement sur place (dans le pays étranger).

Le deuxième type de variables a trait à la théorie de l'organisation industrielle. Dans ce sens, nous retenons les coûts liés à la mise en œuvre du contrôle et de coordination, tels que développés par Hymer (1960, 1970). Rappelons que les frais de contrôle et de coordination englobent aussi les frais liés à l'application des lois étrangères, du système fiscal du pays hôte, du code de travail étranger, ainsi que ceux relatifs à la communication entre la direction générale et les filiales étrangères.

Il faut savoir que les coûts relatifs à l'exportation d'un bien, constituent une entrave à l'échange, tandis que les coûts liés au contrôle et à la coordination des unités implantées à l'étranger sont un frein à l'investissement direct. En pratique, c'est la différence entre les coûts que la firme assume en développant ses activités uniquement sur le marché interne tout en exportant une partie vers l'étranger et les coûts qu'elle assumera en cas d'implantation directe de filiales à l'étranger qui constitue le noyau de cette réflexion.

En plus de ces deux groupes de variables, Hirsch a mis l'accent sur un troisième facteur portant sur les revenus engendrés par la supériorité technologique de la firme. Djoudad (1985) parle d'actifs intangibles qui ne se déprécient pas à l'utilisation, mais qu'il s'agira d'améliorer continuellement. Ceci permettra en effet, d'innover et de produire des biens diversifiés, ce qui l'avantage par rapport aux firmes du pays d'accueil. Pour ces dernières, cela constitue un coût additionnel très important parce qu'elles doivent acheter les technologies détenues par les firmes concurrentes qui veulent pénétrer le marché interne.

C'est sur la base de cet ensemble d'éléments que la firme choisira de s'implanter directement sur un marché extérieur ou d'y exporter seulement, en comparant les coûts qu'elle subira et les avantages qu'elle tirera de chacune des deux stratégies. Cette approche suppose une information complète sur toutes les variables pouvant affecter chacune des options ; le marché mondial n'offre pas un tel niveau de perfection. Trois cas de figure sont envisageables dans le modèle de Hirsch :

- Si les coûts de commercialisation (M), les coûts de contrôle et de coordination (C) et les revenus issus de la maîtrise des connaissances (K) sont nuls : l'arbitrage entre exporter ou s'implanter directement sur le territoire étranger se fait en fonction des coûts de production (P) dans les deux pays (d'origine et d'accueil, respectivement a et b). Dans le cas où $P_a > P_b$, la firme exportera vers le pays b. Dans le cas contraire, la firme s'implantera directement dans le pays b.
- Si C et K sont nuls et M n'est pas nul : nous introduisons au modèle précédent les coûts de commercialisation et nous aurons soit $P_a + M < P_b$, et là, l'entreprise optera pour l'exportation ; soit, $P_a + M > P_b$, et là l'entreprise s'implantera directement dans le pays b et produira sur place.
- Si enfin, le modèle est complet, c'est-à-dire que M, C et K ne sont pas nuls, la comparaison entre C et K est très importante. L'implantation à l'étranger suppose des frais additionnels

de contrôle et de gestion pour les filiales, mais aussi des coûts additionnels pour les firmes locales, suite à une technologie K non-maîtrisée et chère à acquérir. Si $P_b + C < P_b + K$ (ou bien $C < K$), la firme a intérêt à produire dans le pays b ; sinon, l'implantation est déconseillée, sauf que la comparaison se fait dans ce cas, juste par rapport aux firmes locales, sans prendre en compte la possibilité d'exporter.

Dans la mesure où la condition précédente est satisfaite ($C < K$), l'arbitrage entre exportation et investissement direct prend effet selon les cas suivants :

Si $P_b + C < P_a + M$, La firme s'implantera dans le pays b .

Si $P_a + M < P_b + C$ ou $P_a + M < P_b + K$, la firme exportera vers le pays b .

Dans le cas où les dépenses liées à K sont négligeables, nous aurons une possibilité d'investissement direct dans le pays b , si $P_a + M > P_b + C$. et une possibilité d'exportation dans le cas contraire.

Il reste, enfin, à souligner le caractère dynamique de cette réflexion. En effet, d'un côté, tous les coûts et les avantages évoluent de temps à autre, et de l'autre, la supériorité technologique mène à produire des biens nouveaux qui connaîtront le même cycle de vie (tel que développé par Vernon), et donc l'aspect dynamique de la théorie est automatiquement adopté. Signalons qu'il s'agissent des coûts de production, de commercialisation, de contrôle et de coordination ou des avantages technologiques, la décision d'investir n'est en fait, prise qu'après leur actualisation, ce qui renforce donc, le caractère dynamique de la théorie.

Quant à l'appréciation de l'approche de S. Hirsch, nous pouvons dire que la conciliation de ces trois groupes de variables pour cerner l'IDE est une innovation intéressante par rapport à ce qu'il en a été auparavant. Rappelons le rôle important accordé à la connaissance qui ne se limite d'ailleurs, pas uniquement aux industries de haute technologie, mais porte également sur les volets de gestion et de commercialisation au sein de la firme. E. Gannagé (1985) a donné quelques exemples de secteurs d'activité où l'IDE est important et où les variables connaissance et technologie sont importantes : industrie chimique, électronique, pharmaceutique, cosmétique, tabac... Ceci, pour montrer l'importance stratégique de la variable technologique dans la détermination de l'investissement direct.

232- Le paradigme OLI

Pour J. Dunning, une des raisons les plus importantes de l'existence des firmes multinationales repose sur l'idée que les marchés dans lesquels elles évoluent sont imparfaits et contiennent de multiples imperfections, dont il faut deux groupes. Il y a les imperfections naturelles qui portent essentiellement sur les coûts de transactions et les coûts relatifs à la méconnaissance du marché-cible. Les premières sont liées aux dépenses de transport, de communication, de négociation ou même de la recherche d'un acheteur ou d'un vendeur et les secondes ont trait à la difficulté de cerner un marché situé à l'étranger. Elles sont nombreuses lorsque l'incertitude n'est pas nulle et l'information chère. L'entreprise se trouve en net désavantage par rapport à ses concurrentes locales. Il y a les imperfections structurelles qui sont liées au comportement de certaines firmes oligopolistiques, voire monopolistiques et qui détiennent un pouvoir sur les prix de quelques produits. Elles ont même parfois, dans certains pays une mainmise sur les pouvoirs publics, et disposent d'avantages oligopolistiques intéressants tel que l'accès au capital... D'autres imperfections peuvent être dus à l'action des gouvernements des pays d'accueil qui imposent quelquefois des règles contraignantes (en termes de taxes ou de barrières commerciales).

Tableau 1-2 : Le marché imparfait de J. Dunning

Imperfections Naturelles : (les conditions de l'offre et la demande sur un marché)	Imperfections Structurelles : (actions de participants, intérieurs ou extérieurs au marché, influençant les conditions de l'offre et la demande)
Les coûts de transactions : - Base : Toute action effectuée sur un marché occasionne un coût (en recherche, trouver le bon vendeur ou acheteur, en communication, en négociation, en transport) La connaissance du marché : - Incertitude sur l'obtention des informations sur le marché. (Quelle est la « bonne » technologie ? grand nombre de joueurs recherchant la meilleure opportunité) - La protection du savoir (les brevets et les droits de propriété intellectuelle)	Les positions monopolistiques ou oligopolistiques : - Base : Le pouvoir d'une firme sur un marché en détenant une position favorable (jouer sur les prix, la recherche et développement) Les gouvernements : - Base : Les règles étatiques (les impôts, les taxes, les tarifs imposés ou les barrières économiques)

Source : E. Jasmin : Nouvelle économie et firmes multinationales : les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique. Cahier de recherche- CEIM. Avril 2003. Page 8.

C'est dans ce contexte de marché imparfait que la notion du paradigme OLI a été développée pour la première fois en 1976 par J. H. Dunning¹. En synthétisant plusieurs des approches précédemment présentées, l'auteur a proposé une nouvelle théorie pour expliquer l'IDE. Dans un tel environnement, la firme doit disposer d'avantages oligopolistiques importants pour compenser les pertes qu'elle subirait sur ce marché à cause des imperfections (naturelles et structurelles).

Un seul facteur ne peut pas rendre compte de toutes les formes d'internationalisation de l'activité de la firme. Son approche est à caractère synthétique, qui réunit dans une vision globale les aspects analysés par plusieurs des théories des IDE. En effet, une entreprise investira à l'étranger si elle dispose d'avantages de type **Ownership (O)** (des avantages spécifiques à une firme par rapport aux autres firmes qui sont actives sur les marchés respectifs), de type **Internalization (I)** (s'il existe des avantages pour produire directement sur le marché en question, plutôt que de recourir aux exportations ou aux intermédiaires) et de type **Location (L)** (des conditions favorables à la localisation sur un marché donné). La décision d'investissement sera déterminée par la configuration OLI.

Les avantages de type Ownership

Les avantages de type *Ownership* sont de trois types: les premiers sont liés aux savoirs spécialisés, aux innovations et au degré de développement technologique. Les seconds sont liés aux économies de taille, aux économies d'échelles ou de gamme, ou à la recherche de nouveaux capitaux permettant d'abaisser le coût unitaire de production. Les troisièmes sont de types monopolistiques, liés à la spécificité d'organisation industrielle et de la conduite de la firme, comme la possession d'une marque reconnue par les consommateurs ou la pénétration d'un marché avant les concurrents potentiels. M. Vancea et A. Badulescu parlent, alors, d'actifs intangibles spécifiques détenus par la firme. Ces avantages permettent de comprendre pourquoi les firmes s'expatrient.

¹ Présenté pour la première fois par J. H. Dunning au *Nobel Symposium* portant sur l'« International location of economic activity » à Stockholm, en Suède en 1976.

Les avantages de type Location

Les avantages de type *Location* se rapportent aux pays d'accueil. Ils portent sur les ressources existantes dans ce pays, à la taille de son marché, à l'infrastructure existante et aux politiques économiques locales. Ceux-ci permettent de cibler un territoire de localisation. Dunning estime que les firmes s'installeront là où les avantages de localisation maximiseront leurs avantages spécifiques. Un arbitrage entre les différents territoires d'accueil potentiels sera en effet, fait par la firme selon les avantages offerts par chacun d'eux. La comparaison se fera selon ce que l'auteur appelle, le paradigme ESP (*Environment, Systems, Policies*). S'agissant des facteurs se rapportant à l'Environnement, ils sont économiques, ils portent sur la quantité et la qualité des facteurs de production disponibles, la taille du marché local, les transports, la distance et les communications, les réseaux de distribution et les relations avec le réseau local. Par exemple, les banques et agences gouvernementales. Les facteurs relatifs aux Systèmes comprennent les éléments sociaux et culturels, comme le comportement des populations envers les étrangers, la langue, la culture.... Les facteurs touchant aux politiques se rattachent aux actions gouvernementales du pays. Si les deux premiers avantages permettent à la firme de répondre respectivement aux deux questions pourquoi se multinationalise-t-elle ? et où se localise-t-elle ?

Tableau 1-3 : Les avantages de localisation (spécifiques aux pays d'accueil)¹

Facteurs liés à l'environnement (E)	
Les composantes : - Ressources humaines - Ressources naturelles - Étapes de développement économique - Bagage culturel et historique	Les résultats : - Niveau et structure du rendement (secteur primaire, services industriels, spécialisation) - Attitude envers le travail, richesse naturelles....
Facteurs liés au système (S)	
Les composantes : - Système capitaliste (liberté d'entreprendre) - Système socialiste - Système mixte - Les alliances avec d'autres pays	Les résultats : - Prise de décision - Propension d'engagement dans le commerce international - Attribution de ressources demandées par le marché - Nationalisation
Facteurs liés aux politiques (P)	
Les composantes : - Macroéconomiques (monétaires, fiscales, sur le taux de change...) - Microéconomiques (une industrie, un commerce, concurrence...) - Générales (éducation, protection des consommateurs...) - Spécifiques à l'IDE	Les résultats : - Ampleur et interposition des gouvernements. - Commandes - Conditions d'exécution

Source : J. H. Dunning: *International Business in a Changing World Environment*. Dans *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Unwin Hyman Ltd. London, 1988, p.20. In E. Jasmin 2003. Op cité. Page 36 (Annexe 3).

Les avantages de type Internalisation (I)

Les avantages de type Internalisation (I) lui donne la réponse à la question comment la firme va-t-elle s'installer à l'étranger ? ou encore, quelle organisation lui permettra de maximiser ses avantages spécifiques et de bénéficier des avantages du pays choisi pour se localiser ?

¹ Tableau traduit en français par l'auteur.

Dans un marché imparfait, Dunning reprend les arguments des porteurs de la théorie de l'internalisation, pour la justifier. La théorie de l'internalisation repose essentiellement sur cette conception du marché imparfait, Dunning note :

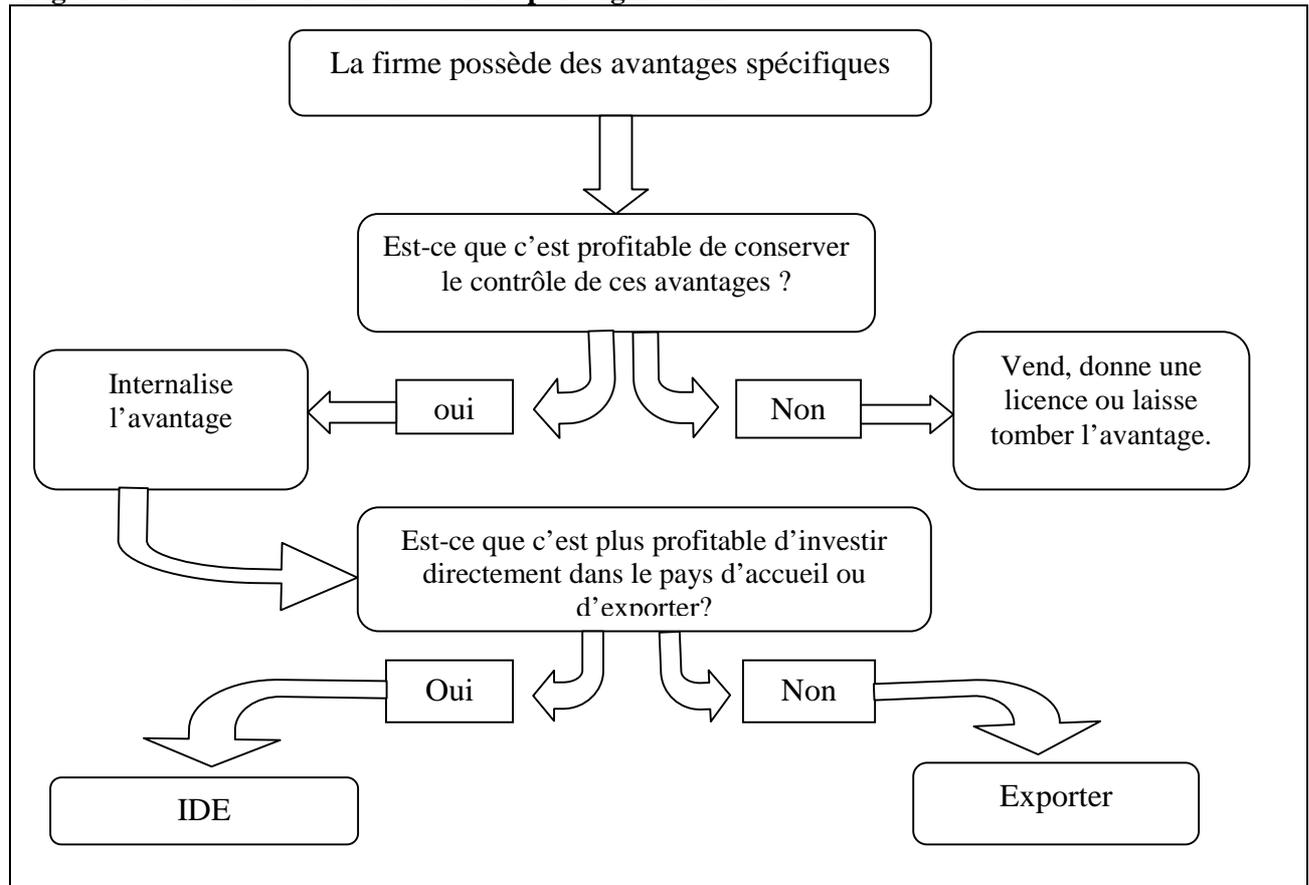
It is partly to avoid or circumvent such market imperfections, and partly to recoup the gains of unified governance of interrelated activities, that single activity firms choose to internalize intermediate product markets and, in so doing, become diversified firms.(p. 463)

Sauf que, pour Buckley et Casson (1976), Williamson (1979, 1981), Rugman (1981) et Buckley (1983), comme nous l'avons souligné précédemment, l'internalisation est le facteur-phare qui explique l'IDE, alors que Dunning, la considère comme étant un aspect de sélection supplémentaire à côté d'autres aspects (localisation et spécifiques à la firme).

Contrairement à Hirsch, Dunning retient, trois modes de pénétration des marchés extérieurs : l'exportation, la vente de licence et l'IDE. L'arbitrage entre ces trois formes d'intervention se fait en considération des trois types d'avantages précédemment développés. Dans le cas où nous sommes en présence d'avantages de type *Ownership*, sans ceux de type *Location* et *Internalization*, la vente de licence sera le mode de pénétration à retenir pour la firme. Dans une telle situation, la firme pourrait exploiter cet avantage, en permettant à un opérateur local de produire à sa place.

Si en plus de l'avantage de type *Ownership*, la firme détient l'avantage *Internalization*, l'investissement direct et l'exportation lui seront préférables à la vente de licence. La création d'un marché interne permettra d'économiser certaines dépenses d'information, de transaction... Le choix entre l'exportation et l'investissement direct se fera dans ce cas, en regardant les avantages de type *Location* offerts par le pays hôte. Finalement l'investissement direct dépend de la présence des trois types d'avantages. Les avantages de type *Location* sont en effet, d'une importance capitale pour faire le choix entre l'implantation des unités de production, ou seulement d'établissements de distribution sur le territoire du pays d'accueil.

Figure 1-1 : Les investissements dans le paradigme OLI



Source : BIE: Foreign Direct Investment: Trends and Determinants. Dans Evaluation of the Investment Promotion and Facilitation Program. Bureau of Industry Economics, 1998.

L'approche OLI se veut dynamique, et cela se voit dans l'évolution perceptible des avantages qu'ils soient de type Ownership, Internalization ou Location dans le temps. Cette théorie se trouve aujourd'hui encore largement utilisée pour expliquer l'IDE (CEPA 2002, F. Hatem 2004), d'ailleurs elle explique assez bien les investissements directs à destination du Canada Atlantique (CEPA 2002)¹. De plus, A. Koh (2005)² rappelle que la contribution du paradigme éclectique à l'analyse de l'investissement direct ne devrait pas être sous-estimée. toutefois, les méga-fusions&acquisitions échappent selon la CNUCED (2000) assez largement au cadre explicatif du paradigme OLI.

Ce qui retient davantage notre attention, est le fait que Dunning et les chercheurs de l'école de Reading soulèvent régulièrement les manquements du paradigme et tentent en permanence de le perfectionner pour l'adapter et l'élargir pour se rendre compte des nouvelles réalités de l'économie mondiale. Par rapport à sa version originale, Dunning accepte le fait que le paradigme ne peut expliquer toute les formes de production internationale. « *it is accepted that, precisely because of its generality, the eclectic paradigm has only limited power to explain or predict particular kinds of international production, and even less, the behaviour of individual enterprises* »³. Par conséquent, l'auteur a essayé en 1995 d'adapter la

¹ Conseil Economique des Provinces de l'Atlantique (CEPA) : Rapport intitulé : Investissement direct étranger au Canada Atlantique. Mai 2002.

² A. Koh : John Dunning : A profile. Otago Management Graduate Review, Vol 3. 2005.

³ J. H. Dunning 1988. Op cite, page 1.

théorie au contexte des alliances et des fusions acquisitions qui sont devenues les formes dominantes d'intervention à l'étranger, ce qui n'était pas le cas dans les années 70.

Cependant, F. Hatem (2004) se demande si ces élargissements du paradigme ne lui font pas perdre en clarté. Si J. Dunning reproche aux autres théories de l'IDE de n'englober qu'une partie spécifique du phénomène, E. Jasmin (2003) lui reproche à lui d'être tombé dans l'autre extrême, son paradigme devient en effet, de plus en plus complexe et difficile à utiliser pour comprendre certaines dynamiques du phénomène.

Jusqu'à aujourd'hui, il n'existe pas de cadre théorique explicatif de l'IDE unifié. Même s'il est admis que le paradigme OLI est plus acceptable, il est intéressant de rappeler que certaines études portant sur certains secteurs d'activité, ou certaines régions ont montré que les autres théories restreintes à un seul facteur expliquent assez bien les IDE dans ces secteurs ou ces régions. Même résultat retenu par A. Seyf (2001)¹ dans son étude réalisée sur 388 FMN japonaises implantées dans les différents pays de l'union européenne, en confirmant que les différents types d'IDE sont influencés par différentes combinaisons de facteurs. J. Dunning (1995) reconnaît qu'à l'inverse des théories de l'organisation industrielle et du comportement oligopolistique et de l'approche de cycle de vie de produit, sa théorie recherche les causes explicatives de la production internationale, plutôt qu'une théorie de la firme multinationale, ce qui est aussi le cas du modèle de Hirsch. E. Gannagé (1985) relève une autre limite : toutes ces théories se heurtent à des problèmes similaires. Ce sont toutes des modèles d'équilibre partiel et elles ne raisonnent pas en terme d'équilibre global, ce qui réduit sensiblement leur pertinence.

Conclusion

A l'issue de ce chapitre, il ne se dégage pas de cadre théorique unifié pour les IDE, mais une formule largement partagée met l'accent sur trois facteurs : la propriété, l'internalisation et la localisation. D'abord, une firme doit posséder certains avantages spécifiques qui prennent souvent la forme d'actifs intangibles propres à l'entreprise, comme la technologie ou l'expertise en gestion et marketing, et qui lui permettent de faire concurrence à d'autres sociétés étrangères. Ensuite, il doit être plus avantageux pour elle d'internaliser ces avantages, que de les vendre ou de les louer à d'autres sociétés. Enfin, il doit être plus profitable pour la société d'utiliser des facteurs de production localisés à l'étranger comme la main d'oeuvre, sinon le marché sera approvisionné par les d'exportations.

Nous mesurons parfaitement que l'explication de ce phénomène ne se résume pas aux approches présentées dans ce chapitre, mais va au-delà. En choisissant les sites d'implantation de leurs unités de production à l'étranger, les firmes tiennent compte de plusieurs facteurs économiques et non économiques, notamment : la taille du marché, les coûts de production, les coûts de transport, la disponibilité de main d'œuvre, la stabilité politique.... L'évolution de l'économie mondiale et la multiplication des flux d'IDE croisés ont incité les économistes à revoir régulièrement le champ conceptuel du phénomène et l'adapter aux nouvelles réalités internationales. Dès lors, d'autres études ont été menées et d'autres facteurs ont été avancés et nous aurons l'occasion de les rappeler dans les chapitres suivants.

¹ A. SEYF : Can globalisation and global localisation explain foreign direct investment? Japanese firms in Europe. *Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 1. 2001, pp. 137- 153

Chapitre 2

FMN ET IDE DANS L'ECONOMIE MONDIALE

Introduction

L'IDE constitue aujourd'hui certainement l'un des aspects les plus visibles de la mondialisation. Le stock mondial d'IDE a considérablement progressé au cours des dernières décennies et cette croissance a été stimulée par une importante augmentation des F&A internationales, qui ont atteint plus de 1000 milliards de dollars, représentant plus de la moitié des flux totaux d'IDE en 2007. Le changement d'attitude de la part des gouvernements des pays en développement, confrontés à une pénurie de devises et une régression importante de l'investissement local, après la crise de surendettement des années 80, a de son côté largement contribué à cette accélération des flux d'IDE. Ces pays constituent ces dernières années des destinations de plus en plus convoitées par les FMN ; leur stock d'IDE a atteint plus de 4750 milliards de dollars, soit près d'un tiers du stock total en 2007, contre seulement 528,647 milliards de dollars, soit 27,23 % du stock mondial en 1990.

Les FMN représentent une part toujours grandissante de la production mondiale, et participent fortement dans la création d'emplois et dans le commerce international. Les différentes étapes du processus de production sont réparties sur un nombre croissant de sites, localisés dans différents pays. Le bien final vendu dans un pays donné est issu d'un montage d'éléments fabriqués dans plusieurs pays. Si la fragmentation internationale de l'activité productive n'est pas un phénomène récent, l'ampleur du phénomène est, elle, bien nouvelle.

Nous consacrerons ce chapitre à l'étude et l'analyse des IDE au niveau mondial. L'objectif principal étant de mieux situer le phénomène dans une économie de plus en plus mondialisée et de voir dans quelle mesure les régions/pays accordent de l'importance à ce phénomène. Trois grands axes seront particulièrement traités. Dans un premier temps, l'accent sera mis sur la FMN, en tant que principal acteur et diffuseur de l'IDE. Le but essentiel est d'avoir une idée claire sur ces entreprises aujourd'hui indispensables à l'économie mondiale. Dans un deuxième temps, nous analyserons d'une façon globale l'IDE dans l'économie mondiale, en faisant un bref rappel historique de l'évolution du phénomène et en traitant d'une façon profonde de son état actuel. Nous terminerons par une troisième section consacrée à l'étude des aspects régional et sectoriel des IDE et un regard sur la crise et ses impacts sur les IDE.

1- LA FIRME MILTINATIONALE ET L'IDE

La CNUCED¹ estime le nombre des FMN en 2008 à quelque 82 000, ayant plus de 810 000 filiales à l'étranger dont l'activité a permis une augmentation continue de la production des biens et services et un stock mondial d'IDE dépassant les 15 211 milliards de dollars en

¹ CNUCED : World Investment Report 2009 : Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. United Nations Publications, New York et Genève 2009.

2007. Elle estime, également, le chiffre d'affaires total des filiales étrangères en 2008, à 30 311 milliards de dollars, en baisse de 4,6 % par rapport à 2007, année qui enregistré une hausse de 23,6 % par rapport à 2006. Leur valeur ajoutée (produit brut) dans le monde a été estimée à plus de 6 000 milliards de dollars, soit 10 % du PIB mondial en 2008, et le nombre de leurs salariés a augmenté de 16,6 % en 2007 pour atteindre près de 81 millions. Il s'agit en fait, dans cette première section de présenter succinctement les FMN, en commençant par nous familiariser avec la firme multinationale, les facteurs qui déterminent la multinationalisation des firmes et les liens qui existent entre les FMN et les IDE.

11- LA FMN : UNE APPROCHE MULTIPLE

Nous savons déjà dit qu'il n'existe pas de définition unifiée de la firme multinationale ; c'est pourquoi, il nous faut rappeler les principaux angles sous lesquels elles ont été abordées, en nous basant sur les quatre caractéristiques essentielles qui suivent.

L'importance des activités

La relation entre la taille de l'entreprise (exprimée par son chiffre d'affaires, le nombre d'employés ou les actifs financiers) et son internationalisation est tellement forte que ce facteur est souvent mis au premier plan. J. Savary (1981) a montré, en étudiant 413 FMN françaises que la multinationalisation de l'appareil productif augmente avec la taille de l'entreprise. De même, R. Vernon (1973) estime que le facteur dimensionnel est si important qu'il faut le prendre au premier plan ; néanmoins, la CNUCED¹ a montré que l'internationalisation des PME au Japon, aux Etats-Unis, en Grande Bretagne, en Allemagne et au Canada occupe une part de 50 % dans l'internationalisation de toutes les entreprises, toute taille confondue, avec un maximum de 80 % au Japon.

L'existence de filiales à l'étranger

Cet indicateur est le premier à être pris en compte. Néanmoins, l'un des problèmes qui lui collent est la difficulté de fixer un seuil. Certains auteurs (S. E. Rolfe²) estiment que l'entreprise s'inscrit dans une logique internationale, si elle possède au moins 25 % de ses actifs en prise de participation à l'étranger tandis que d'autres (B. Bonin³) considèrent deux éléments d'internationalisation : six pays minimum d'implantation et des filiales détenant au moins 20 % des actifs totaux.

L'unité de centre de décision

Ce critère traduit le fait que les filiales implantées à l'étranger font souvent recours à la société-mère dans un cadre de gestion commune assurée par une unité nationale basée. Ici, les fonctions complexes telles que la stratégie ou le contrôle sont assurées par la maison-mère. E. Gannagé (1985) parle d'investissements multinationaux où la firme contrôle plusieurs implantations dans différents pays, avec une mainmise des ressortissants du pays d'origine sur la direction générale et le processus de décision globale.

Une perspective stratégique mondiale

Ce dernier critère donne à comprendre que la firme doit avoir une conception, une stratégie et une organisation harmonieuse au niveau mondial. P. Jacquemot (1990) note que la firme devient multinationale lorsqu'elle arrive à atténuer le plus possible le biais national dans l'allocation de ses ressources. Le P-DG de *Nestlé* déclarait en 1978 que :

¹ CNUCED : Rapport sur le commerce et le développement dans le monde. United Nations Publications, New York et Genève 1987. Page 100.

² S. E. Rolfe (1961), in P Jacquemot : La FMN : une introduction économique. Economica 1990.

³ B. Bonin (1987), in P Jacquemot, op cité.

« il n'est pas impossible que nous soyons la seule véritable société multinationale. Je ne pense pas qu'il existe au monde une autre société qui puisse se flatter de réaliser plus de 96 % de son chiffre d'affaires à l'étranger de son pays d'origine (...). Nous, nous sommes véritablement multinationaux. D'ailleurs nous employons plus de personnel à l'étranger qu'aucune autre société »¹.

En résumé, les définitions de la FMN prennent en considération au moins un des critères cités, si ce n'est l'ensemble. La CNUCED parle d'entreprises transnationales et les définit comme étant des entreprises possédant des filiales à l'étranger et contrôlant des capitaux dans des entités implantées dans d'autres pays que le leur :

« *Transnational corporations (TNCs) are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent enterprise is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owning a certain equity capital stake* »².

L'implantation de filiales correspond à un IDE, qui suppose une relation de long terme se traduisant par la prise de participations par une entreprise non-résidente dans le capital d'une entreprise résidente dans le but de contrôler non seulement le capital, mais aussi l'activité de management et de production de la firme du pays d'accueil. C'est pourquoi, le seuil minimum de 10 % de détention dans le capital de l'entreprise investie est primordial. Nous définirons, donc, la FMN comme une société qui a des actifs productifs, ou des avoirs de production, dans plus d'un pays. Les FMN sont également appelées : sociétés multinationales (SMN), sociétés transnationales (STN) ou tout simplement Multinationales. Ce qui attire l'attention est que la CNUCED parle à la fois d'*internationalisation* et de *transnationalisation* ; l'*internationalisation* ne considérant que le nombre de filiales implantées à l'étranger et on peut même calculer un *indice d'internationalisation* (II), obtenu par la division du nombre de filiales à l'étranger par le nombre total de filiales ouvertes par la firme en question. Certains auteurs considèrent, l'*internationalisation* comme un phénomène plus vaste. Par exemple Welch et Luostarinen (1988) considèrent qu'une entreprise devient internationale en poursuivant un processus d'accroissement de sa participation dans des opérations internationales. Par contre, la *transnationalisation* est un critère beaucoup plus large et plus significatif, parce qu'elle prend en considération une gamme plus vaste d'indicateurs (les actifs détenus à l'étranger, le chiffre d'affaires réalisé à l'étranger et l'emploi créé à l'étranger). L'*indice de transnationalisation* (ITN) est la moyenne des trois ratios : actifs à l'étranger/total des actifs ; chiffre d'affaires à l'étranger/chiffre d'affaires total et le nombre d'emplois créés à l'étranger/le nombre total d'emplois créés (CNUCED 2008).

12- LES MOTIVATIONS DES FIRMES POUR L'INVESTISSEMENT A L'ETRANGER

Les années 70/80 ont connu un développement sans précédent de la théorie de multinationalisation des entreprises. Un courant de recherche s'est attaché à expliquer les causes de la localisation des investissements internationaux. Des études ont été menées pour déterminer ce qui incite une entreprise à s'engager à l'étranger et à préférer une localisation à une autre : Davidson (1980), Lipsey (1981), Kravis et Lipsey (1982), Hollander (1984), Horst (1972)....

¹ P. Liotard-Vogt : Nestlé une vraie multinationale. Harvard- L'Expansion, n°8, 1978, p 105.

² CNUCED: Transnational corporations (TNC), disponible sur le site: www.unctad.org

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

Un deuxième courant de recherche s'est attaché plutôt à expliquer le pourquoi du phénomène : Scaperlanda et Mauer (1969), Goldberg (1972), Agodo (1978), Root et Ahmed (1979) et Lunn (1980). A Scaperlanda et L. Mauer ont étudié les déterminants de l'investissement américain dans la Communauté Economique Européenne (CEE) pour la période 1952-1966. Ils ont axé leur étude sur trois les trois variables que sont la taille du marché, son taux de croissance et les barrières à l'entrée. Ils sont arrivés à la conclusion que seule la taille du marché est significative. Pourtant trois ans après, les mêmes variables ont été reprises par Schmitz et Bieri (1972) qui concluent qu'elles sont toutes les trois significatives. Ils constatent ainsi que la constitution du marché commun a un effet positif sur les investissements américains dans la CEE. Analysant 33 firmes américaines ayant 46 investissements manufacturiers dans 20 pays africains, Agodo (1978) arrive à la conclusion que le taux de rendement, la taille de marché, une infrastructure développée, ainsi que la présence de matières premières sont les éléments déterminants de l'investissement américain dans ces pays. En sélectionnant trois variables économiques, politiques et sociales sur un échantillon de 58 pays sous-développés, F. Root et A. Ahmed (1979) sont arrivés à dire que seules six variables sont significatives : le PNB/habitant, le taux de croissance du PNB, l'intégration économique, l'étendue de l'urbanisation, le commerce et l'exécution de transferts réguliers à l'étranger. J. Lunn (1980) est arrivé à dire, à l'issue de son étude des déterminants des investissements américains dans la CEE pour la période 1956-1970, que la taille de marché, son taux de croissance et les barrières à l'entrée sont les éléments déterminants.

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

D'une manière générale, la taille du marché et sa croissance sont les causes déterminantes le plus fréquemment citées par les FMN dans l'enquête menée par la CNUCED¹. Elles ont été indiquées dans 17 % et 16 % de réponses totales respectivement. Il faut ajouter à cette première catégorie *l'accès au marché international/régional*, qui vient en 4^{ème} position avec 9,6 % de réponses. Au total, ces facteurs du marché sont mentionnés en moyenne 1,6 fois par chaque firme. Un nombre significatif de FMN a mentionné aussi la *présence des fournisseurs et des associés* (9,9 %), *l'environnement des affaires* (8,6 %), la *disponibilité de la main d'œuvre qualifiée* (8,3 %), la *qualité des infrastructures* (6,3 %) et *l'efficacité des gouvernements* (4,7 %) comme facteurs d'attractivité (tableau 2-1). Ce groupe de facteurs a été mentionné, en moyenne, 1,4 fois par chaque répondant. D'autres incitations déterminantes telles que les *coûts de la main d'œuvre*, la *présence des concurrents*, *accès aux ressources naturelles et au marché financier* ont été citées, mais moins fréquemment. Ceci peut être dû au fait que certaines de ces causes déterminantes, telles que *la main-d'œuvre à bas salaires* ou *l'accès aux ressources naturelles*, s'appliquent généralement seulement à quelques industries et pas à toutes. Le tableau montre que *le bas salaire* est un facteur plus indiqué par les firmes du secteurs secondaire (6,5 %) et plutôt ignoré par les firmes spécialisées dans les services (3,7 %), pourtant, l'analyse profonde de ce facteur montre que les entreprises du secteur électricité, gaz et eau (considéré plutôt comme service) sont celles qui mettent davantage ce facteur avec 10,3 %. De même, au moment où l'accès aux ressources naturelles constitue un facteur phare pour les FMN du secteur primaire avec 19,3 %, il est très marginal pour les firmes des secteurs secondaires et des services avec respectivement 3,4 % et 1,5 %.

Brièvement, selon le secteur d'activité, les firmes activant dans le secteur primaire citent davantage l'accès aux ressources naturelles (19,3%), la stabilité et l'environnement des affaires (11,1 %) et la taille du marché local (10,5 %). Par contre l'accès au marché financier, la poursuite des concurrents et la main-d'œuvre moins chère sont les moins fréquemment cités (respectivement 1,8 %, 2,9 % et 4,1 %). Les firmes du secteur secondaire font appel quant à elles davantage à des facteurs comme la taille du marché local (17,5 %), la croissance du marché (15,8 %) et la présence des fournisseurs et associés (10,1 %), alors que l'accès au financement et l'accès aux ressources naturelles sont marginaux (avec respectivement 2,4 % et 3,4 %). Les entreprises activant dans le secteur des services sont plutôt sensibles à des facteurs comme l'accès aux marchés internationaux/régionaux (19,2 %), la taille du marché (17,5 %) et la croissance du marché (17,5 %), et à l'inverse elles ignorent d'autres facteurs comme l'accès aux ressources naturelles (1,5 %), la main-d'œuvre à bas salaires (3,7 %) et la poursuite des concurrents (3,7 %).

Tableau 2-1 : Les facteurs motivant les FMN à investir à l'étranger (en pourcentage)

Secteurs	Primaire	Secondaire	Services	Total
Présence des fournisseurs et associés	8,8	10,1	9,5	9,9
Suivre les concurrents	2,9	5,0	3,7	4,5
Disponibilité de main d'œuvre qualifiée	9,4	8,1	8,6	8,3
Main d'œuvre à bas salaire	4,1	6,5	3,7	5,6
Taille de marché local	10,5	17,5	17,5	17,1
Accéder aux marchés internationaux/régionaux	7,6	10,0	19,2	9,6
Croissance de marché	9,9	15,8	17,5	15,9
Accéder aux ressources naturelles	19,3	3,4	1,5	4,0
Accéder au marché financier	1,8	2,4	5,1	3,0

¹ CNUCED: Investment Prospects Survey 2009-2011. United Nations Publications, New York et Genève, 2009.

Efficacité de gouvernement	7,0	4,0	5,8	4,7
Qualité des infrastructures	7,0	6,1	6,8	6,3
Stabilité et fiabilité de l'environnement des affaires	11,1	8,1	9,2	8,6
Autres incitations	0,6	2,9	1,8	2,5
Total	100	100	100	100

Source : CNUCED : World Investment Prospects Survey 2009-2011. Nations Unies, New York et Genève, 2009. Page 44.

Selon la stratégie adoptée par la firme, nous distinguons un certain nombre de types de firme, Michaël Porter¹ en distingue trois. **La firme internationale** est celle qui conforte sa présence à l'international par ses exportations ; elle exporte vers un pays donné sans véritablement s'implanter sur son territoire. **La firme multidomestique** est celle qui possède des filiales implantées à l'étranger, mais qui fonctionnent d'une manière semi autonome pour alimenter la demande locale. **La firme globale** est celle qui opère sur des marchés très ouverts réglementairement et dans des activités très capitalistiques et où le transport des produits est aisé.

13- FMN ET PRESENCE A L'ETRANGER

On ne pourrait évoquer l'IDE sans le relier à la FMN qui est à l'origine de la plupart des opérations d'IDE dans le monde. E. Gannagé (1984) rappelle que la FMN est le résultat du processus de production à l'origine de laquelle se situe l'IDE ; mais, est-ce pour autant qu'on ne peut pas dissocier les deux concepts ? La réponse est certainement non et les arguments sont forts. Notons, déjà que la FMN n'est pas le seul vecteur de diffusion de l'IDE dans le monde. Deux autres acteurs en sont : Les investisseurs publics et les banques commerciales et financières. Un autre élément distinctif entre les deux conceptions (IDE et FMN) est repéré au niveau de la portée d'application des deux concepts. L'IDE se limite aux flux de capitaux, à l'ampleur de leurs mouvements et à l'efficacité de leur incidence sur l'économie nationale. Tandis que, la FMN opère un contrôle plus large affectant l'ensemble de toutes ses ressources : ressources d'innovation, de recherche appliquée et plus spécialement à celle de la formation et de développement des compétences. D'ailleurs, Williamson (1985)² insiste sur le fait de constater la firme non pas comme une simple fonction de production, mais comme une structure de commandement qui influe sur les négociations, les exécutions, modifications et renouvellements de tous les accords contractuels, formels ou informels. Son pouvoir et ses objectifs dépassent largement le contexte d'investissement à l'étranger.

Ceci dit, les chiffres dont nous disposons montrent l'importance des activités des FMN à l'échelle mondiale et particulièrement à l'extérieur de leurs pays d'origines : La production de biens et de services par les quelques 82 000 FMN et leurs 810 000 filiales étrangères continue d'augmenter et le stock de leur IDE a dépassé 14 909 milliards de dollars en 2008. La CNUCED (2009) estime le chiffre d'affaires total des FMN réalisé à l'étranger à plus de 30 311 milliards de dollars en 2008, légèrement en recul par rapport à 2007 (estimé à 31 764 milliards de dollars), essentiellement en raison de la récession économique mondiale et du recul du stock mondial d'IDE en 2008 de près de 4,8 %, contre seulement 6 026 milliards de dollars en 1990. La part la plus importante du chiffre d'affaires de ces firmes est souvent

¹ M. Porter : Towards a Dynamic Theory of Strategy. Strategic Management Journal, Vol.12, 1991.

² O. E. Williamson : The economic institutions of capitalism : Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press, 1985.

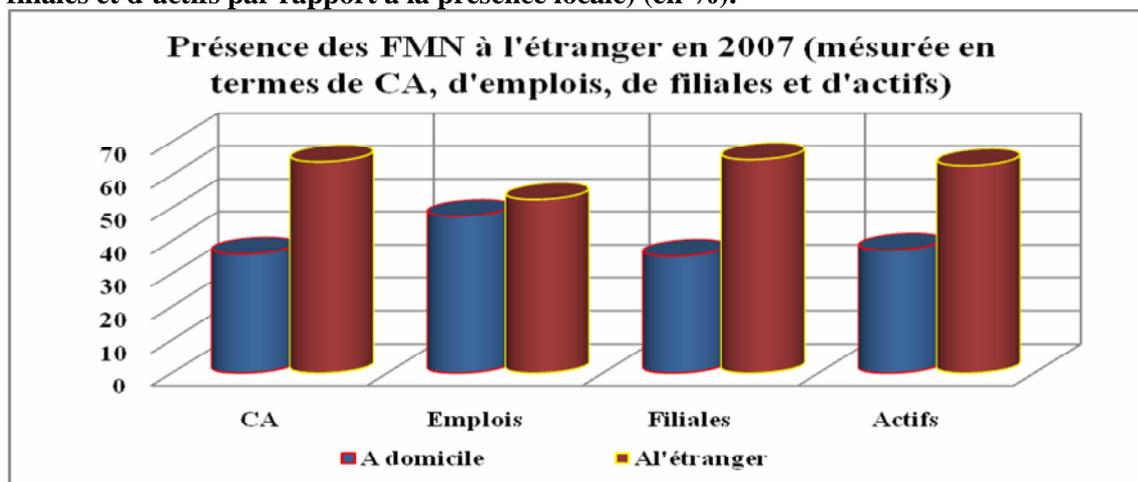
réalisée à l'étranger ; 63,97 % du CA des 10 premières FMN non-financières¹ (soit 1343,514 milliards de dollars) sont réalisés à l'étranger.

La valeur ajoutée (VA) des filiales étrangères dans le monde a été estimée à 6 020 milliards de dollars, soit près de 10 % du PIB mondial en 2008, et le nombre de leurs effectifs a augmenté pour atteindre environ 77,386 millions, en recul net de 3,7 % par rapport à 2007 où il était en croissance de 16 % par rapport à 2006. Néanmoins, les 10 premières FMN au monde emploient 52,58 % soit 833 594 de leurs salariés à l'étranger, contre 47,42 %, soit l'équivalent de 751 535 à domicile. Pourtant, les fonctions stratégiques (comme la R&D) qui emploient généralement un effectif considérable ne sont pas délocalisées à l'étranger. Notons, pour mémoire, que la firme qui emploie le plus de travailleurs dans le monde ne figure pas dans le classement des 10 premières FMN en 2007 ; il s'agit de l'entreprise américaine *Wal-Mart Stores* spécialisée dans la distribution de détail qui emploie 2 055 000 de salariés dont 635 000 à l'étranger. Au même moment, nous constatons que ces 10 FMN possèdent beaucoup plus de filiales à l'étranger que dans leurs pays d'origines. Sur 4724 filiales ouvertes par ces firmes en 2006, nous retrouvons 3053, soit 64,63% à l'extérieur.

L'importance de l'activité des FMN à l'étranger est visible aussi dans la valeur des actifs détenus à l'étranger. Cet indicateur a connu une progression significative ces 20 dernières années. Après les 5 938 milliards de dollars d'actifs détenus à l'étranger par les firmes en 1990, leur valeur a atteint plus 69 771 milliards de dollars en 2008, avec un recul de 5 % par rapport à 2007. Leur valeur a toutefois cru de 15,77 % en 2007 par rapport à 2006 (où leur valeur a dépassé les 58 765 milliards de dollars), et cela malgré un contexte économique et financier incertain. Les actifs des FMN détenus à l'étranger sont largement supérieurs à ceux détenus dans le pays d'origine. Les 10 premières FMN détiennent près de 63 %, soit 1885,265 milliards de dollars de leurs actifs à l'étranger.

¹ La classification de ces firmes a été faite sur la base des actifs détenus à l'étranger. Il faut savoir que le classement des FMN diffère significativement selon qu'on privilégie le critère du chiffre d'affaires, des actifs à l'étranger ou l'indice moyen obtenu par la CNUCED (à savoir ITN). Nous observons en fait, un grand écart entre les classements selon qu'on retient l'un ou l'autre des critères. Les firmes les plus multinationalisées selon l'ITN n'apparaissent pas dans les dix premières classées selon les actifs détenus à l'étranger. C'est le cas, par exemple, du britannique *Xstrata PLC* (1^{er} selon l'ITN et seulement 42^{ème} en termes d'actifs à l'étranger) et de l'allemand *Linde AG* (2^{ème} selon l'ITN et 63^{ème} selon ses actifs à l'étranger) ou encore du suisse *Nestlé* (respectivement 7^{ème} et 28^{ème}). À l'inverse, l'américain *General Electric*, classée au premier rang selon ses actifs à l'étranger, se retrouve en 76^{ème} position dès lors qu'on applique l'ITN. Il n'y a donc pas de classement universel des FMN.

Figure 2-1 : Présence des FMN à l'étranger en 2007 (mesurée en termes de CA, d'emploi, de filiales et d'actifs par rapport à la présence locale) (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED 2009.

Les FMN ont des activités diversifiées ; celles qui exercent dans des secteurs manufacturier et pétrolier, telles que *General Electric*, *Vodafone Group*, *Royal Dutch/Shell Group*, *British Petroleum*, *Exxon Mobile Corporation* restent en tête du classement des 10 premières FMN non-financières en 2007 (voir annexe 1). Toutefois, les firmes présentes dans le secteur des services, y compris dans les infrastructures, sont de plus en plus nombreuses depuis une dizaine d'années, 20 d'entre elles figurent dans les 100 premières FMN en 2006 contre 7 seulement en 1997. Des 25 premières FMN au monde, nous retenons 7 dans le secteur pétrolier (prospection, raffinage et distribution), 6 dans le secteur de l'automobile, 4 dans la télécommunication, 3 dans l'électricité, gaz et eau, 2 dans les matériel électrique et électronique, dont le numéro 1 *General Electric*, 1 dans les métaux et produits en métal, 1 dans l'aviation et enfin 1 firme dans des activités diverses.

Ce qui retient l'attention, c'est l'importance prise ces dernières années par les FMN des pays en développement. J. Santiso (2008) rappelle que dans certaines industries, telles que les industries cimentières et les industries d'acier, les chefs de file ne sont plus des multinationales des pays développés, mais celles des pays en développement notamment des pays émergents. En 2006 le groupe indien, *Mittal*, a pris le contrôle d'*Arcelor*, le rival européen pour devenir le numéro un dans l'industrie sidérurgique, alors que dans l'industrie cimentière, *Cemex* du Mexique s'est rattrapé par rapport aux géants de cette industrie, le français *Lafarge* et le suisse *Holcim*. Nous retrouvons en Asie aussi, des conglomérats dans la République de la Corée tels que *Samsung* ou *Posco*, en Chine *Huawei* et *Lenovo*, qui ne cessent de prendre de l'ampleur et de concurrencer les géants occidentaux dans leurs secteurs d'activités respectifs. Ce qui est plus intéressant encore, c'est que ces firmes s'imposent dans les pays développés et pour des opérations d'un montant souvent de valeur importante, approchant ou même dépassant les 10 milliards de dollars (J. Santiso, 2008).

Les F&A réalisées par des firmes asiatiques dans des pays développés ont continué d'augmenter (CNUCED, 2009). Dans le secteur primaire, en plus des sociétés pétrolières, de grandes sociétés minières et métallurgiques chinoises et indiennes se montrent de plus en plus agressives. C'est ainsi qu'en coopération avec l'américain *Alcoa*, le chinois *Chinalco* a acquis 12 % du capital du groupe anglais *Rio Tinto plc* pour un montant de 14 milliards de dollars en 2008. Dans le secteur manufacturier, l'indien *Tata Motors* a dépensé 2,3 milliards de dollars pour acquérir l'anglais *Jaguar Cars*. Parmi les grandes transactions conclues dans le secteur

des services, nous rappelons l'entrée du singapourien *Temasek Holdings* dans le capital de l'américain *Merrill Lynch*.

Les 100 premières FMN des pays en développement ont connu une croissance particulièrement intéressante ces dernières années. Leurs actifs à l'étranger sont estimés à 767 milliards de dollars en 2007, en progression de 34,3 % par rapport à 2006, réalisant un chiffre d'affaires à l'étranger de l'ordre de 737 milliards de dollars en 2007 (en croissance de 21 % par rapport à 2006) et emploient plus de 2 638 000 de personnes à l'étranger. Les pays d'origine de ces FMN ont peu changé au cours des dix dernières années, le classement des 25 premières FMN de pays en développement (selon leurs actifs à l'étranger) étant dominé par des sociétés d'Asie de l'Est et du Sud-Est, avec 17 FMN, dont Corée du Sud (4), Chine (3) Singapour (3), Inde (2), Hongkong (2), Taiwan (2) et Malaisie (1). L'Amérique latine vient ensuite avec 5 firmes dont 2 mexicaines, 2 brésiliennes et 1 vénézuélienne. Dans le reste du monde, nous citons 2 FMN issues du Moyen-Orient, (1 au Qatar et 1 au Koweït) et 1 en Afrique de Sud. Les FMN des pays en développement restent moins importantes ; parmi les 25 premières FMN au monde, nous ne retrouvons qu'une seule appartenant au monde en développement, la *Hutchison Whampoa Limited* de Hongkong, opérant dans des activités diverses, et détenant 102,445 milliards de dollars d'actifs, dont 83,411 milliards à l'étranger.

2- APPROCHE GLOBALE DES IDE DANS LE MONDE

Depuis quelques décennies maintenant, si les échanges internationaux ont augmenté plus rapidement que la production mondiale, les flux internationaux de capitaux ont augmenté encore plus rapidement que les échanges de biens et services. Les flux d'IDE ont cru plus rapidement que les autres types de capitaux généralement flottants. Nous développerons dans cette section deux grands axes : d'abord un aperçu historique sur l'évolution des IDE dans le monde depuis 1900, ce qui nous permettra de constater l'accélération du phénomène au cours des 40 dernières années et de situer les principaux problèmes auxquels il était confronté. Nous ferons ensuite, une analyse globale de la situation des IDE actuelle dans le monde.

21- APERÇU HISTORIQUE DES IDE DANS LE MONDE DEPUIS 1900

Cette sous-section est une présentation historique et synthétique des IDE dans le monde. Nous allons essayer de focaliser l'étude sur les pays d'accueil, en présentant la polarisation régionale des IDE ; mais auparavant, un bref historique de l'évolution des IDE dans le monde à partir de 1900 s'impose. L'analyse du phénomène des IDE depuis le début du siècle amène à distinguer trois phases d'évolution que nous reprenons.

211- La période 1900 à 1945

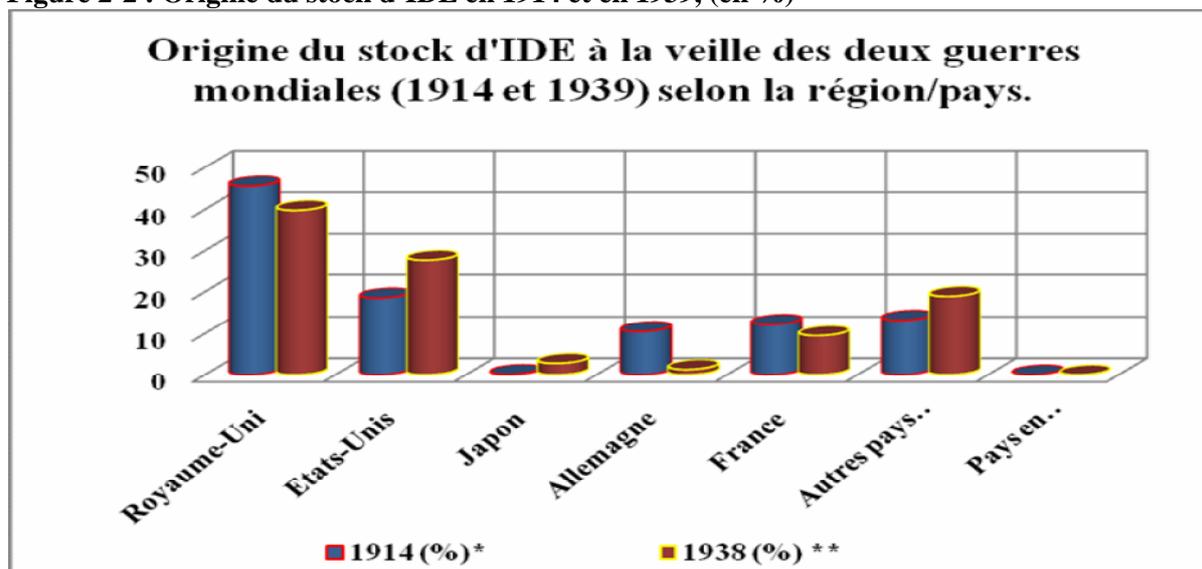
L'IDE a pris des proportions significatives au cours du XIX^e siècle et dans la première moitié de XX^e siècle. Il a accompagné l'internationalisation des entreprises, notamment avec la constitution des empires coloniaux et il est généralement lié à des phases d'évolution du capitalisme. Les investisseurs des premières puissances mondiales frappées au cœur de leur industrie par la révolution industrielle de la fin du XVIII^e siècle, à l'image de l'Angleterre, des Etats-Unis, de l'Allemagne... ont cherché à créer des zones de production à l'étranger. Ce mouvement est aussi justifié par la forte part de l'épargne nationale investie à l'étranger par les pays les plus industrialisés de l'époque. Les flux d'IDE avaient connu une progression

spectaculaire pour quelques pays comme l'Angleterre où ils sont passés de 104 millions de livres en 1906 à 141 millions de livres en 1907 pour atteindre 225 millions de livres en 1913¹.

En termes de stock d'IDE détenu à l'étranger, il importe de souligner son importance dans certains pays dominants de l'époque. Le Royaume-Uni première puissance mondiale était le premier investisseur mondial et les Etats-Unis, le seconde. Le premier détenait déjà 45% de stock mondial à la veille de la première guerre mondiale (1914) et aux alentours de 40% vers les années 40. La part des Etats-Unis par contre a connu un accroissement significatif durant la période. Elle était de 18,05 % en 1914 pour atteindre 27,7 % en 1938. La France a vu sa part comprimée entre les deux dates pour passer de 12,02 % en 1914 à 9,05 % en 1938, même scénario pour l'Allemagne dont les taux respectifs étaient de 10,5% et de juste 10,3 % en 1938 (figure 2-2).

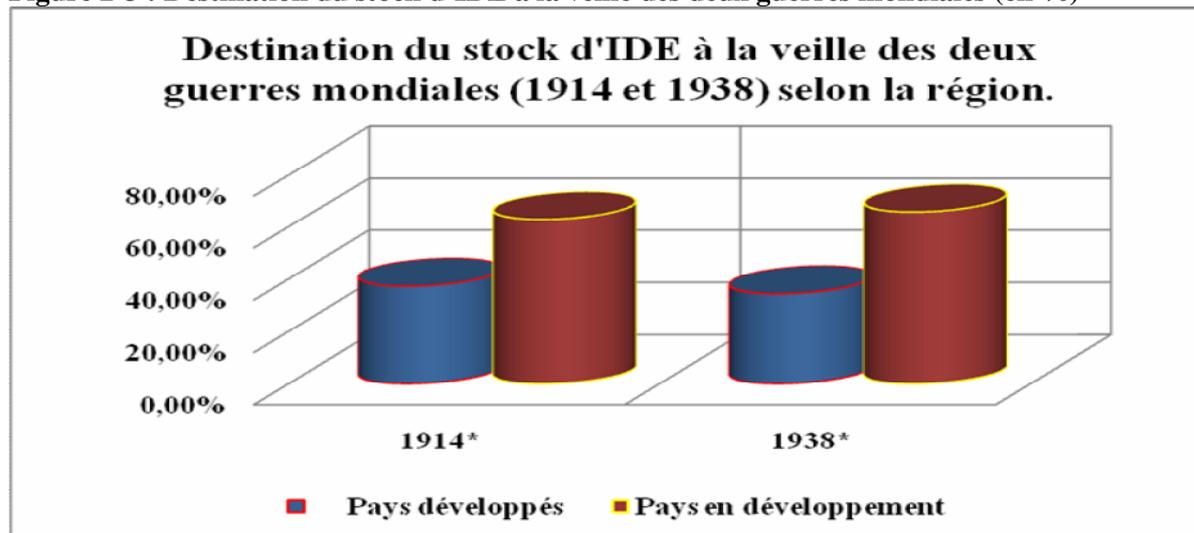
Les pays récepteurs sont, majoritairement, les pays en voie de développement qui accueillent près de 63 % du stock d'IDE en 1914 ; une tendance qui se confirme au fil des années, parce que cette région détenait en 1938 près de 66 % de ce stock (figure 2-3). L'explication est simple, les pays en développement étaient en grande partie colonisés par les pays à révolution industrielle et l'IDE avait accompagné les empires coloniaux. En effet, près de la moitié des capitaux investis par l'Angleterre étaient orientés vers les colonies et les possessions britanniques, le reste étant en majeure partie investi en Afrique du nord et en Afrique du sud.

Figure 2-2 : Origine du stock d'IDE en 1914 et en 1939, (en %)



Source : réalisé par l'auteur sur la base des chiffres de Andreff, 1996 page 16 pour (*), T. Bricout, 1996, page 3 pour (**). In R. Gouia et B. Bellon, l'IDE et développement industriel méditerranéen, Economica 1998, page 20.

¹ Statistiques reprises par R Gouia et B Bellon : l'IDE et développement industriel méditerranéen. Economica 1998, page 19.

Figure 2-3 : Destination du stock d'IDE à la veille des deux guerres mondiales (en %)

Source : réalisé par l'auteur sur la base des chiffres de Andreff, 1996 page 16 pour (*), T. Bricout, 1996, page 3 pour (**). In R. Gouia et B. Bellon, l'IDE et développement industriel méditerranéen, economica 1998, page 20.

La multinationalisation dans des secteurs comme les mines ou les produits alimentaires a dominé au début du XX^e siècle. Plus de 50 % des investissements directs britanniques et plus de 30 % des investissements américains ont été réalisés dans les secteurs miniers (bauxite, zinc, cuivre, pétrole), des fruits tropicaux (bananes, thé, ananas, sucre) ou d'autres matières premières, comme le caoutchouc. C'est à cette époque que sont nées de grandes FMN, comme *Cadbury*, *Union Carbide*, *Dunlop*, *Firestone*, *International Nickel*, *Alcoa*, *Shell*, *British-American Tobacco*..., qui cherchent à s'assurer et à contrôler leur approvisionnement en matières premières. Cependant, le phénomène d'IDE durant cette période est fortement sous-estimé, faute de statistiques fiables. L'investissement à l'étranger à cette époque est pris dans son sens le plus large (souscription à des emprunts publics, prêts à des gouvernements, prêts industriels, prises de participation ou création de filiales à l'étranger...). En plus, il s'y ajoute d'autres difficultés liées à des définitions variables de l'IDE ou à des utilisations d'unités de comptes différentes (franc, dollar, livre sterling...) (Gouia et Bellon, 1998).

212- La période des trente glorieuses (1945-1975)

Cette phase est caractérisée par une polarisation des IDE dans les pays développés. La décennie 1950 a été le début d'un renversement des tendances en faveur des pays industrialisés. Pour expliquer cette réorientation, il est nécessaire de rappeler que cette période est celle de l'arrivée à l'indépendance de la majorité des pays colonisés ; les nouveaux gouvernements redoutaient une ingérence dans leurs affaires intérieures, se montrèrent hostiles aux firmes multinationales. Il y eut, donc, une nouvelle polarisation des IDE, notamment américains au Canada et qui ont contribué à l'apparition d'activités industrielles de masse. Quant à l'Europe elle a favorisé l'installation de firmes américaines qui ont participé à la reconstruction. Par ailleurs, cette phase d'évolution des IDE est caractérisée par l'éviction de l'Angleterre par les Etats-Unis de la place de premier investisseur dans le monde.

Le dynamisme des firmes américaines à l'étranger attire l'attention ; le nombre de filiales qu'elles ont installé à l'étranger est passé de 1 000 en 1950 à 1 900 en 1959 et à 3 700 en 1970. Cette dynamique s'est traduite donc par une croissance de l'IDE américain dans le

monde pour passer de 2,2 milliards de dollars durant les années 50 à 4,6 milliards de dollars durant les années 60. En termes de stock d'IDE, la valeur a plus que doublé d'une décennie à l'autre, en passant de 12 milliards de dollars en 1950 à 33 milliards de dollars en 1960 et à 72 milliards de dollars en 1970.

Le deuxième pays d'émission est le Royaume-Uni mais il n'a pas connu la progression de son rival américain ; le montant de ses investissements était de 0,73 milliard de dollars en 1960 et de 0,77 milliard de dollars en 1966. L'Allemagne quant à elle n'a pas connu une meilleure évolution ; après les 50 millions de dollars des années 50, elle a enregistré 62 millions de dollars en 1960 pour atteindre 300 millions en 1965. Le montant annuel des flux d'IDE émis par la France était de 50 millions de dollars durant les années 50, de 55 millions en 1960 et de 189 millions en 1970. Quelques pays ont connu une rapide croissance de leurs investissements à l'étranger à l'image de Canada, de la Suisse et de la Suède ; mais les montants enregistrés sont faibles (moins de 20 millions de dollars).

213- La phase depuis 1970

La mise en place de procédures de déréglementation coïncidant avec la libéralisation et le développement rapide des marchés financiers qui ont accompagné l'accélération de la globalisation financière des années 70 et 80 a provoqué une envolée sans précédent des flux d'IDE dans le monde (Ohmae, 1990 ; Porter et Fuller, 1986 et Porter 1986). Dans le même temps, il a été enregistré l'accélération et la complexité croissante du progrès technologique (Hagedoorn et Schakenraad, 1990), incitant les firmes à une action internationale. En outre, dans les années 1970-80, on a assisté aux États-Unis et en Europe à la forte montée d'un nouveau protectionnisme qui prend la forme de barrières quantitatives à l'échange, comme les quotas ou les restrictions volontaires à l'exportation imposées aux pays tiers. Ces barrières ont engendré d'importants investissements étrangers, en particulier japonais, notamment dans les secteurs de l'automobile et électronique grand public, afin de contourner l'obstacle tarifaire.

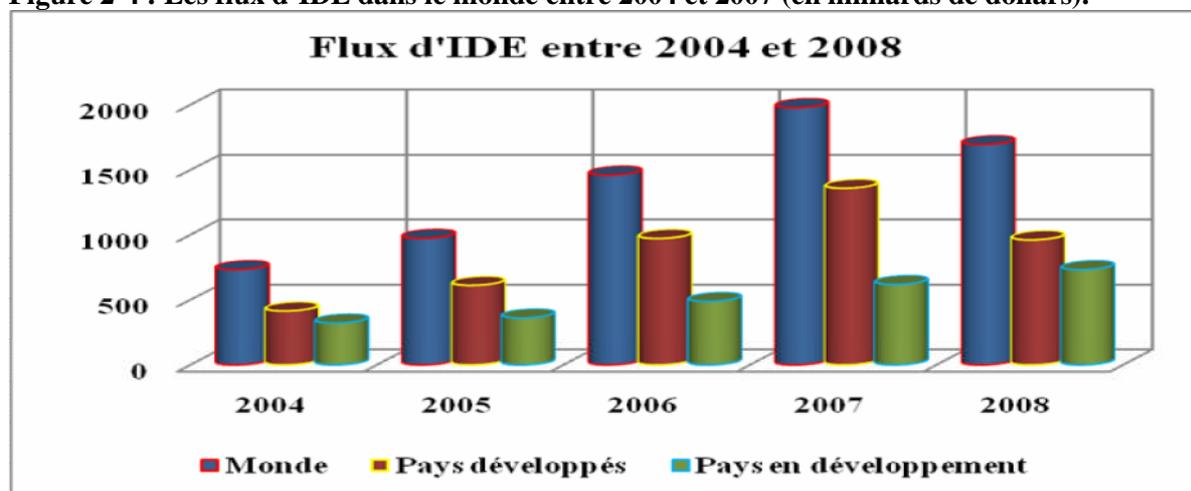
L'accélération s'est accentuée durant les décennies 1990 et 2000. En 2000, si les flux d'IDE ne représentent que 18 % des flux d'échanges internationaux de biens et services, leurs taux de croissance annuels sur la décennie 90 ont dépassé les 30 %, contre 5 % pour les exportations mondiales (CNUCED, 2001). De plus, sur la base des IDE qu'elles réalisent, les multinationales assurent environ 40 % des échanges internationaux de façon interne, c'est-à-dire en échanges intrafirmes. Pourtant Joseph Stiglitz (2002) souligne que la crise asiatique de la seconde moitié des années 90 a mis en lumière des défaillances à des échelles nationales, mais aussi du système international. Les montants enregistrés au niveau mondial n'ont cessé de croître jusqu'en 2000 pour atteindre 1393 milliards de dollars, contre seulement 378 milliards de dollars en 1996. Néanmoins, un ralentissement des flux d'IDE a été ressenti en 2001 et 2002 dont les montants respectifs étaient de 824 milliards de dollars et de 651 milliards de dollars, soit des baisses respectives de l'ordre de 40 % et de 21 %. Sur 195 pays, 109 ont enregistré, en 2002, des entrées d'IDE inférieures à celles de 2001. François Bost (2004) montre que le contexte d'incertitude induit par les événements de 11 septembre 2001 aux États-Unis a été la cause d'une baisse spectaculaire de l'activité économique au niveau mondial. Le recul de 2002 s'est concentré notamment aux États-Unis et au Royaume-Uni, en représentant à eux deux plus de 54 % de recul qui a touché les pays développés et qui était de l'ordre de 22 %. Les pays en développement ont connu un recul de 23 % en 2002 par rapport à 2001, essentiellement en Afrique (41 %) et en Amérique Latine et Caraïbes (33 %).

L'année 2003 a été marquée par la reprise de la croissance des flux d'IDE entrants dans le monde. Les flux d'IDE entrant ont marqué une amélioration de 27 % en 2004 et de l'ordre de 29 % en 2005 pour atteindre 916 milliards de dollars. Certes, ce chiffre reste très loin du record enregistré en 2000 (près de 1400 milliards de dollars), mais en nette progression. L'IDE a progressé dans presque toutes les régions du monde atteignant des niveaux records dans certaines d'entre elles. Il a augmenté dans 126 territoires sur les 200 pris en compte dans son rapport. En 2006, les flux ont progressé de 37 %, faisant tripler les IDE en 4 ans. Il y a une importante croissance des F&A, notamment, dans les pays développés (CNUCED, 2005). Cette progression a été stimulée par les taux de croissance très élevés des pays émergents. Ces flux représentent aujourd'hui 2/3 du total, ce qui se reflète d'ailleurs dans le classement des 82 principales destinations des IDE : en 2008 les pays développés ont accaparé 8 des 12 premières places du classement, seule la Chine put se placer au 3^{ème} rang derrière les Etats-Unis et la France.

22- APPROCHE ACTUELLE GLOBALE DES IDE DANS LE MONDE

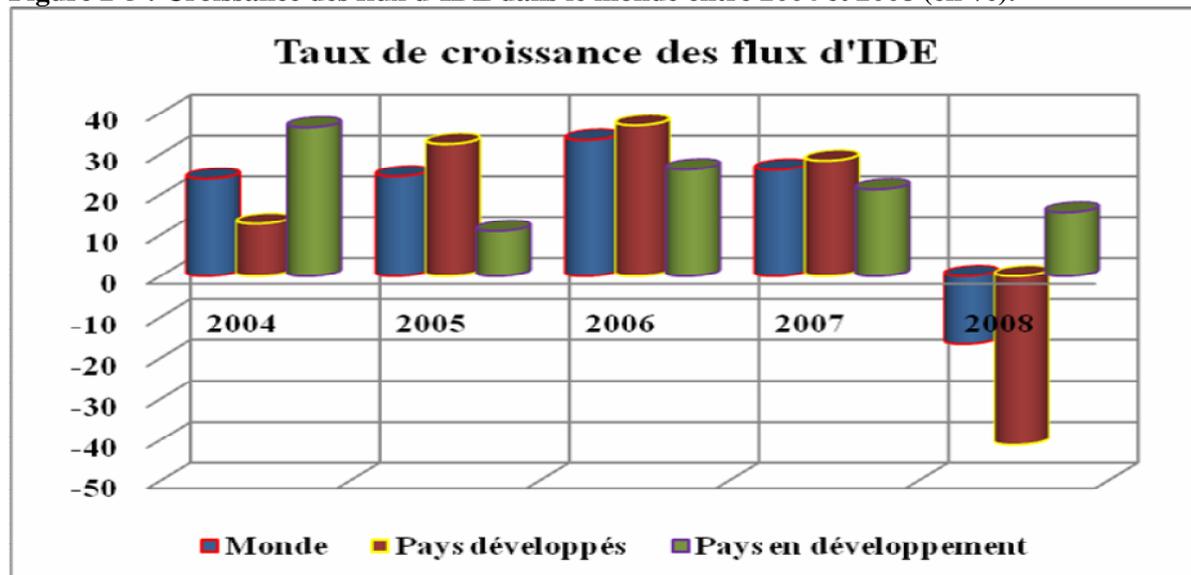
Les entrées mondiales d'IDE ont connu une croissance remarquable en 2007 pour atteindre 1978,8 milliards de dollars, soit une augmentation de 26,16 % par rapport à 2006 où il a été enregistré 1461,1 milliards de dollars (Figures 2-4 et 2-5). Ce chiffre jamais atteint bat le record de 2000 (1400 milliards de dollars). Cette progression des IDE survient malgré un contexte d'économie mondiale incertain, avec la crise financière et la crise des crédits hypothécaires à risques. Les entrées mondiales d'IDE vers les pays développés ont atteint plus de 1358,6 milliards de dollars en 2007. Au sein de ce groupe de pays, les USA restent la première destination des flux d'IDE, suivies par le Royaume-Uni et la France. Les pays en développement ont à leur tour connu un accroissement des flux d'IDE entrants avec plus de 620 milliards de dollars en 2007 (contre 488,3 milliards de dollars en 2006). Dans ce groupe de nations, nous retrouvons la Chine, Hong Kong et Singapour parmi les plus gros récepteurs d'IDE. Cette hausse s'explique dans une large mesure par la croissance économique relativement élevée et les bonnes performances des entreprises enregistrées dans de nombreuses parties du monde (CNUCED, 2008). Les bénéfices réinvestis ont représenté 30 % environ des entrées totales d'IDE en raison de la hausse des profits des filiales étrangères, surtout dans les pays en développement. Le montant record des IDE en dollars était aussi dû, dans une certaine mesure, à la forte dépréciation du dollar par rapport aux autres monnaies importantes (notamment l'Euro).

Figure 2-4 : Les flux d'IDE dans le monde entre 2004 et 2007 (en milliards de dollars).



Source : établi par l'auteur sur la base des statistiques de la CNUCED 2009.

Figure 2-5 : Croissance des flux d'IDE dans le monde entre 2004 et 2008 (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des statistiques de la CNUCED 2009.

La récession économique mondiale, conséquence directe de la crise financière de 2008, s'est traduite par la baisse des bénéfices des sociétés (une baisse de 28,9 % en 2008) ayant des perspectives de plus en plus sombres et incertaines pour la croissance dans le monde. La valeur ajoutée des filiales étrangères a diminué de 4,4 % en 2008 et leurs ventes ont perdu 4,6 %. Par conséquent, nombreuses sont celles qui ont annoncé des mesures visant à réduire la production et l'emploi et à surseoir aux investissements, contribuant ainsi au recul de l'IDE. Une analyse globale des flux d'IDE en 2008, montre un important recul (16,6 %) qui les fit passer de 1978,8 à 1697,3 milliards de dollars. Les opérations de F&A ont de leur côté reculé de 53,16 % entre les deux années, pour se situer en 2008 à 673,214 milliards de dollars.

Pour mieux appréhender l'effet négatif de la crise, nous avons observé l'évolution des flux d'IDE en 2008 et début 2009 par trimestre. Nous constatons d'emblée, que sur les cinq trimestres observés (les 4 trimestres de 2008 et le 1^{er} de 2009), le recul des flux a été continu, infligeant une perte de plus de 140 milliards de dollars entre le premier et le dernier trimestre de 2008. Consécutivement à cela, les baisses des opérations de F&A, moteur essentiel des flux d'IDE ont été très nettes durant l'année 2008. Ceci se confirme au début de l'année 2009. Au premier trimestre 2009, les flux ont atteint 270 milliards de dollars, pour 320 milliards de dollars au dernier trimestre 2008. Dans le même temps, les F&A se sont situées à 123,155 milliards de dollars. Toutefois, même mesuré en monnaie locale, le taux de croissance moyen des flux mondiaux d'IDE s'est établi à 23,1 % en 2007 (tableau 2-2). Tout de même, la différence de taux de croissance mesuré en dollars et en monnaies locales est beaucoup plus ressentie dans les pays développés, avec 32,6 % de taux de croissance en dollars et seulement 24,7 % en monnaie locale, au moment où la différence n'est que de 4 points en ce qui concerne les pays en développement (avec 21 % en dollars et 17 % en monnaies locales). Cet accroissement a profité aussi bien aux pays en développement qu'aux pays développés. Ces derniers ont connu une croissance 32,6 % de leurs entrées par rapport à 2006, soit une variation nettement inférieure à celles des deux années précédentes (de 53,9 % en 2006 et 51,42 % en 2005). La comparaison avec l'année 2006 permet de mieux apprécier l'effet de la dépréciation du dollar, qui a été plutôt appuyée en 2007 par rapport à 2006 (Tableau 2-2).

Tableau 2-2 : Taux de croissance des flux d'IDE en dollars et en monnaie locale (en %)

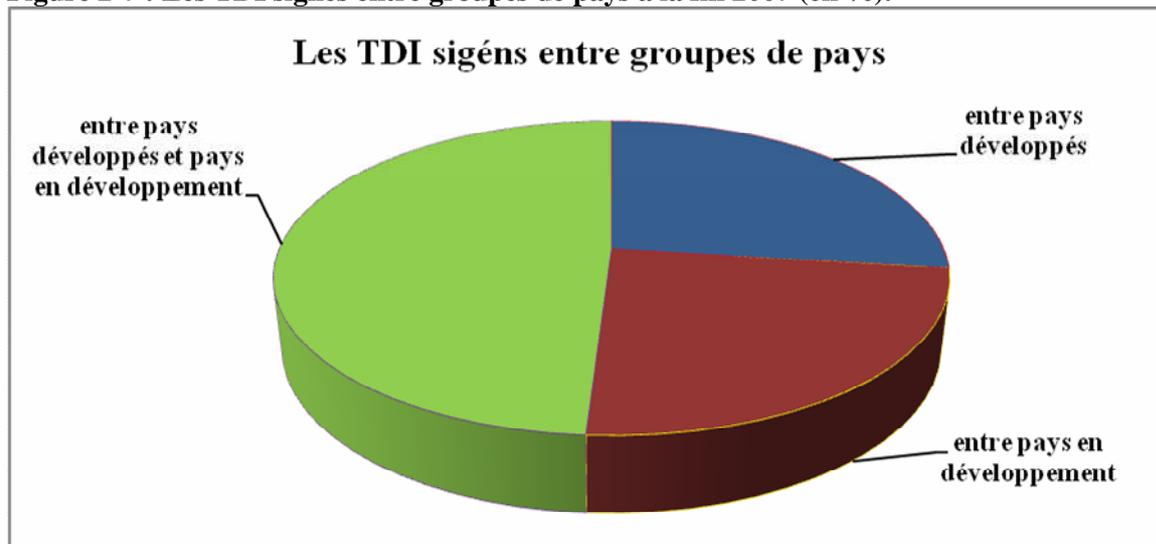
	En Dollars		En monnaie locale	
	2006	2007	2006	2007
Economies d'accueil				
Monde	47,2	29,9	45,5	23,1
Economies développées	53,9	32,6	52,3	24,7
Europe	18,6	41,6	17,3	30,6
Union européenne	12,8	43,0	11,5	31,6
Amérique du nord	127,3	14,0	124,3	12,1
Economies en développement	30,5	21,0	28,9	17,0
Afrique	55,3	15,8	53,4	14,1
Amérique Latine	21,6	36,0	18,5	30,6
Asie	29,9	17,0	28,9	13,1
Europe de sud-est et CIS	84,6	50,3	78,9	42,2

Source : CNUCED : World Investment Report 2008. page 4.

L'évolution spectaculaire des flux d'IDE jusqu'à 2007 a été rendue possible par l'importance des Traités Bilatéraux d'Investissement (TBI) signés notamment entre les pays développés (principaux investisseurs) et les pays en développement qui dépassent les 53 % à la fin de 2007, alors que ceux signés entre pays développés ne dépassent pas les 9 % de total des TBI signés jusqu'à fin 2007. Les pays en développement de leur côté, deviennent de plus en plus partenaires, confirmant davantage l'émergence d'une coopération Sud-Sud. La part des TBI signés entre ces pays a atteint les 38 % du total signé à la fin 2007 (figure 2-6). Ce raisonnement est aussi vérifié pour les traités de non-double imposition (TDI) dont 49 % ont été signés entre pays développés et pays en développement, à fin 2007, contre seulement 27 % entre les pays développés et 24 % entre les pays en développement (figure 2-7).

Figure 2-6 : Les TBI signés entre groupes de pays à la fin 2007 (en %).

Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Figure 2-7 : Les TDI signés entre groupes de pays à la fin 2007 (en %).

Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Bien que toujours faible par rapport à l'IDE Sud-Sud, l'investissement entre les pays en développement et les pays en transition a clairement affiché une tendance à la hausse au cours des dix dernières années et continue à s'intensifier. Les investissements extérieurs réalisés par ces deux groupes de pays ont atteint 193 milliards de dollars en 2006, soit un niveau record correspondant à 16 % des investissements mondiaux extérieurs, alors qu'ils n'en représentaient que 7 % seulement dix ans auparavant. En signant 8 % des TBI et 6 % des TDI à la fin 2007, ces deux groupes de pays affichent un nouvel intérêt l'un pour l'autre.

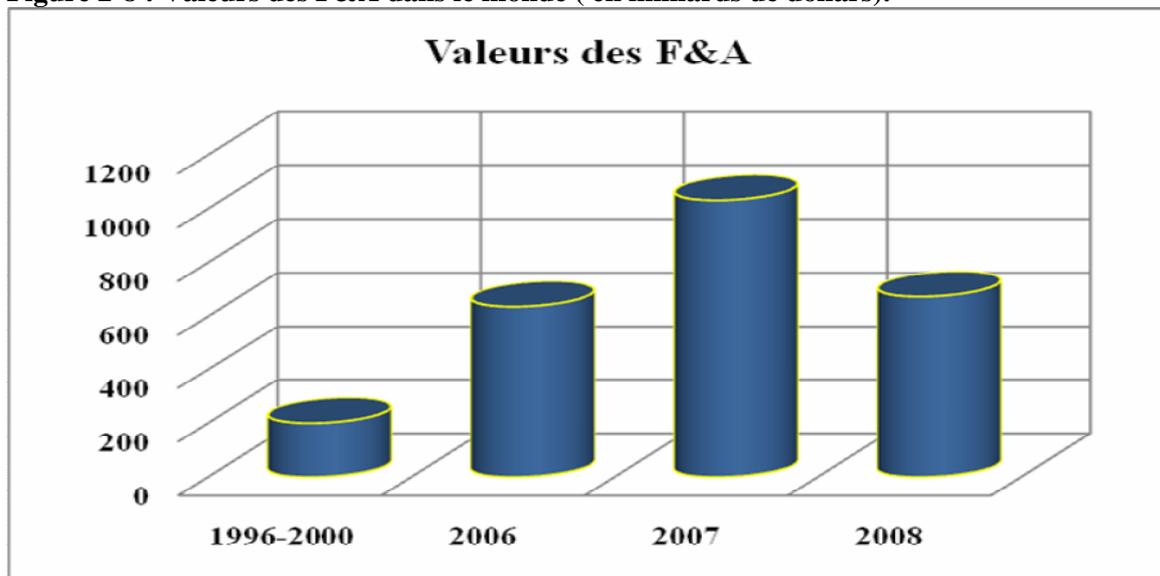
En 2008, 59 nouveaux TBI ont été conclus dans le monde. Les pays en développement sont impliqués dans 46, et les pays développés dans 38. Leur nombre total est de 2676 à la fin de 2008. En termes de régions, les pays d'Asie et d'Océanie ont conclu le plus d'accords, avec la signature d'un total de 31 TBI en 2008, dont la moitié était signée avec les pays développés. Les pays africains ont signé au total jusqu'à 2008, 715 TBI, soit 27 % de l'ensemble des traités, dont 12 en cette dernière année (2008). Les économies en transition ont signé 19 TBI dont 11 avec les pays développés. La région d'Amérique latine et des Caraïbes, quant à elle n'a conclu que 8 nouveaux TBI en 2008.

Cependant, les pays développés ont pris part dans la majorité des Traités de non Double Imposition (TDI). Sur les 75 nouveaux TDI signés en 2008, 63 ont concerné des pays développés et 39 des pays en développement. Ceux signés entre les deux groupes de pays expliquent l'essentiel des ces traités avec 38 % d'entre eux.

La poursuite des rapprochements entre firmes par le biais des fusions-acquisitions (F&A) a contribué sensiblement à l'essor des IDE en 2007. Le nombre de F&A est de 6 926 opérations pour une valeur de plus 1031,1 milliards de dollars en 2007, dépassant de 21 % le précédent record établi en 2000. Ces opérations ont été estimées en 2006 à plus de 635,94 milliards de dollars (pour 5724 projets). Dans l'ensemble, la crise financière, qui a commencé par la crise des crédits hypothécaires à risque aux États-Unis, n'a visiblement pas freiné les F&A au niveau mondial, en 2007. C'est en 2008, que ces opérations ont été rattrapées par les effets de la crise ; elles ont diminué de plus de 53,1 % par rapport à 2007, représentant la valeur de 673,2 milliards de dollars. Par contre, le deuxième semestre de 2007 a connu des opérations de très grande ampleur, notamment l'acquisition pour une valeur de 98 milliards de dollars d'ABN-AMRO Holding NV par un consortium réunissant Royal Bank of Scotland,

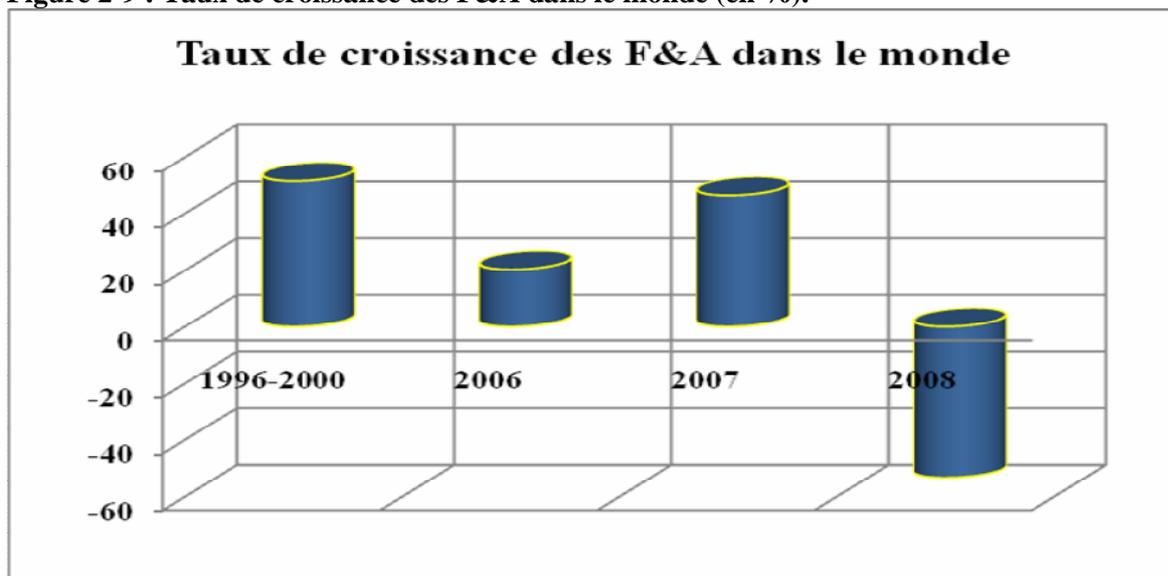
Fortis et Santander, qui est tout simplement l'opération la plus importante dans l'histoire du secteur bancaire, ou encore l'acquisition du canadien *Alcan* par le britannique *Rio Tinto*.

Figure 2-8 : Valeurs des F&A dans le monde (en milliards de dollars).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Figure 2-9 : Taux de croissance des F&A dans le monde (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Nous constatons bien que le nombre de pays ayant modifié leur régime d'investissements ne cesse d'augmenter, il passe de 43 pays en 1992 à 102 pays en 2004, pour retomber à 58 en 2007 puis à 55 pays en 2008. Le nombre de modifications croît d'une année sur l'autre et dans la majorité des cas ce sont des modifications favorables à l'investissement étranger et en fin de compte nous pourrions en tirer que ce sont des modifications qui stimulent l'attractivité du pays aux IDE. En 2008 et pendant la première moitié de 2009, malgré les craintes d'une possible montée du protectionnisme en matière d'investissement, les politiques dans ce domaine sont dans l'ensemble restées favorables à une plus grande ouverture, avec notamment une réduction des obstacles aux IDE et un abaissement de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS). Selon l'enquête annuelle de la CNUCED sur les modifications apportées aux législations et aux réglementations nationales en matière d'IDE,

110 nouvelles mesures ont été adoptées en 2008, dont 85 plus favorables à ces investissements (tableau 2-3). Par rapport à 2007, le pourcentage de mesures moins favorables aux IDE est resté le même, soit 23 %.

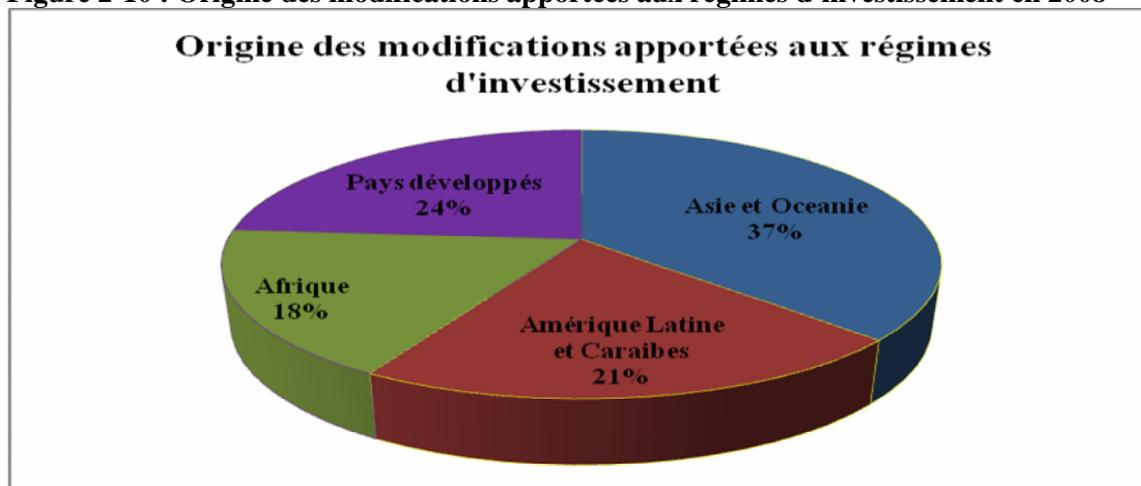
Tableau 2-3 : Les modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement.

	Nombre de pays ayant modifié leur régime d'investissement	Nombre de modifications	+ favorables à l'IDE	- favorables à l'IDE
1992	43	79	79	0
1993	57	102	101	1
1994	49	110	108	2
1995	64	112	106	6
1996	65	114	98	16
1997	76	151	135	16
1998	60	145	136	9
1999	63	140	131	9
2000	69	150	147	3
2001	71	208	194	14
2002	70	248	236	12
2003	82	244	220	24
2004	102	271	235	36
2005	92	203	162	41
2006	91	177	142	35
2007	58	98	74	24
2008	55	110	85	25

Source : CNUCED : World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. Page 31.

Ce qui est important par rapport aux modifications apportées aux régimes d'investissement, c'est qu'en 2008, 80 % d'entre elles ont été effectuées par les pays en développement contre seulement 20 % au niveau des pays développés. Ceci accrédite davantage le fait que les pays en développement ont mieux résisté à la crise par rapport aux pays développés. Parmi les 77 % des mesures plus favorables à l'IDE en 2008, nous constatons que 33 % sont incitatives à l'entrée des opérateurs étrangers et 44 % sont destinées à améliorer le traitement infligé aux investisseurs étrangers.

Figure 2-10 : Origine des modifications apportées aux régimes d'investissement en 2008



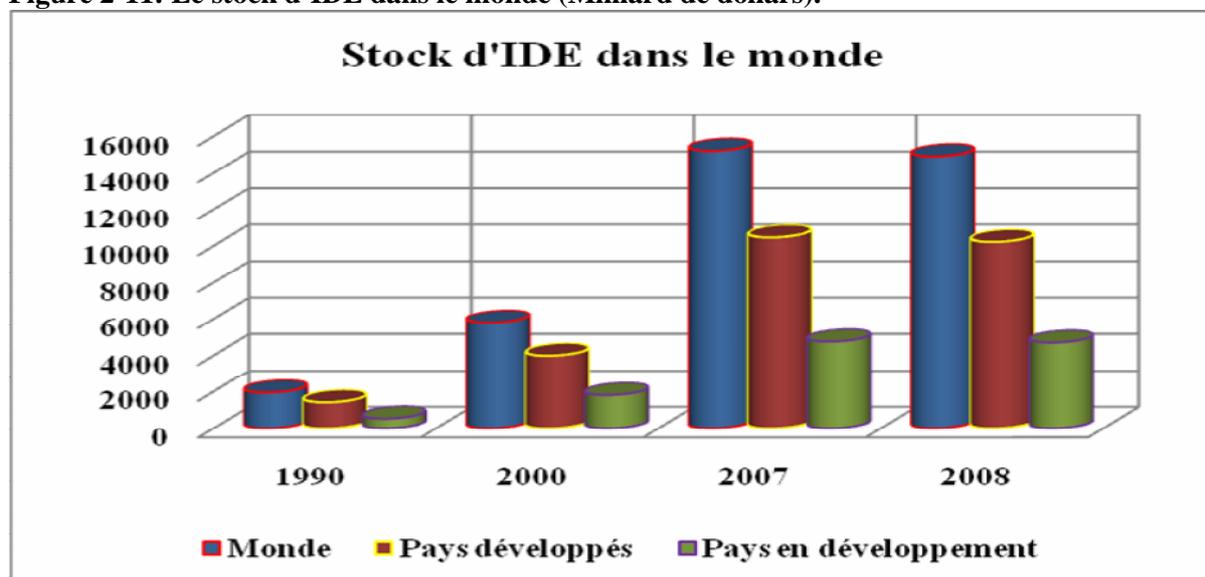
Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Si le flux d'IDE ne désigne que la quantité annuelle de nouveaux investissements étrangers, le stock d'IDE par contre, mesure la valeur totale de l'IDE, habituellement calculée selon la valeur comptable (c'est-à-dire la valeur inscrite dans le bilan de l'entreprise), à la fin de l'exercice. Le stock d'IDE représente, donc, le cumul des flux enregistrés par une région ou un pays. A partir de là, nous pourrions affirmer que les pays les plus attractifs aux flux d'IDE sont ceux où se concentrent d'importants stocks. Les statistiques indiquent que plus de 56 % du stock d'IDE se partagent entre l'Union Européenne et les Etats-Unis.

Le stock d'IDE dans l'économie mondiale a connu une progression spectaculaire entre 1990 et 2007, en passant de 1941,252 milliards de dollars à 15 210,560 milliards de dollars, en atteignant 5 786,7 milliards de dollars en 2000 (figure 2-11). Cette tendance a été interrompue en 2008 où le stock mondial d'IDE a chuté de 2,02 %, pour redescendre à 14 909,29 milliards de dollars. Les pays développés ont connu une progression moyenne pendant la décennie 1990-2000 de 18,23 %/an, au moment où les pays en développement ont réalisé une progression de plus de 24 %, annonçant ainsi le retour de cette région sur la scène économique mondiale. Toutefois, au sein des pays en développement, une poignée de pays, seulement, domine : les pays émergents. A partir de l'année 2000, les pays développés reviennent au premier plan et réalisent un taux de croissance annuel moyen de plus de 36 %, entre 2000 et 2007, contre un taux annuel moyen de 23,45 % dans les pays en développement.

Pour 2008, les pays développés sont ceux qui ont le plus contribué à la dégringolade du stock mondial d'IDE en perdant 2,4 % de leur part contre 1,18 % de perte pour les pays en développement. La raison principale est bien sûr la crise qui a affecté les pays développés en premier lieu et qui ont été en réalité à son origine. Les pays en développement ont subi les effets pervers de cette crise plus tardivement.

Figure 2-11: Le stock d'IDE dans le monde (Milliard de dollars).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

3- ASPECTS REGIONAL ET SECTORIEL DES IDE ET IMPACT DE LA CRISE

Nous traiterons dans cette dernière section de trois aspects essentiels : la polarisation régionale des IDE, la polarisation sectorielle des IDE et l'impact de la crise économique et financière sur les IDE, l'objectif étant de voir les régions et les secteurs de prédilection des

investisseurs. Nous savons que les pays développés reçoivent l'essentiel des flux, mais ces dernières années la part des pays en développement n'a cessé de progresser avec notamment la nouvelle attractivité des pays émergents.

31- LA POLARISATION REGIONALE DES IDE DANS LE MONDE

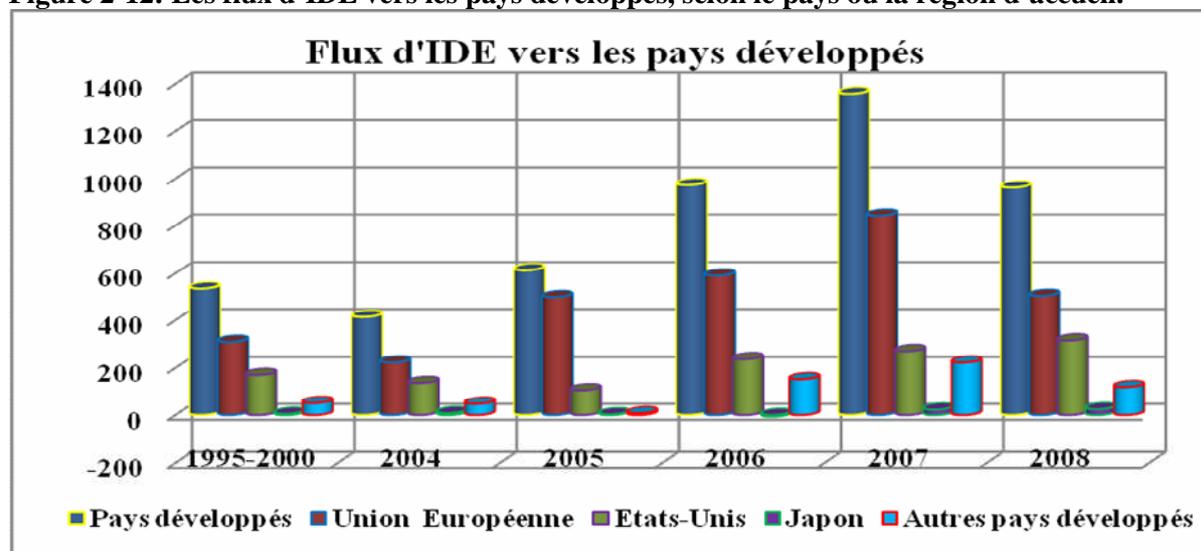
Nous distinguons entre les pays développés et les pays en développement et l'étude sera centrée sur la période d'avant-2008, l'année de la crise mondiale ; l'année 2008 sera mise en valeur en fin de section.

311 Les IDE vers les pays développés

Les principaux flux d'IDE (plus de 56 % du total mondial en 2007 et plus de 48 % en 2008) se dirigent vers l'Union Européenne et les Etats-Unis. L'UE, à elle seule, a reçu plus de 842,3 milliards de dollars d'IDE en 2007 (Figure 2-12). La baisse enregistrée dans certains pays comme le Royaume-Uni, l'Allemagne ou la Belgique a été largement compensée par des entrées massives dans d'autres pays tels que la France, les Pays-Bas ou l'Irlande. Quand aux douze membres de l'UE qui ont adhéré en 2004 et en 2007, ils ont enregistré des entrées jamais atteintes jusqu'à présent (64,8 milliards de dollars).

Les Etats-Unis sont depuis longtemps le pays le plus attractif du monde. Leurs entrées s'élèvent en 2007 à 271,2 milliards de dollars ; c'est une bonne reprise, après les baisses enregistrées en 2004 et 2005, cette reprise est accentuée par un montant record dans le secteur de la chimie. Le Canada pour sa part a reçu un montant record de 108,65 milliards de dollars, une augmentation de plus de 73 % par rapport à 2006, enregistré notamment, suite à une succession des F&A dans le secteur minier. Le Japon a connu une progression assez intéressante en 2007, eu égard à son statut de pays peu attractif, avec 22,5 milliards de dollars, en 2007. Pour la première fois depuis 1989, ce pays enregistré des entrées d'IDE négatives en 2006 (-6,5 milliards de dollars), suite à des cessions importantes de filiales étrangères à des entreprises japonaises. La faiblesse des IDE au Japon, atteste que celui-ci reste un marché limité et protégé, alors même que les firmes japonaises investissent abondamment aux Etats-Unis et en Europe. La structure financière des groupes nippons les rend très difficilement accessibles aux entreprises étrangères.

Figure 2-12: Les flux d'IDE vers les pays développés, selon le pays ou la région d'accueil.

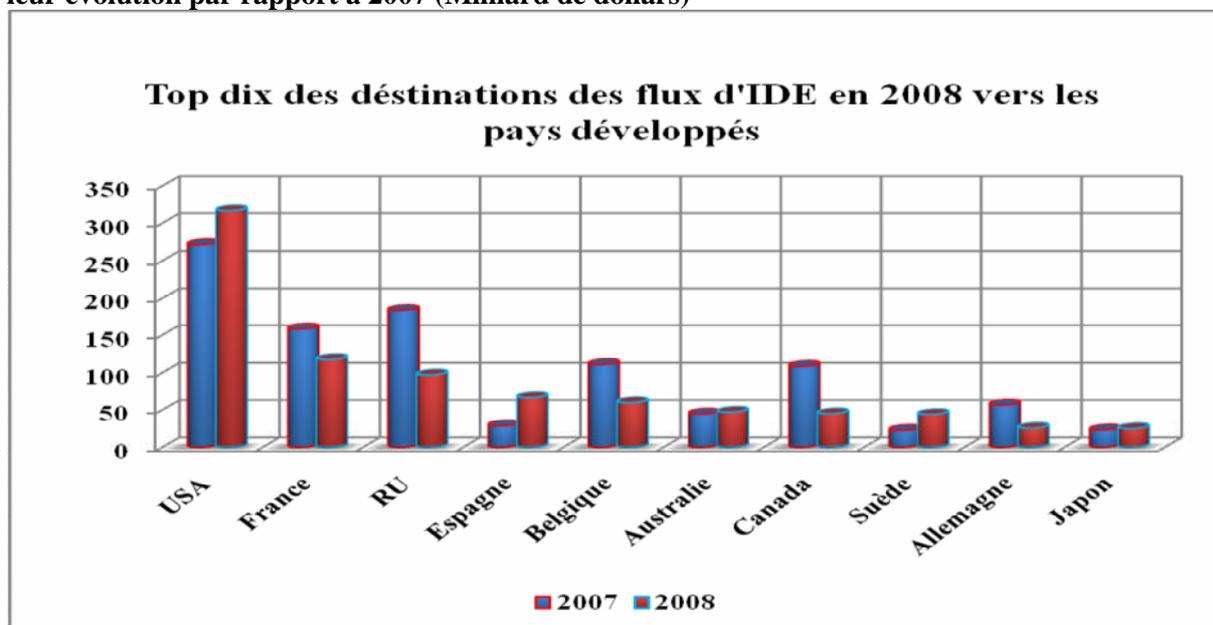


Source : Données de la CNUCED.

Ces pays offrent en effet, les meilleures occasions, surtout en matière de F&A. Nous y dénombrons la très grande majorité des sièges sociaux des firmes transnationales. Le niveau de vie de la population y est très élevé et les consommateurs aspirent aux mêmes types de produits. Le risque y est de loin le plus faible. Leur économie se singularise par l'ancienneté de leur industrialisation, la qualité de leurs infrastructures, leur supériorité technologique et scientifique, l'excellence de la formation de leur main-d'œuvre, ou encore la taille considérable de leurs marchés de consommation. Pour l'Union Européenne l'attrait exercé sur les firmes multinationales a bénéficié de la signature de l'Acte unique de 1986 (libre circulation des biens, capitaux et personnes), puis de l'arrivée de la monnaie unique en 2002, qui met à l'abri d'éventuelles dévaluations compétitives. Toutefois, il ne faut pas oublier que la division de l'UE en nombreux pays entraîne un biais statistique, lié à la multiplicité des investissements croisés entre ces mêmes pays.

Cependant, la crise a été très fortement ressentie en 2008 dans cette région. Selon les données de 2008, les flux d'IDE ont diminué dans de nombreux pays développés, essentiellement en raison des problèmes persistants et de plus en plus graves dont souffrent les institutions financières et de la crise de liquidité que connaissent les marchés monétaires et obligataires. Selon le rapport de la CNUCED (2009), les flux d'IDE ont reculé d'environ 41% en 2008 par rapport à 2007 dans ce groupe de pays. Deux raisons expliqueraient ce recul : d'un côté, la baisse des bénéfices des FMN des pays développés et de l'autre, la contraction des crédits consortiaux, se traduisant par une restriction du financement de l'investissement. Les opérations de rachat de sociétés ont beaucoup diminué, à cause du recul des crédits, freinant ainsi les F&A. D'ailleurs, ces dernières réalisées dans les pays développés ont enregistré un recul de quelques 63,7 %. En Europe elles ont diminué de 123,2 % et au Japon de 74,22 %, contre une progression de 20,6 % aux Etats-Unis.

Figure 2-13 : Les dix premières destinations des flux d'IDE en 2008 vers les pays développés et leur évolution par rapport à 2007 (Milliard de dollars)



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED 2009.

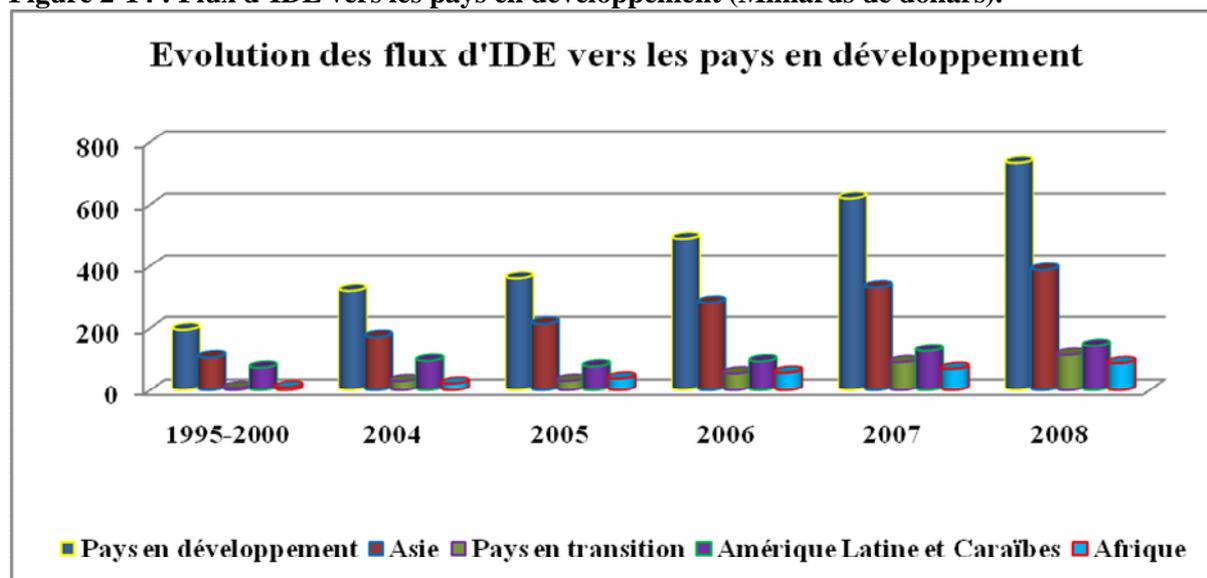
Si nous faisons un parallèle avec l'effondrement des flux d'IDE en 2001, nous nous rendons compte que les premiers à être frappés par le déclin sont dans l'ordre l'Allemagne, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et el Canada. En revanche, en 2008 les cinq pays les plus touchés sont les Pays Bas, le Royaume-Uni, le Canada, la Belgique et l'Irlande. Toutefois,

certaines pays développés ont connu une évolution stable, voire positive vis-à-vis des IDE, à l'image de l'Espagne, le Danemark, la Grèce, la Suède et les Etats-Unis. Ce dernier pays a réalisé une progression de 14,2 % de son volume d'IDE en 2008, due surtout au fait que les investisseurs étrangers le choisissent souvent comme centrale non seulement pour le marché local, mais pour tout le marché américain et aussi à la demande pour les services économiques et les logiciels. En fait, sur les dix premiers pays développés d'accueil d'IDE en 2008, cinq ont amélioré leurs performances par rapport à 2007 (figure 2-13).

312- Les IDE vers les pays en développement

Les pays en développement ont attiré en 2007 près de 32 % et en 2008 plus de 43 %, des flux d'IDE mondiaux contre respectivement 68 % et 56,7 % pour les pays développés. Au sein de ce groupe de pays, nous observons des différences d'attractivité assez intéressantes entre régions et entre pays. Les pays d'Asie s'accaparent l'essentiel des flux, en attirant en 2007 plus de la moitié (soit 53,43 % du total). Les pays d'Amérique Latine et Caraïbes arrivent en deuxième position avec plus de 127,5 milliards de dollars en 2007, contre 92,9 milliards de dollars en 2006 ; ensuite viennent les pays en transition avec 90,9 milliards de dollars et c'est l'Afrique qui ferme la liste avec 69,2 milliards de dollars, seulement, correspondant à environ 3,5 % des flux mondiaux.

Figure 2-14 : Flux d'IDE vers les pays en développement (Milliards de dollars).

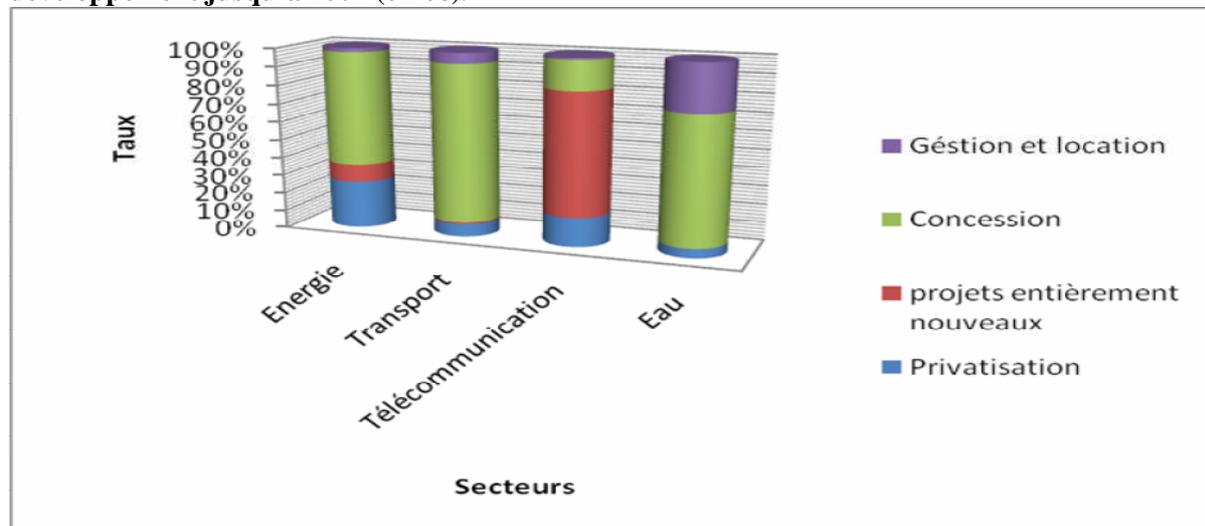


Source : Données de la CNUCED 2009.

Les performances des pays en développement s'expliquent davantage par l'attractivité de certains secteurs-clés de leurs économies, notamment l'énergie. Nous constatons aussi la nouvelle attractivité des secteurs d'infrastructure de base, comme le transport, les télécommunications et l'eau. Des projets considérables sont en effet, entrepris par les gouvernements de ces pays pour améliorer l'image de leur pays à l'extérieur. Il est à constater que dans ces secteurs dits stratégiques dans les pays en développement, la forme juridique la plus convoitée par les investisseurs étrangers est la concession qui représente jusqu'à 86 % dans le transport, 62 % dans l'énergie, 70 % dans l'eau et seulement 16 % dans les télécommunications, où les nouveaux projets (créations nouvelles) restent largement majoritaires avec 67 %, en raison de la virginité de ce marché en télécommunication. Les privatisations qui devraient normalement occuper des parts intéressantes, vu les programmes de privatisation lancés par la plupart de ces pays, restent en retrait avec 26 % en énergie, 16 %

en télécommunication, 7 % en transport et seulement 5 % en eau. Ceci s'explique par le caractère stratégique de ces secteurs et qui fait qu'on redoute toujours leur privatisation et donc le contrôle étranger de tels secteurs.

Figure 2-15 : Formes juridiques des IDE dans certains secteurs-clés dans les pays en développement jusqu'à 2007 (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Au sein des pays en développement et autour des pays développés gravite le groupe des *pays émergents*, où se détache la Chine depuis le milieu des années 1990, au point de devenir le premier pays d'accueil d'IDE en 2002 (10 % du total mondial avec Hong Kong), devant les États-Unis. En 2007 le pays a attiré pour plus de 83,5 milliards de dollars, une progression de près de 13 % par rapport à 2006. Cette augmentation s'explique pour par l'augmentation de l'investissement dans les services financiers. Hong Kong, de son côté reste une région très attractive, en recevant plus de 54,3 milliards de dollars des flux d'IDE en 2007, soit un accroissement de 33% par rapport à 2006, quand à l'Inde, il a enregistré 25,1 milliards de dollars en 2007, après les 19 et les 7 milliards de dollars attirés respectivement en 2006 et 2005.

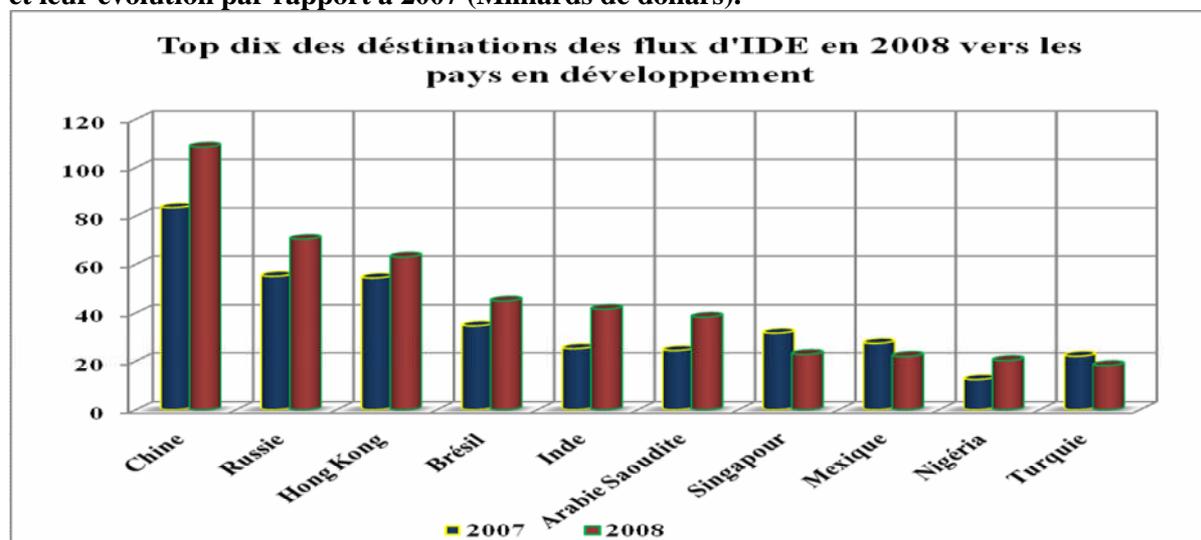
Le Brésil et le Mexique sont les plus grands destinataires respectivement des régions d'Amérique latine et du sud d'Amérique du nord, avec respectivement 34,5 et 27,2 milliards de dollars en 2007. Les IDE dans cette région, sont caractérisés par une forte création de nouvelles entreprises et par un réinvestissement des bénéfices par les sociétés étrangères de plus en plus important. Très différents par leur population, leur histoire ou leur culture, ces pays émergents présentent, néanmoins, un certain nombre de caractéristiques communes : une croissance économique souvent plus forte que dans les pays industrialisés; de réelles capacités industrielles et technologiques soutenues par un tissu d'entreprises locales performantes; des marchés de consommation attractifs en raison du développement rapide d'une classe moyenne active ; une main-d'œuvre nombreuse et souvent bien formée dans les secteurs porteurs ; enfin une politique économique favorable à l'ouverture sur l'extérieur (convertibilité des monnaies nationales, ouverture aux investissements étrangers, adhésion à l'Organisation mondiale du commerce, privatisations...).

Les chiffres de 2008 montrent, que malgré un contexte de crise, les entrées d'IDE ont mieux résisté. En réalité, les effets les plus graves de la crise financière et économique mondiale n'ont pas encore été pleinement ressentis dans ces pays. La croissance des flux a

ralenti par rapport à 2007 (année où leur progression a été supérieure à 26,77 %), mais elles ont continué d'augmenter en 2008 pour atteindre 14,7 %. Ainsi, les flux à destination de l'Amérique Latine et Caraïbes ont augmenté de 11,7 % pour atteindre 144,37 milliards de dollars et ceux vers l'Afrique ont cru de plus ont de 21 % par rapport à 2007, dépassant les 87 milliards de dollars, malgré le fléchissement de la croissance de l'économie mondiale et ses conséquences néfastes pour les régions. Ces entrées records en Afrique ont été stimulées par l'envolée des marchés des produits de base où la plus grande proportion des flux d'IDE a été enregistrée dans l'extraction des ressources naturelles (plus de 6 milliards de dollars), par la rentabilité croissante des investissements¹ qui était la plus élevée de la région en développement en 2006 et 2007 et par l'amélioration du cadre directif. Les multinationales américaines et européennes sont les principaux investisseurs, suivies par les opérateurs africains, en particulier d'Afrique de sud.

Ce qui est par contre intéressant, c'est que sur les dix premières destinations en développement des flux d'IDE en 2008, sept se sont améliorées par rapport à 2007 (figure 2-16). Cependant, les pays en développement ont commencé à ressentir fortement les effets de la crise fin 2008-début 2009. En Asie du Sud-Est, de l'Est et du Sud, les investissements étrangers ont augmenté de 14,7 %, pour atteindre un niveau record de 297,57 milliards de dollars en 2008, avant d'accuser une forte chute au premier trimestre de 2009. Le même scénario s'est déroulé dans les pays en transition, où les IDE ont d'abord progressé de 20,5 %, à 114,36 milliards de dollars en 2008 (niveau record), pour ensuite plonger de 46 % en année pleine au premier trimestre de 2009.

Figure 2-16 : Les dix premières destinations des flux d'IDE en 2008 vers les pays en développés et leur évolution par rapport à 2007 (Milliards de dollars).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Ces pays ont su en particulier devenir des lieux d'accueil privilégiés pour les transferts d'industries en provenance des pays industrialisés (textile et habillement, chaussure, jouet, électronique grand public, électroménager, etc.), notamment grâce à la création de zones franches industrielles. De plus, ils figurent ces dernières années parmi les pays qui investissent notablement à l'extérieur. L'Amérique Latine a investi près de 15 milliards de

¹ Le taux de rentabilité interne des IDE en Afrique était déjà élevé en 2000, par rapport aux autres régions. Il a atteint 19,4 %, comparé à 18,9 % au Moyen Orient, 15,1 en Asie-Pacifique, 8,3 % en Amérique Latine et 10,9 % en Europe.

dollars en 2007 à l'étranger, la Chine plus de 22 milliards et Hong Kong plus de 61 milliards de dollars.

Au sein des pays en développement, il y a lieu de distinguer un dernier groupe, formé par les pays les moins avancés (PMA), selon la classification établie par les Nations-Unies. Cette catégorie n'a cessé de s'étoffer : 24 pays en 1971, 31 en 1981, 42 en 1991, enfin 49 en 2003 et en 2009¹ (dont 32 pays d'Afrique subsaharienne, 8 en Asie et 9 îles pauvres). Le stock d'IDE y est dérisoire. Mais, il est important de rappeler que ce groupe de pays a enregistré un montant record de ses entrées d'IDE en 2008, avec 33 milliards de dollars, après les 25,7 et les 22,7 milliards de dollars attirés respectivement en 2007 et 2006. Dépourvus de tout, souvent lourdement endettés et n'ayant au mieux que des produits primaires agricoles et miniers à exporter, les PMA sont presque totalement délaissés par les investisseurs étrangers à l'exception de quelques très rares secteurs d'activité stratégiques (hydrocarbures, certaines matières premières minérales et agricoles). Plus que jamais, ces pays dépendent de l'aide au développement internationale.

La CNUCED (2009) recommande aux PMA de dépasser l'actuel programme de réforme institutionnelle pour une bonne gouvernance et poursuivre l'objectif d'une bonne gouvernance de développement. Il s'agit de créer un avenir meilleur pour les membres de la société en utilisant l'autorité de l'État pour promouvoir le développement économique, et en particulier stimuler la transformation structurelle. La même institution rappelle que la gouvernance concerne les processus d'interaction entre les pouvoirs publics, les institutions formelles de l'État, dont le pouvoir exécutif, le pouvoir législatif, l'administration, le pouvoir judiciaire, la police et la société. D'après la CNUCED toujours, pour porter l'investissement public à des niveaux appropriés, et donc renforcer leurs infrastructures de base, ces pays doivent pouvoir mobiliser davantage de ressources budgétaires. Ces dernières années, les PMA n'ont pas fait suffisamment de progrès. Les recettes fiscales ont augmenté de façon marginale pour représenter 12,2 % du PIB entre 2000 et 2006, ce qui était cependant supérieur aux chiffres de la période 1995-1999 (10,8 %) et de la période 1990-1994 (10,1 %), et ceci en dépit d'une forte croissance économique.

32- LA POLARISATION SECTORIELLE DES IDE DANS LE MONDE

La polarisation sectorielle des IDE dans le monde obéit à une logique à deux aspects. La spécialisation sectorielle ne dépend pas uniquement des orientations et des choix du pays d'accueil, mais également de la nature et de l'origine des capitaux investis. Dans ce contexte, force est de constater que les investisseurs des pays du Golfe qui reviennent davantage dans la matrice des investisseurs à l'étranger optent généralement pour des investissements dans les secteurs de la banque et de l'immobilier, les américains préfèrent les secteurs de l'énergie, des équipements et des télécommunications alors que les européens diversifient leurs investissements selon le pays (la France : industrie, tourisme notamment, Allemagne : textile et confection en priorité, Espagne : pêche et banque...). Les publications de l'ONU² montrent que l'investissement étranger tend à se concentrer sur des industries spécifiques à l'intérieur d'une région/pays. C'est ainsi qu'en Amérique Latine à titre d'exemple, les firmes américaines avaient dans les années 70, tendance à investir dans des industries chimiques, des machines, des biens d'équipement et de transport et de l'alimentaire. Les entreprises anglaises avaient les mêmes préférences avec plus d'insistance sur l'industrie alimentaire. Ces

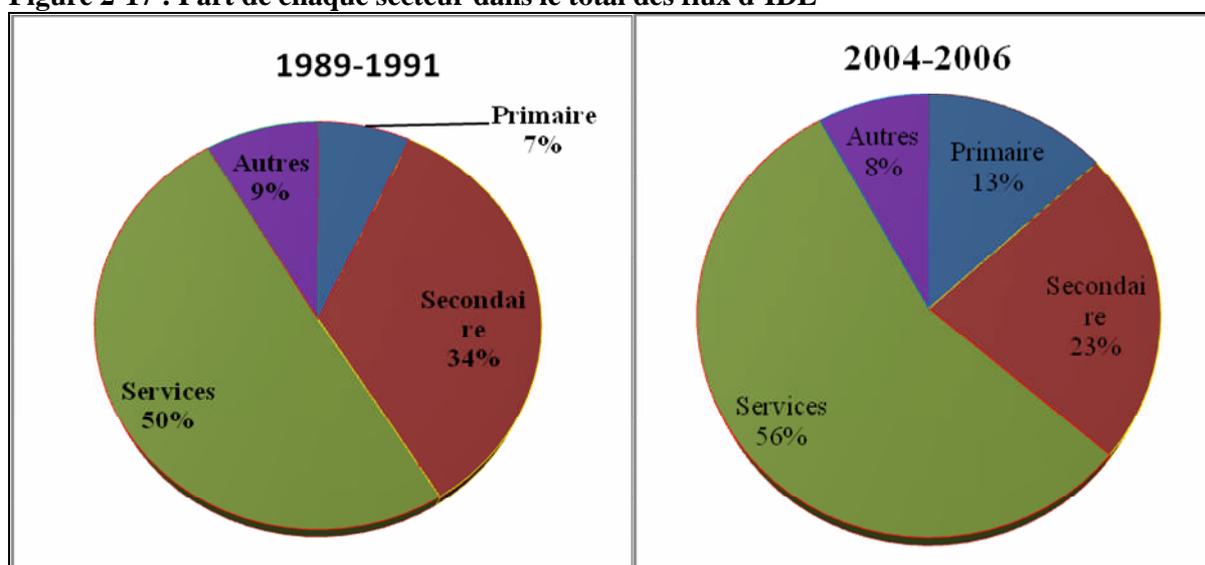
¹ CNUCED : The Least Developed Countries Report 2009 : The State and Development Governance. United Nations Publications, New York et Genève, Juillet 2009.

² ONU: Transnational corporations in world development: Third Survey. Nations Unies, New York 1983.

dernières années il y a eu une augmentation significative des flux d'IDE dans le secteur primaire, et du coup, une augmentation conséquente de la part de ce secteur dans le stock mondial d'IDE. Néanmoins, Le secteur des services concentre toujours la plus grande part des stocks globaux et des flux d'IDE, alors que la part du secteur industriel a continué à baisser.

En 2007, la part du secteur primaire dans le stock global d'IDE dans le monde s'est élevée à 7,4 %, et le secteur a représenté 11,6 % dans les flux mondiaux d'IDE, durant la période 2005-2007, contre seulement 6,9 % durant la période 1989-1991. Pourtant, il faut savoir que, les F&A, qui rappelons-le représentent l'essentiel des flux d'IDE dans le monde, ont plus que doublé entre 2006 et 2008, passant de 42,474 milliards de dollars à 86,101 milliards de dollars, malgré un contexte de crise et d'incertitude. L'augmentation des IDE dans ce secteur en 2007 et 2008 était plus évidente dans des investissements *greenfield*. Leur nombre est monté de 326 en 2004 à 452 en 2005 à 482 en 2006 et 611 de 2007 et à 1022 en 2008.

Figure 2-17 : Part de chaque secteur dans le total des flux d'IDE



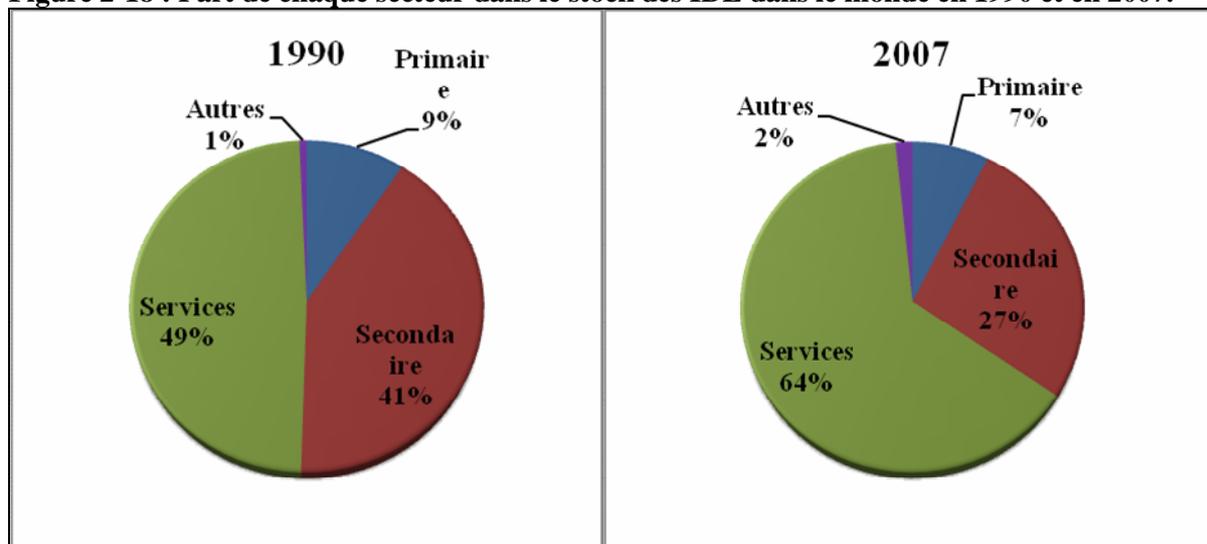
Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Le secteur secondaire, de son côté, ne cesse de perdre des points, pour ne représenter en 2007 que 27 % dans le stock total d'IDE dans le monde contre 41,12 % en 1990. De même, le secteur n'a représenté que 24 % dans les flux d'IDE pour la période 2005-2007 contre 34,22 % pour la période 1989-1991. La baisse a touché aussi bien les pays développés que les pays en développement. Pourtant, en 2007, nous avons constaté une croissance significative des F&A dans le secteur avec une progression de près de 35,9 (passant de 215,551 milliards de dollars en 2006 à 336,310 milliards de dollars en 2007 puis elles ont chuté à 302,582 milliards de dollars en 2008), comparé aux augmentations de 40,05 % et de 39,19 % respectivement dans les secteurs primaires et des services (pour 2007). Mais, c'est au niveau des nouvelles créations que le secteur a dégringolé, en passant de 6225 nouvelles créations d'entreprises à l'étranger en 2006 à 5834 nouvelles entreprises en 2007. Mais de ce point de vue, l'année 2008 est plutôt bonne pour ce secteur avec 7433 créations de nouvelles entreprises.

Le secteur des services a représenté 63,8 % du stock mondial d'IDE en 2007, contre 48,9 % en 1990. Il constitue de ce fait, le secteur qui gagne des points d'une année à l'autre. Presque tous les groupes spécialisés dans les services ont tiré bénéfice du transfert des IDE vers les services, qui a commencé principalement à partir des années 1990. Sauf que, dans le

cas de quelques services, tels que les services financiers et les services commerciaux, l'augmentation a bien commencé avant 1990, quand ils ont représenté 12 % et 20 %, respectivement, dans le stock mondial des IDE. Il faut dire que la part de lion investie dans ce secteur est faite sous forme de F&A dont la valeur a atteint 621,491 milliards de dollars en 2007, contre 377,915 milliards de dollars en 2006 (une croissance de 39,19 %). Mais ces opérations se sont effondrées en 2008 (-118,42 %). L'évolution d'une poignée de créneaux explique le poids des services dans les F&A, depuis les années 90 : électricité, gaz et eau.

Figure 2-18 : Part de chaque secteur dans le stock des IDE dans le monde en 1990 et en 2007.

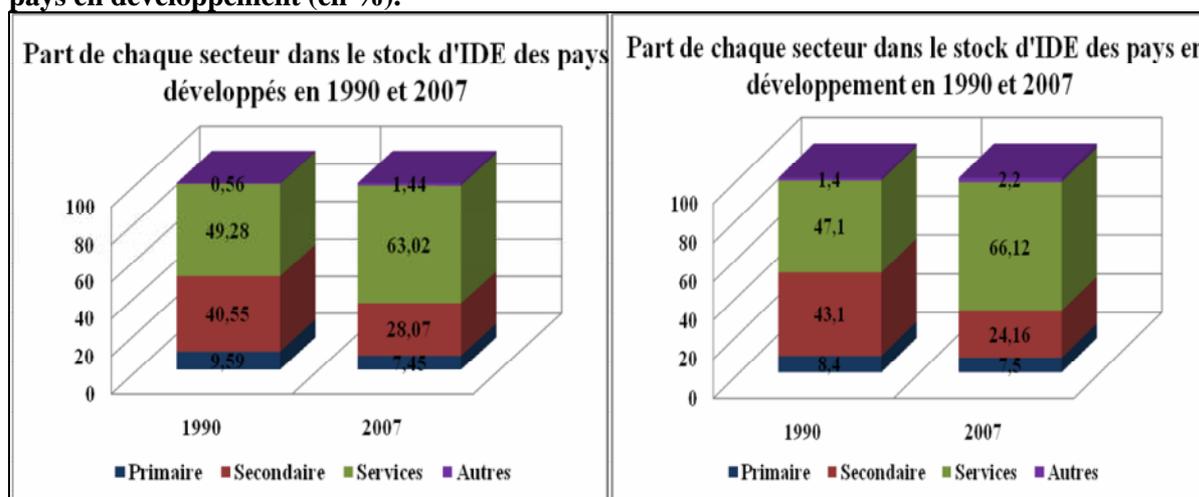


Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

L'évolution de chaque secteur suit pratiquement la même tendance, que l'on se situe dans les pays développés ou les pays en développement. Au moment où le secteur primaire présentait 9,59 % du stock d'IDE des pays développés en 1990, il était au niveau de 8,4 % dans celui des pays en développement. Sauf que, le même secteur n'a cessé de perdre des points au niveau de la première région pour ne s'élever qu'à 7,45 % du son stock d'IDE en 2007, alors que dans la deuxième région, la part de secteur a suivi la même tendance pour atteindre 7,5% en 2007.

La différence d'évolution de chaque secteur s'arrête là, parce qu'en ce qui concerne les autres secteurs, l'évolution a suivi la même tendance. Le secteur secondaire a perdu des points dans les deux régions (plus de 11 points dans les pays développés et plus de 19 points dans les pays en développement). Cette perte a été récupérée par le secteur des services dont la part a connu une progression spectaculaire dans les deux régions, passant de moins de la moitié des stocks en 1990 à près de deux tiers en 2007 dans les pays développés, et de moins de la moitié des stocks aussi en 1990 à plus de deux tiers en 2007 dans les pays en développement.

Figure 2-19 : Part de chaque secteur dans le stock total d'IDE dans les pays développés et les pays en développement (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Finalement, selon le secteur d'activité, les technologies de l'information et les services économiques et financiers constituent les premières victimes de la crise, car la demande pour ces produits a dû être limitée. La baisse la plus remarquable a touché la France, l'Espagne et le Royaume-Uni où le nombre de postes nouvellement créés dans ces secteurs a chuté d'un tiers en 2008. Des pays nouvellement attractifs comme la République tchèque, la Slovaquie ou la Turquie, ont aussi enregistré une baisse notable, surtout dans l'automobile et l'électrotechnique. Pour l'instant, certains secteurs résistent mieux à la crise que d'autres. Par exemple les IDE dans l'industrie mécanique ont augmenté de 19 % en Europe. Avec près de 6000 postes créés, l'énergie renouvelable, pour laquelle s'ouvrent sur le marché de nombreuses nouvelles opportunités, fait partie des secteurs qui ont le plus de succès.

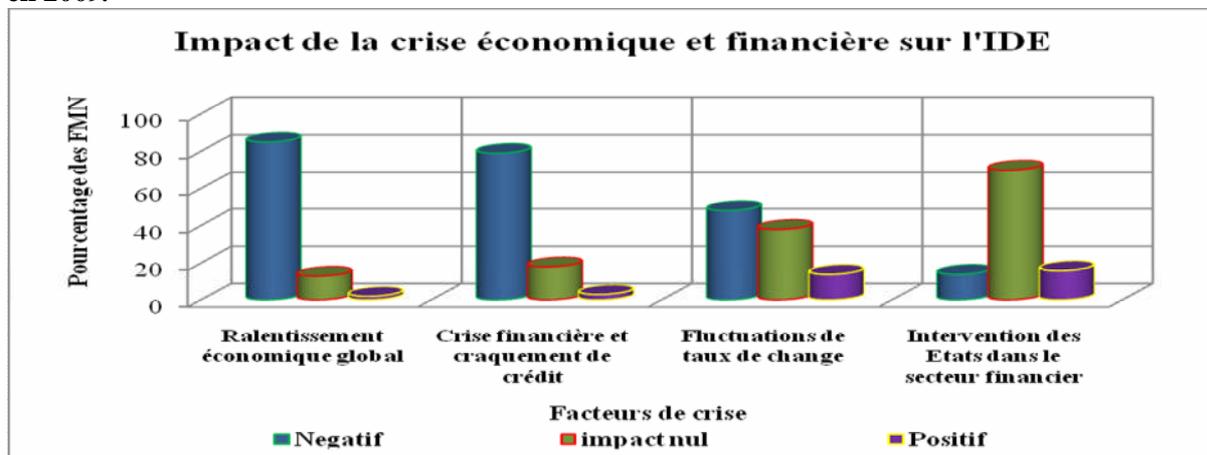
33- CRISE FINANCIERE ET IDE : LES PREVISIONS POUR LA PERIODE 2009-2011

La crise économique et financière mondiale a eu un impact négatif très visible sur les investissements étrangers des FMN en 2008 et 2009 (CNUCED, 2009). Une légère reprise devrait se manifester en 2010, et s'accroître en 2011. En fait, l'enquête de la CNUCED fondée sur les réponses de 241 entreprises, a pour but essentiel d'identifier les principales caractéristiques des plans d'investissement à l'étranger des FMN.

Le travail a montré que les FMN au niveau mondial ont été très affectées par la crise économique et financière. Durant l'année 2008, seuls 40 % des entreprises déclarent que le ralentissement de l'économie mondiale a eu un impact négatif sur leur plans d'investissement, elles sont en 2009, 85 % dans ce cas de figure, alors que seulement 2 % des entreprises enquêtées déclarent que ce facteur (ralentissement économique mondial) a un impact positif sur leurs investissements. Près de 80 % d'entre elles font également état d'un impact négatif spécifique de la crise, alors qu'elles sont 18 % à estimer que cette crise n'a aucun impact sur leurs affaires ; pour 3 % qui enregistrent un impact positif. Aux yeux des entreprises, le facteur qui requiert une importance capitale est celui des fluctuations des taux de change ; elles sont 48 % à déclarer en souffrir des entreprises et seulement 14 % à déclarer en tirer des avantages. Quant à l'intervention des Etats dans le secteur financier, largement, constatée ces derniers temps pour remettre le secteur dans le bon chemin, elle ne semble pas déranger outre mesure les investissements des FMN. Ce qui est certain c'est que l'ensemble de ces facteurs,

pris séparément ou combinés ont réduit la propension et la capacité des FMN à s'engager dans des projets d'investissement à l'étranger.

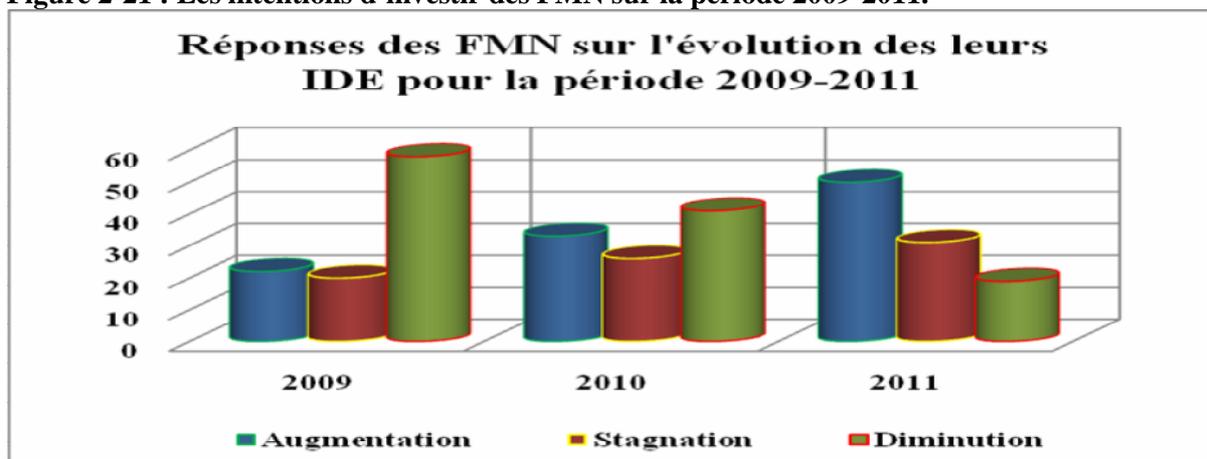
Figure 2-20 : Impact de la crise économique et financière (selon le facteur de la crise) sur l'IDE en 2009.



Source : établi par l'auteur sur la base des résultats de l'enquête de la CNUCED 2009 sur les perspectives d'investissement international.

Dans cet environnement turbulent, les grandes FMN ont prévu de réduire leurs IDE en 2009, un début de reprise en 2010 et un rebondissement beaucoup plus marqué en 2011. Elles sont 58 % à manifester leur intention de réduire leurs IDE en 2009, de façon drastique pour près d'un tiers d'entre elles ; mais elles ne sont que 22 % à prévoir leurs engagements à l'étranger ; les 20 % restant observent un statu quo. Pour l'année 2010, les intentions deviennent positives, puisque 33 % des firmes prévoient d'augmenter leurs IDE, contre 41% qui ont l'intention de les réduire, estimant que le contexte ne sera pas favorable à l'investissement, les autres préfèrent le statu quo. Comme nous l'avons dit, il faudrait attendre 2011 pour voir un changement plus radical des intentions des FMN. Cette année là, une entreprise sur deux compte investir à l'étranger et seulement une sur cinq prévoit de réduire leurs investissements.

Figure 2-21 : Les intentions d'investir des FMN sur la période 2009-2011.

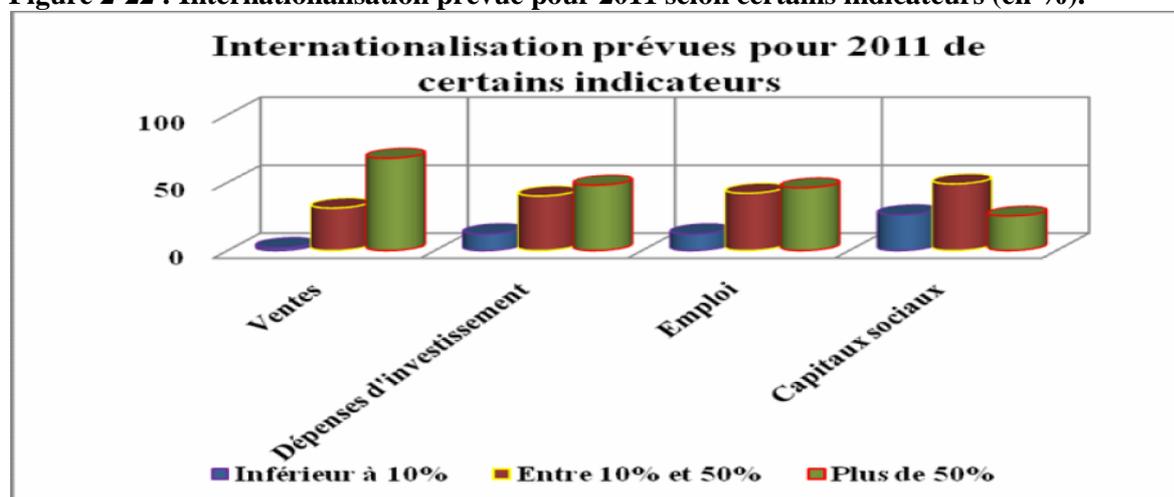


Source : établi par l'auteur sur la base des résultats de l'enquête de la CNUCED 2009 sur les perspectives d'investissement international.

Cependant, la tendance persistante à l'internationalisation des entreprises, qu'il s'agisse de la production, des ventes ou des emplois devrait permettre un important rebondissement de

l'IDE à l'horizon 2011. En fait, plus de deux tiers des FMN prévoient un niveau d'internationalisation des ventes supérieur à 50 % en 2011, contre seulement 2 % des firmes prévoyant un niveau inférieur à 10 % et moins d'un tiers pour un niveau intermédiaire (entre 10 % et 50 %). De même, près de la moitié des entreprises enquêtées déclarent un niveau d'internationalisation de leurs dépenses d'investissement supérieur à 50 %, alors que 12 % ont l'intention d'internationaliser moins de 10 % de leurs dépenses d'investissement et 40 % prévoyant un niveau intermédiaire. L'emploi, un autre facteur essentiel suit la même tendance à l'internationalisation selon les prévisions des FMN. Près de la moitié des firmes déclarent une internationalisation dépassant les 50 %, contre seulement 12 % pour un taux inférieur à 10%. C'est le capital social qui reste un indicateur qui ne fait pas la majorité parmi les FMN, en ce qui concerne son internationalisation. Seulement un quart des firmes prévoient un niveau d'internationalisation supérieur à 50 % et 3 quarts pour un niveau inférieur à 50 % (dont 26 % pour moins de 10 %) et donc la majorité reste sceptique vis-à-vis de cela. Sauf que, comme a été rappelé par la CNUCED (2009), ceci n'est pas tellement nouveau, mais un comportement classique des FMN qui préfèrent garder un contrôle local du capital social.

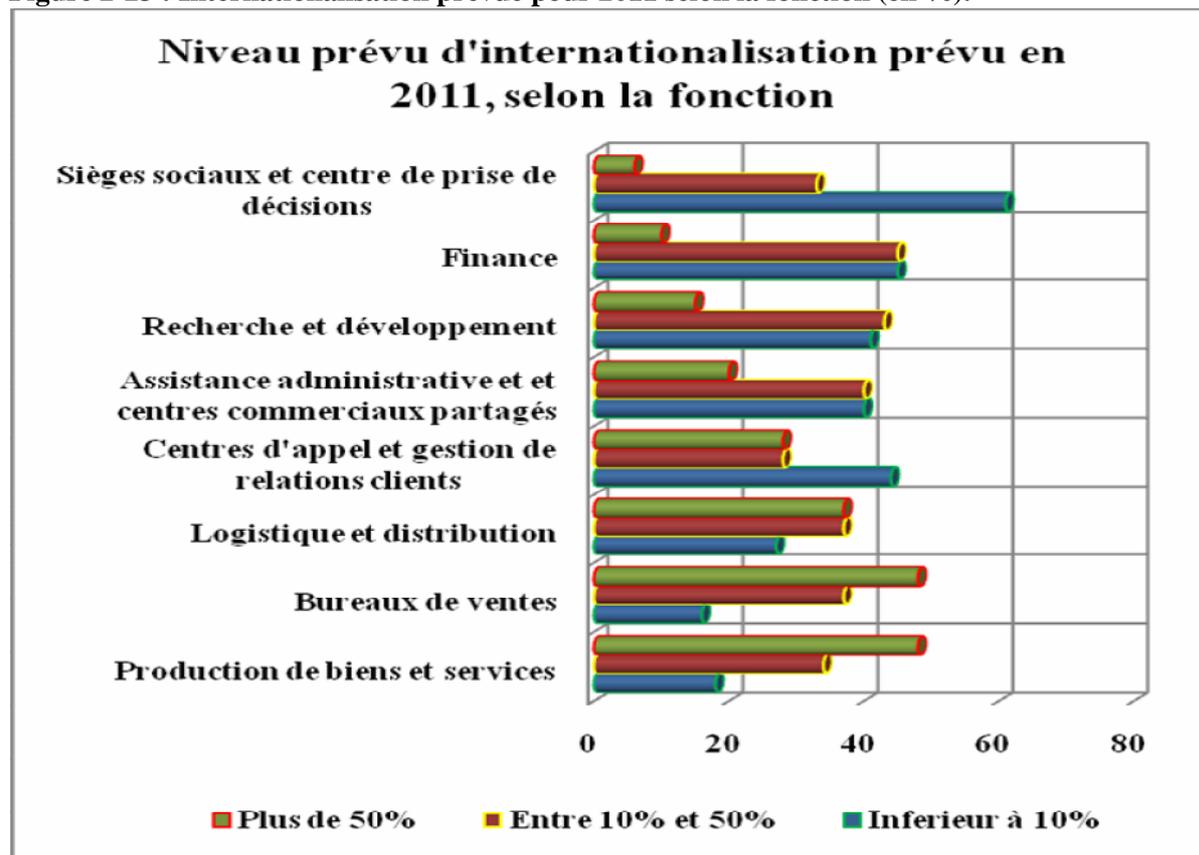
Figure 2-22 : Internationalisation prévue pour 2011 selon certains indicateurs (en %).



Source : établi sur la base des résultats de l'enquête de la CNUCED 2009 sur les perspectives d'investissement international.

L'approfondissement de la volonté d'internationalisation envisagée par les FMN pour 2011, laisse constater que certaines fonctions focaliseront l'essentiel de l'intervention à l'étranger au moment où d'autres resteront bien protégées. Nous pensons particulièrement à la production de biens et services et l'installation de bureaux de ventes dont près de la moitié des firmes prévoient un niveau d'internationalisation supérieur à 50 %, contre respectivement 18 % et 16 % pour un niveau ne dépassant pas les 10 %. D'autres fonctions jugées plus stratégiques restent plus au moins protégées par les FMN, comme les sièges sociaux et les centres de décisions avec près de deux tiers des firmes qui prévoient une faible internationalisation (inférieure à 10 %) et seulement 6 % pour un niveau supérieur à 50 %, la fonction Finances dont seulement un dixième des FMN qui envisagent une internationalisation dépassant les 50 % et 90 % pour un niveau inférieur à 50 % (dont 45 % pour un niveau inférieur à 10 %) et la fonction R&D où 85 % des entreprises prédisent un niveau d'internationalisation inférieur à 50 % (dont 42 % pour moins de 10 %).

Figure 2-23 : Internationalisation prévue pour 2011 selon la fonction (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des résultats de l'enquête de la CNUCED 2009 sur les perspectives d'investissement international.

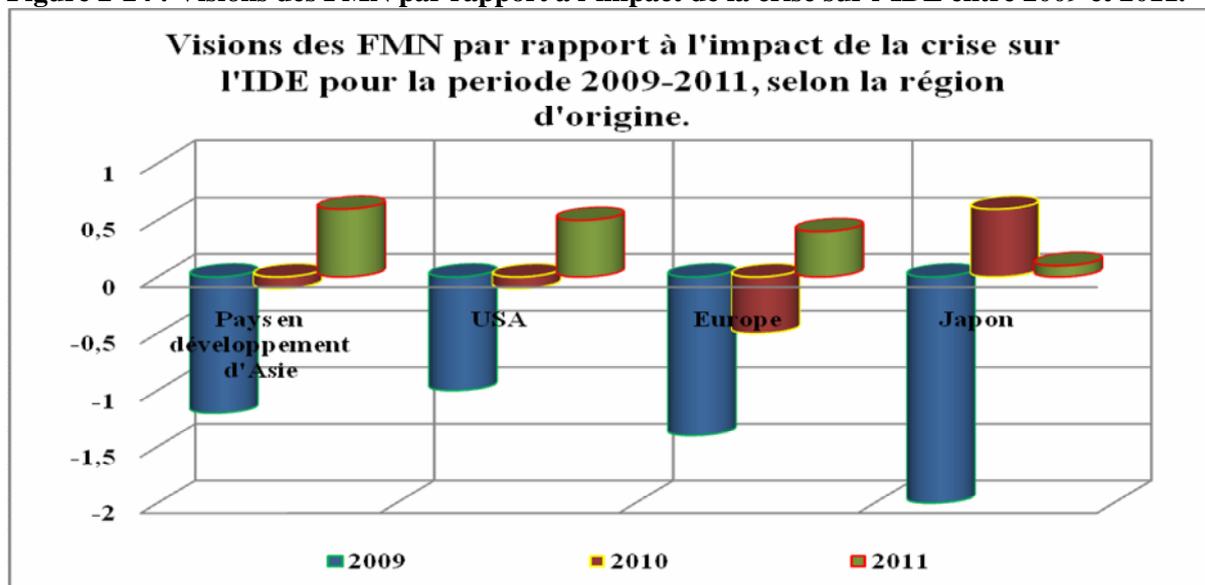
D'une manière générale, les prévisions sont très positives pour 2011, et les choses vont rentrer dans l'ordre. Il y a juste, lieu de signaler que certains indicateurs auront un impact plus appuyé sur l'IDE et certaines fonctions seront davantage internationalisées que d'autres, mais cela reste habituel et rien de nouveau dans le raisonnement des FMN. Depuis longtemps, certaines fonctions sont plus exposées à l'internationalisation que d'autres. D'ailleurs, la moitié des entreprises ayant répondu à l'enquête envisagent un niveau d'IDE supérieur en 2011 à celui atteint en 2008 (CNUCED 2009).

L'analyse par région d'origine montre qu'il existe des différences régionales concernant l'impact de la crise sur les FMN, en dépit de fortes similitudes. En effet, les FMN des pays en développement, en particulier les asiatiques, sont plus optimistes que la moyenne en ce qui concerne les perspectives d'IDE. Dans le monde développé, les prévisions sont plus contrastés, les firmes japonaises et européennes sont moins optimistes que leurs homologues américaines (figure 2-24). Les résultats de l'enquête montrent également que, bien les FMN continuent à focaliser une part importante de leurs investissements dans leur région d'origine, elles tendent à se globaliser, en maintenant un intérêt toujours important à d'autres régions du monde dans leurs stratégies d'investissement.

Pourtant, en matière de priorités géographiques, les six pays considérés comme ceux qui offrent le meilleur potentiel d'attractivité sont la Chine, les Etats-Unis, l'Inde, le Brésil, la Fédération de Russie et le Royaume-Uni (figure 2-25). Cette liste reste la même par rapport à l'année précédente, même si le classement a légèrement évolué, avec une amélioration de la position des Etats-Unis et du Brésil au détriment de l'Inde et de la Russie. Le Royaume-Uni

de sa part a réalisé une progression spectaculaire dans les prévisions des FMN, en gagnant 6 places.

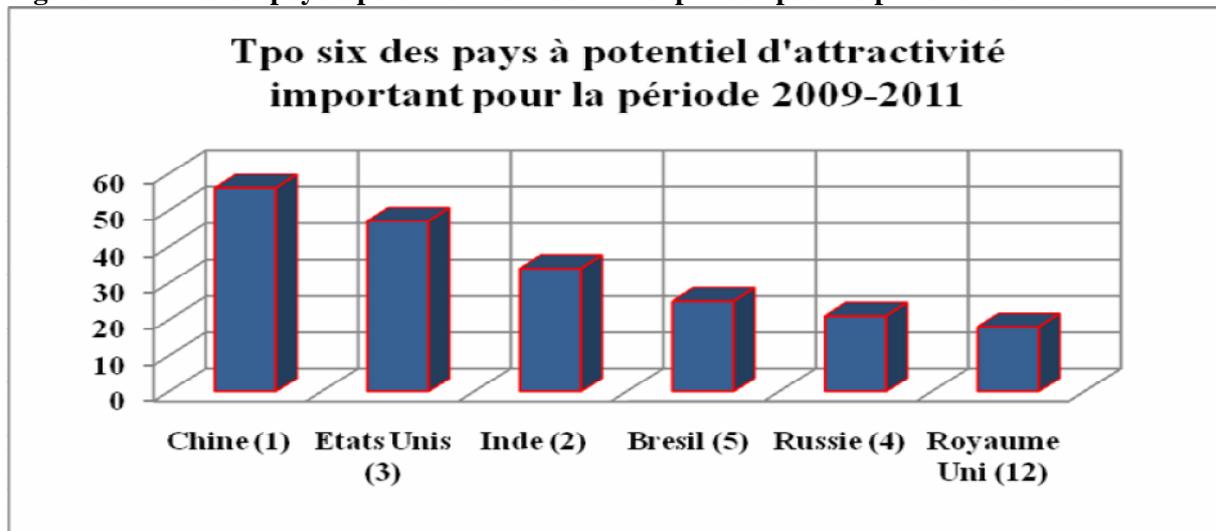
Figure 2-24 : Visions des FMN par rapport à l'impact de la crise sur l'IDE entre 2009 et 2011.



Note : -2 : Très pessimiste/ +2 : Très optimiste.

Source : établi par l'auteur sur la base des résultats de l'enquête de la CNUCED 2009 sur les perspectives d'investissement international.

Figure 2-25 : Les six pays à potentiel d'attractivité supérieur pour la période 2009-2011.



Notes : le pourcentage représente le nombre de fois où le pays est mentionné par la FMN divisé par le nombre de réponses. Le chiffre à coté de chaque pays montre son classement lors de l'enquête menée en 2008.

Source : établi par l'auteur sur la base des résultats de l'enquête de la CNUCED 2009 sur les perspectives d'investissement international.

En matière de potentiel d'attractivité, l'enquête de la CNUCED dévoile peu de changements par rapport à 2008, dans les visions des FMN pour les 15 premiers pays du classement. Le seul nouveau membre est la Thaïlande, qui vient remplacer la Turquie et l'Afrique du sud (15^{ème} ex aequo l'année dernière). Le Royaume-Uni, et, dans une moindre mesure l'Australie, ont amélioré leur classement au détriment du Vietnam et de l'Indonésie. Selon la région d'origine des FMN, les pays favoris restent pratiquement les mêmes, sauf que l'aspect géographique joue un rôle important, notamment en Asie (Tableau 2-4). Hormis, la

Chine et les Etats-Unis qui font l'unanimité auprès des investisseurs, les autres destinations sont choisies soit pour des considérations géographiques, comme le Vietnam et l'Indonésie qui restent des pays hôtes favoris pour les firmes asiatiques ou encore le Royaume-Uni qui est visé par des firmes européennes et américaines. Le Brésil reste aussi l'une des destinations-phares de toutes les FMN, à l'exception de celles de l'Asie en développement.

Tableau 2-4: Top six des destinations des IDE selon la région/pays d'origine des FMN.

Région/pays d'origine des FMN	Destinations favorites (top six pays)
Amérique du nord (USA et Canada)	Chine, R-U, Russie, Allemagne, Brésil et Etats-Unis
Europe	Etats-Unis, Chine, Inde, Brésil, Russie et R-U.
Japon	Chine, Inde, Etats-Unis, Brésil, Vietnam et Allemagne.
Pays en développement asiatiques	Chine, Etats-Unis, Indonésie, Australie, Inde et Vietnam.

Source : CNUCED : World Investment Prospects Survey 2009-2011. Page 55.

Enfin, l'enquête permet de constater que ce sont les FMN industrielles qui expriment les vues les plus pessimistes concernant l'impact de la crise sur leurs investissements, suivies par celles du secteur primaire. En revanche, les FMN spécialisées dans les services sont plus optimistes de ce point de vue. Ce sont en fait, les secteurs les plus sensibles à la conjoncture, comme l'automobile, les industries intermédiaires et les biens d'équipement électriques et électroniques qui dégagent les vues les plus négatives. A l'inverse, les perspectives en ce domaine sont mieux orientées dans les secteurs bénéficiant de marchés plus stables, comme les industries agro-alimentaires et l'industrie pharmaceutique, ou de perspectives de croissance favorables sur le moyen terme, comme de nombreux services (télécommunications, électricité, gaz et eau...).

Conclusion

En conclusion à ce chapitre, nous pouvons dire qu'une logique d'attractivité aux IDE s'est largement substituée aux politiques étatiques de restriction et de réglementation des implantations des firmes étrangères, notamment au sein des pays en développement. Ceci a permis des rentrées d'IDE records en 2007, tant pour les pays développés que pour les pays en développement.

Pourtant en 2008, les flux mondiaux d'IDE ont presque partout été fortement perturbés par la crise financière et économique. Leur chute a atteint 41,1 % dans les pays développés mais réalisé une progression de 15,6 % pour les pays en développement qui ont enregistré un nouveau records de plus de 735 milliards de dollars. En ce qui concerne les secteurs, il faut savoir que les services financiers ont subi le coup le plus dur, contrairement à 2001 où les télécommunications ont été les plus touchées. Les prévisions des FMN restent plutôt pessimistes et la tendance à la baisse devrait quand même continuer en 2009. Les entrées d'IDE devraient passer de plus de 1697,4 milliards de dollars à moins de 1200 milliards de dollars en 2009, avant de se redresser légèrement en 2010 (environ 1400 milliards de dollars) et de s'accélérer en 2011 (à quelque 1800 milliard de dollars).

Chapitre 3

LA PROBLEMATIQUE DE L'ATTRACTIVITE DE L'ALGERIE

Introduction

Depuis quelques années, les nations se livrent à une concurrence très rude pour attirer les flux d'IDE qui circulent à travers le monde. Le cas des pays en développement capte plus l'attention, puisque l'IDE a longtemps été considéré par la majorité de ces pays et d'économistes du développement comme un vecteur essentiel de dépendance à l'égard des pays occidentaux. La crise de l'endettement des années 80 a suscité un net changement d'attitude de la part des gouvernements de ces pays confrontés à une pénurie de devises et une régression importante de l'investissement local. Les pays en développement se font, de nos jours, de plus en plus concurrence, afin d'attirer les firmes étrangères, dans les objectifs principaux d'accroître leurs capacités de production, de bénéficier d'un transfert de technologies et de s'insérer dans l'économie mondiale.

L'Algérie a adopté cette nouvelle option, en changeant sa politique de pays hostile aux FMN pour accorder plus d'intérêt à l'investissement étranger. Dans un monde globalisé, tous les acquis sont remis en cause. Comprendre donc le phénomène de globalisation et de mondialisation revient à accepter que les avantages de localisation soient construits. Cette construction dépend à la fois du potentiel et de la volonté du pays en question et des stratégies des FMN. Dans cette perspective, il importe pour le pays de bien identifier les facteurs et les atouts qui renforceront son attractivité, en faisant valoir ses avantages comparatifs, en remplissant certaines conditions identifiées en tant que telles par la littérature et en élaborant une stratégie d'attractivité.

L'Algérie s'est inscrite dans une politique de promotion des IDE en faisant jouer ses atouts et en définissant des stratégies incitatives à l'investissement privé local et étranger. Ce nouvel intérêt accordé au capital étranger opère une rupture avec le modèle de planification centralisée qui s'inscrivait dans un contexte protectionniste et l'adhésion à un nouveau modèle d'économie mondiale. Il faut dire qu'au-delà des atouts que le pays possède de nombreuses réformes ont été introduites depuis la fin des années 80 dans ce sens. L'ouverture, devenue une finalité de premier rang est, à titre d'exemple, l'une des conditions nécessaires à l'attractivité des pays aux opérateurs étrangers et qui s'accompagne le plus souvent d'un abandon de certaines habitudes très utilisées auparavant, tel que le comportement sélectif des investisseurs étrangers.

Ce chapitre sera l'occasion pour nous de revenir en détail sur la problématique de l'attractivité de l'Algérie pour deux raisons : la première est que cela nous permettra d'apprécier si le pays a préparé un environnement favorable à l'épanouissement des IDE ou non et la seconde est qu'il sera une sorte de préparation pour le 4^{ème} chapitre qui portera sur l'état des lieux des IDE en Algérie. L'étude sera dans l'essentiel faite en comparaison aux pays voisins (Tunisie, Maroc et Egypte), ce qui nous permettra de situer l'Algérie dans la région du Maghreb.

Nous allons procéder en 2 sections. La première sera réservée à la présentation des atouts et des contraintes du pays en matière d'attractivité. Si l'Algérie présente certains avantages comparatifs par rapport à ses voisins, comme l'abondance de ressources naturelles ou encore l'existence d'un marché de travail abondant et à moindre coût..., elle assume des inconvénients et récolte de mauvais points sur certains indicateurs, tels que la corruption, le dysfonctionnement des infrastructures de base, l'accès au foncier.... La deuxième section présentera les politiques essentielles menées par les pouvoirs publics en Algérie depuis la fin des années 80 pour promouvoir l'entrée des IDE chez elle. L'accent sera davantage mis sur le cadre réglementaire de l'investissement qui a été fortement allégé depuis le code d'investissement de 1993 et la politique d'ouverture et de libéralisation, où nous allons revenir sur la politique d'ouverture commerciale, le programme de privatisation, mais aussi sur une politique nouvelle appelée « *le Home Sweet Home* » initiée par l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) en collaboration avec le réseau européen des agences de promotion des investissements ANIMA.

1- LE SITE ALGERIE : ATOUTS ET OBSTACLES

La question d'attractivité des territoires encore marginale il y a 40 ans a progressivement pris une ampleur particulière et a suscité une attention grandissante de la part des pouvoirs publics ; elle occupe aujourd'hui une place majeure dans les objectifs de la politique économique de tous les pays. Afin d'expliquer l'attractivité aux flux d'IDE par un pays donné, il est difficile de trouver un cadre théorique unifié.

L'attractivité des territoires peut être vue sous deux angles : celui des firmes qui cherchent des opportunités à l'étranger et celui des pays qui cherchent à attirer des capitaux étrangers. Dans ce chapitre c'est à l'approche que développe l'Algérie, pays d'accueil, que nous nous intéresserons. De ce point de vue, succinctement l'attractivité est définie comme étant la capacité d'un territoire à attirer des investisseurs étrangers. Nous pouvons assimiler d'une façon générale, la notion d'attractivité à la capacité à attirer une fraction significative de l'investissement mobile. Rappelons que derrière cette notion se profile un enjeu plus large qui est la capacité d'un pays à offrir aux entreprises un environnement favorable.

Nous consacrerons les deux sous sections suivantes à la fois aux atouts et aux obstacles qu'offre l'Algérie en matière d'attractivité.

11- ATTRACTIVITE : LES ATOUTS DE L'ALGERIE

Le territoire de l'Algérie présente un certain nombre d'avantages susceptibles d'intéresser les investisseurs étrangers : abondance de ressources naturelles et énergétiques, taille du marché et évolution de la consommation nationale, importance du marché de travail en matière d'effectif et de coût et enfin situation macroéconomique stable.

111- Les ressources naturelles et énergétiques

Les ressources naturelles jouent sur les coûts relatifs de production et donc sur l'attractivité des pays hôtes ; les différences en ressources naturelles est un avantage considérable en matière d'attractivité (Dunning, 1993).

La palette des ressources de l'Algérie est suffisamment largement et sa dotation suffisamment importante pour en faire un facteur d'attractivité de premier plan. Pour le pétrole, elle est 15^{ème} mondial pour les réserves, 18^{ème} pour la production et 12^{ème} pour les

exportations ; ses capacités de raffinage sont de 22 millions de tonnes/an en 2005. Pour le gaz elle est 7^{ème} mondial pour les ressources prouvées, 5^{ème} pour la production et 3^{ème} pour l'exportation. Elle est le 3^{ème} fournisseur de l'Union Européenne en gaz naturel et son 4^{ème} fournisseur énergétique. Cette abondance de ressources énergétiques naturelles permet aux investisseurs installés en Algérie d'y accéder facilement et à meilleur prix. Cette disponibilité de ressources fait que leur prix est bas notamment en comparaison de ce qu'il en est dans les pays voisins du Maghreb. A titre d'exemple, l'électricité y est beaucoup moins chère (tableau 3-1).

Par ailleurs, cet avantage offre aux investisseurs potentiels un marché d'investissement intéressant en hydrocarbures (exploration, extraction, transport, transformation, pétrochimie...) et en d'autres ressources peu exploitées jusqu'à présent (phosphate, acier, uranium...).

Tableau 3-1: Prix de l'électricité en Algérie et dans certains pays voisins (en dollars/kwh).

	Basse tension	Moyen tension	Haute tension
Algérie	0,0597	0,0525	0,0356
Tunisie	0,073	0,0934	0,0883
Maroc	0,2208	0,1693	0,103

Source : Réalisé sur la base des données du ministère de l'énergie et des mines (Algérie), du ministère de l'énergie, des mines, de l'eau et de l'environnement (Maroc) et du ministère de l'industrie et de la technologie (Tunisie). La conversion en dollars est effectuée par l'auteur.

112- Une main-d'œuvre nombreuse et bon marché

L'abondance des ressources humaines et la flexibilité de marché de travail sont souvent avancées comme étant des atouts par les investisseurs étrangers. D. Wheeler et A. Mody (1992) et A. Basu et K. Srinivasan (2002) ont souligné le poids significatif des coûts salariaux dans l'attractivité, notamment en ce qui concerne les IDE verticaux. F. Hubert et N. Pain (2002) ont mené une étude sur la base des stocks bilatéraux et sectoriels d'IDE, en étudiant les déterminants de la décision d'implantation des entreprises allemandes au sein de l'Union Européenne sur la période 1990 à 1996, ils en ont conclu que l'augmentation des coûts salariaux unitaires a un effet négatif sur les IDE entrants. Une augmentation de 1 % de ces coûts entraîne une réduction de 3,9 % du stock d'IDE à long terme.

L'Algérie détient un avantage comparatif par rapport à ses deux voisins en matière de rémunération, quoique, la main-d'œuvre algérienne se caractérise par une productivité basse et une formation peu adéquate, alors qu'Elhanan Helpman (1984) montre que la qualification de la main-d'œuvre compte dans la décision d'implantation des firmes. Dans l'enquête d'Ernest & Young (2009), la qualification de la main-d'œuvre est le 2^{ème} facteur d'attractivité cité par les décideurs internationaux (avec 49 % des réponses), après celui des infrastructures de logistique et de transport, alors que son coût ne vient qu'en 7^{ème} position (avec 45% des réponses).

Le degré de rigidité du marché du travail qui permet d'appréhender le degré de flexibilité d'embauche et de licenciement dans les pays, peut être, selon les analyses de la Banque Mondiale (Doing Business 2009), appréhendé en tenant compte de 5 indicateurs présentés dans le tableau 3-2. Des pays comme l'Egypte et la Tunisie sont en-dessous de la moyenne des pays de l'OCDE concernant l'indice de difficultés d'embauche, alors que l'Algérie avec un indice de 44 est largement au-dessus de celui de l'OCDE (27), mais très inférieur par rapport au Maroc (100) qui connaît les plus grandes difficultés en matière d'embauche. L'Algérie (avec un indice de 60) obtient des chiffres élevés par rapport à la

moyenne de l'OCDE (avec un indice de 45,2) en ce qui concerne l'indice de rigidité des horaires, alors que la Tunisie et el Maroc (avec un indice de 40 chacun) et l'Egypte (un indice de 20) réalisent des performances comparables à celles des pays développés. Les difficultés de licenciement restent toutefois, importantes en Egypte et en Tunisie, tandis qu'en Algérie, le coût d'un licenciement est le plus bas du Maghreb (avec 17 % du salaire hebdomadaire), une caractéristique qui ne date d'ailleurs pas d'aujourd'hui. P. Dyer (2005) explique la faiblesse des indemnités de licenciement en Algérie par l'existence d'un régime d'assurance-chômage qui n'existe pas en Tunisie et au Maroc. Il semblerait d'ailleurs que dans toute la région MENA, seule l'Algérie possède un régime fonctionnel d'assurance-chômage financé par les employés et les employeurs du secteur formel par le biais de prélèvements obligatoires sur les salaires (E. Ruppert, 1999). L'Algérie occupe le 118^{ème} rang mondial (sur 183) en matière d'embauche, largement devant le Maroc (168), mais derrière l'Egypte et la Tunisie classés respectivement 107 et 113.

Tableau 3-2: Les conditions d'embauche

Années	Indice de difficulté d'embauche		Indice de rigidité des horaires		Indice de difficulté de licenciement		Indice de rigidité de l'emploi*		Coût de licenciement (% salaire Hebdomadaire)	
	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008	2006	2008
Algérie	44	44	60	60	30	40	45	48	17	17
Tunisie	17	28	40	40	80	80	46	49	17,3	17
Maroc	100	100	40	40	50	50	63	63	85,1	85
Egypte	0	0	60	20	100	60	53	27	186	132

Source: Réalisé sur la base des données de la Banque mondiale (Doing Business) 2007 et 2009.

(*) : C'est la moyenne des trois indices : indice de difficulté d'embauche, indice de rigidité des horaires et l'indice de difficulté de licenciement

113- L'importance de marché intérieur algérien

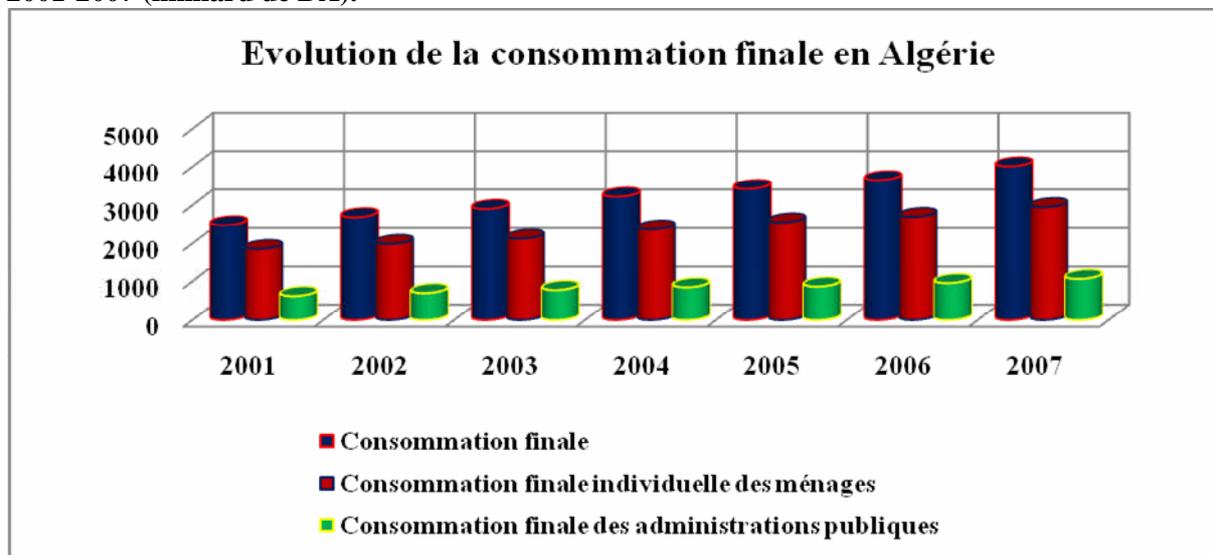
Des économistes comme R. Lipsey (1999), J. Truman et C. Emmert (1999), M. Obwona (2001) et A. Chakrabarti (2001) soutiennent que les déterminants de l'attractivité aux IDE les plus significatifs sont : la dimension du marché, les facteurs macroéconomiques et le stock de capital. D'ailleurs Chakrabarti montre à partir de calculs d'intervalles de confiance pour chaque déterminant potentiel d'attractivité que parmi ces derniers, seule la taille de marché du pays récepteur est significative de façon forte et stable, alors que Truman et Emmert (1999) concluent que la taille des marchés en Amérique latine a fortement contribué dans l'implantation des firmes japonaises dans cette région durant la période 1979-1992.

Le marché algérien de consommation est très actif. Composé de près 35 millions de consommateurs, il est le plus large au Maghreb.

Ces dernières années, l'évolution de la consommation finale en Algérie a été très importante, passant de 2482,3 milliards de DA en 2001 à plus de 4011 milliards de DA en 2007. Sa croissance s'est accélérée, passant de 4,1 % en 2005 à 6,3 % en 2008, en passant de 3,2 % en 2006 et 3,7 % en 2007. Elle a été générée par la considérable hausse de la consommation des administrations publiques qui a progressé de 1,6 point de pourcentage à 8,7 %, et par celle des ménages, moindre mais significative, estimée à 4,9 %, quasiment le double du rythme de 2007. Compte tenu d'une croissance démographique stable de 1,9 %, la consommation par tête a donc progressé d'environ 3 points. La consommation finale, quant à elle, a perdu 0,9 point de croissance pour s'établir à 3,2 % contre 4,1 % l'année précédente. Ce fléchissement résulte des évolutions opposées de la consommation des ménages qui a perdu

2,2 points de pourcentage pour s'établir à 2,6 % et de la consommation finale des administrations publiques qui a plus que doublé avec un taux de croissance de 4,8 %.

Figure 3-1 : La consommation finale des ménages et des administrations publiques en Algérie 2001-2007 (milliard de DA).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

114- Un cadre macroéconomique favorable

La stabilité macroéconomique et le dynamisme économique sont des facteurs forts auxquels sont sensibles les investisseurs étrangers. La situation macroéconomique qui concerne notamment l'inflation, la dette et le déficit de la balance des paiements peut influencer négativement sur la décision d'investir des firmes et révéler par la même occasion une situation d'incertitude (Schneider et Frey, 1985 ; Basu et Srinivasan, 2002). Le pouvoir de négociation des pays hôtes se base notamment sur des variables comme le nombre d'habitants, le niveau du PNB, le taux de croissance du PNB, le PNB/habitant et les capacités technologiques et managériales du pays en question (Kobrin, 1987).

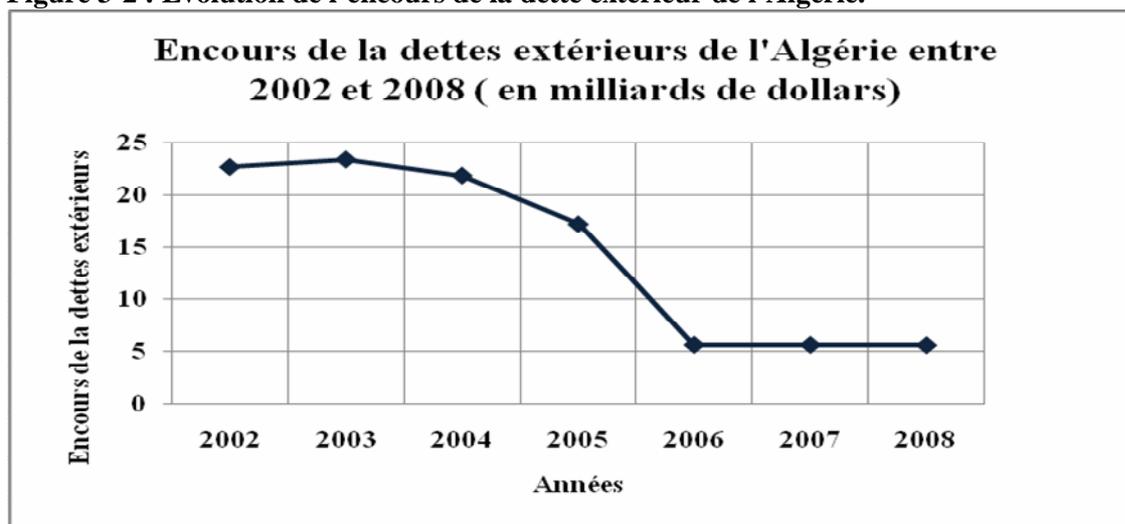
Depuis quelques années les principaux indicateurs macroéconomiques de l'Algérie ont été maîtrisés : stabilité des prix, baisse de la dette extérieure et croissance du PIB qui a enregistré depuis l'année 2000 une évolution spectaculaire. Le *programme de soutien à la relance économique*, engagé par les pouvoirs publics d'un montant de 525 milliards de DA (7 milliards de dollars) sur la période 2001-2004, a contribué à tirer le PIB vers le haut, pour passer de 54,8 milliards de dollars en 2001 à 85 milliards de dollars en 2004. Ceci s'explique par l'augmentation des valeurs ajoutées des secteurs du bâtiment, des travaux publics et des services. En volume, la croissance du PIB est passée de 2,7 % en 2001, à 4,7 % en 2002, à 6,9 % en 2003 pour reculer à 5,2 % en 2004 (ONS). C'est dans cette perspective que les pouvoirs publics ont lancé d'autres programmes de développement pour la période 2005-2009, comme le *programme complémentaire de soutien à la croissance (PCSC)* et des programmes spéciaux de développement des régions du « Sud » et des « Hauts plateaux ». Le montant global de ces programmes s'élève à près de 17 000 milliards de DA (240 milliards de dollars) destinés à la poursuite du développement des infrastructures et à la satisfaction des besoins sociaux. Les impacts de ces programmes sur la croissance économique ont été positifs. Le PIB a cru en effet, de 85 milliards de dollars en 2004 à 135 milliards de dollars en 2007 et à plus de 170 milliards de dollars en 2008. Une tendance qui a touché aussi les secteurs hors

hydrocarbures où les taux de croissance, en volume se situent à 4,7 % en 2005, à 5,6 % en 2006, à 6,3 % en 2007.

Quoique, ces chiffres restent artificiels, puisque les hydrocarbures sont à l'origine de la part la plus importante de cette croissance, en dépit de toutes les mesures destinées à libérer le travail, à augmenter les salaires, ou à faciliter l'investissement. L'essentiel de la croissance est plus ou moins exogène, c'est pourquoi d'ailleurs, le livre blanc du gouvernement¹ stipule que l'objectif à atteindre est de définir une stratégie industrielle qui vise une croissance endogène, c'est-à-dire qui tire sa dynamique de l'intérieur du système industriel national. Pourtant, avec des réserves de changes ayant atteint des niveaux jamais réalisés depuis l'indépendance, l'économie nationale a tous les atouts à même de consolider la croissance hors hydrocarbure dans certains secteurs-clés d'activité.

Nous avons constaté une forte amélioration de la position extérieure de l'Algérie (figure 3-2), due essentiellement à l'augmentation des prix des hydrocarbures, mais qui conforte largement sa crédibilité à l'égard des investisseurs, et réduit le risque. En effet, l'encours de la dette extérieure a été ramené de 23,5 milliards de dollars en 2003 à 5,57 milliards de dollars en 2008, suite à la mise en place de mécanisme de remboursement anticipé de la dette. Ce qui donne un support important de sécurité aux investisseurs.

Figure 3-2 : Evolution de l'encours de la dette extérieur de l'Algérie.



Source : Données de la banque d'Algérie 2009.

12- LES CONTRAINTES A L'ATTRACTIVITE AUX IDE EN ALGERIE

En dépit de tous les avantages qu'offre l'Algérie, il existe des obstacles et freins qui entravent le déploiement des entreprises étrangères. Ces contraintes vont nous permettre d'apprécier le scepticisme des étrangers. Il faut dire que l'Algérie reste à la traîne en ce qui concerne certains indicateurs comme la difficulté d'exécution des contrats, des problèmes de corruption, d'institutions et de gouvernance, de dysfonctionnement des infrastructures de base et des problèmes d'accès au foncier.

¹ Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements : Projet de livre blanc du gouvernement : La stratégie et les politiques de relance et de développement industriels. Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements, Alger, 2007.

121- Difficulté d'exécution des contrats

Les indicateurs relatifs à l'exécution des contrats mesurent l'efficacité d'un système judiciaire dans la résolution de litiges commerciaux (*Doing Business*, 2009). En dépit des avancées réalisées, les procédures internes d'exécution des contrats demeurent lentes, coûteuses et incertaines. Dans certaines circonstances, le système judiciaire semble éprouver des difficultés à rendre exécutoires ses décisions, ce qui a pour effet de décourager les recours à la justice contre les actes administratifs, les abus et le pouvoir discrétionnaire de certains fonctionnaires. Les formalités en vue de régler un litige contractuel restent pénalisantes en Algérie, que ce soit en nombre de procédures ou en nombre de jours nécessaires pour le règlement (Tableau 3-3). Le nombre de procédures nécessaires pour faire exécuter un contrat est de 47, pour une durée de 630 jours coûtant en moyen à l'opérateur 21,9 % du coût de son projet, ce qui donne un mauvais classement (126/183), la Tunisie et le Maroc font bien mieux. Rappelons que les procédures actuelles (en Tunisie) ont été mises en place en 1996.

Tableau 3-3 : Nombre, durée et coût des procédures pour faire exécuter un contrat

	Exécution d'un contrat			Rang
	Nombre de procédures	Durée (jours)	Coût (% de la créance)	
Algérie	47	630	21,9	126
Tunisie	39	565	21,8	72
Maroc	40	615	25,2	112
Egypte	42	1 010	26,2	151

Source : Doing Business, 2009

La finalisation d'un contrat en Algérie coûte à l'entreprise, en moyenne 7 % de son chiffre d'affaire (y sont mises toutes les difficultés que l'entreprise recense dès son installation et au cours de son activité)¹. Pourtant, l'Algérie a très fortement progressé ces dernières années, sur la question. Les réformes introduites sur l'administration ont permis de réduire les délais de création/liquidation d'entreprise. La mise en place du guichet unique, par exemple, y a largement contribué, même si pour l'instant au Maghreb, l'Algérie est dernier de la classe en matière de création d'entreprises (elle est devant le Maroc et l'Egypte en ce qui concerne les procédures de fermeture d'entreprises) (tableau 3-4). La Tunisie réalise des performances comparables à celles des pays de l'OCDE et parfois meilleures. Dans tous les cas, les chiffres de la région constituée des 4 pays sont plus élevés que dans les autres zones du monde, y compris l'Afrique Subsaharienne, l'Amérique Latine et l'Asie. Le nombre de procédures administratives pour créer une entreprise est toutefois comparable à celui des pays de la zone OCDE où il faudrait 16 procédure pour créer une entreprise.

Tableau 3-4 : Création et liquidation d'entreprises en Algérie et dans les pays voisins.

	Création d'entreprises					Fermeture d'entreprises		
	Nombre de procédure	Délai (jours)	Coût (%)*	Capital minimum (%)**	Rang	Délai (années)	Coût (%)***	Rang
Algérie	14	24	10,8	36,6	141	2,5	7	49
Tunisie	11	11	7,9	0	73	1,3	7	31
Maroc	6	12	10,2	52,3	128	1,8	18	64
Egypte	6	7	18,3	2	114	4,2	22	128

* : % du revenu par habitant. ** : % du revenu par habitant. *** : % de la valeur du patrimoine

Source : Données de la Banque mondiale (Doing business 2009).

¹ Banque mondiale : Rapport sur le développement dans le monde : Un meilleur climat d'investissement pour tous. 2005.

Aujourd'hui, les délais sont réduits et deviennent acceptables. L'ANDI (2008) assure que l'établissement des statuts de la société devant le notaire se fait dans un délai allant de 7 à 30 jours. L'immatriculation au registre de commerce prend de 24 à 48 heures, alors que l'octroi des avantages fiscaux se fait en 72 heures, après acceptation de la demande par le guichet unique¹. Certes, des efforts ont été accomplis visant à faciliter l'installation des entreprises en Algérie mais la durée et la rigidité de la réglementation induit un impact négatif sur le chiffre d'affaire des entreprises de l'ordre de 3 % (banque mondiale 2005). Ce chiffre relativement faible reflète les efforts entrepris par l'administration algérienne depuis quelques années pour améliorer cet aspect (mise en place de guichet unique et création d'organismes chargés de faciliter l'établissement et le fonctionnement des entreprises).

122- La corruption, les institutions et la gouvernance

La corruption est incontestablement l'un des facteurs qui repousse les investisseurs étrangers, elle constitue un frein significatif à l'IDE (S. J. Wei, 2000). Wei montre qu'une augmentation du niveau de corruption d'un pays comme Singapour à celui du Mexique serait équivalente, du point de vue de l'attractivité aux IDE, à une hausse de 18 à 50 % de la fiscalité du capital. Transparency International (2009) rappelle que 45 % des FMN des pays de l'OCDE interrogées ont déclaré que ce sont les relations personnelles et les attaches, plutôt que les appels d'offres concurrentiels, qui permettraient de remporter des contrats publics dans les pays hors-OCDE dans lesquels elles opèrent. Dans une autre étude, plus d'un tiers des dirigeants d'entreprises internationales estime que la corruption allonge de plus de 10 % les coûts des projets internationaux, alors qu'un sixième d'entre eux pense que la corruption gonfle les coûts de plus de 25 %.

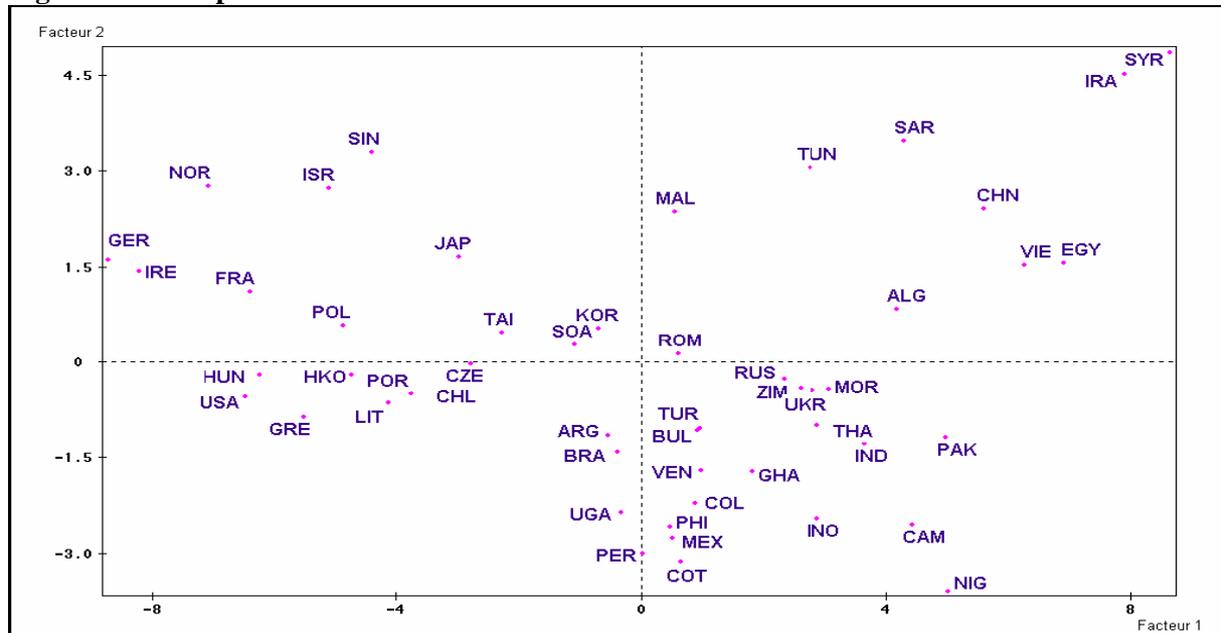
Toutefois, nous ne saurons appréhender le facteur de corruption sans mettre en évidence la qualité à la fois des *institutions* et de la *gouvernance*² dans les pays hôtes. Dans ce contexte, M. Alaya, D. Nicet-Chenaf et E. Rougier (2007) estiment que les institutions et la qualité des institutions restent au cœur des politiques d'attractivité. De leur côté, Rodrik, Subramanian et Trebbi (2004), et Acemoglu, Johnson et Robinson (2004), montrent que la croissance des revenus dans une économie est directement liée à la capacité des institutions à instaurer un Etat de droit, à protéger le droit de propriété, à réduire la corruption, à réglementer de manière transparente et efficace les marchés et à assurer la stabilité politique. K. K. Chan et E. R. Gemayel (2004) montrent que le risque et l'instabilité politique restent les premiers déterminants de la faiblesse des IDE dans la région MENA. De même, selon P. Berthelier, A. Desdoigts et J. Ould Aoudia (2003), il est possible de proposer une décomposition du cadre

¹ L'ANDI (2008) rappelle toutefois, que les projets d'intérêt national nécessitent des délais de traitement supplémentaires en raison de leur complexité

² Selon la Banque Mondiale (1998), 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 sont considérées comme des groupes d'individus qui poursuivent des buts communs (entreprises, syndicats, ONG...). Alors que, la *gouvernance* est mesurée par D. Kaufmann, A. Kraay et P. Zoido-Labaton (1999), à l'aide de six indicateurs qui sont : la participation des citoyens et responsabilisation, la possibilité d'avoir une presse indépendante, la stabilité politique et l'absence de violences, l'efficacité des pouvoirs publics et la qualité des services publics, le poids de la réglementation, l'Etat de droit de protection des personnes et des biens contre la violence et le vol, l'indépendance et efficacité de la magistrature et le respect des contrats et l'absence de corruption.

institutionnel des pays en se basant sur une combinaison de 9 critères¹. Nous observons, que les pays du Maghreb peuvent appartenir à deux familles de profils institutionnels (figure 3-3).

Figure 3-3 : Les profils institutionnels



Le premier axe, oppose deux familles de régulations sociales : celles qui sont assurées par l'Etat et les institutions modernes, apportant une forte sécurité des contrats, et celles qui sont assurées par les instances traditionnelles des sociétés.

Source : P. Berthelier, A. Desdoigts et J. Ould Aoudia : Profils institutionnels. Minefi, Paris, juillet 2003.

L'Algérie, la Tunisie et l'Egypte appartiennent au groupe des pays dont le profil institutionnel est qualifié d'*autoritaire et paternaliste* où les institutions associent la force des traditions et la sécurité pour la population, avec une action publique peu efficace. L'Etat contrôle ses citoyens, la société civile dispose d'une autonomie très limitée, la circulation des personnes et le pluralisme de l'information sont des plus réduits. L'Etat contrôle également le fonctionnement des marchés qui demeurent peu ouverts. Le Maroc appartient au groupe de pays dont le profil institutionnel est qualifié d'*informel* (où l'Etat est peu présent dans l'économie et peu efficace et les solidarités traditionnelles sont actives, apportant de la sécurité. Les droits politiques, économiques et sociaux ne sont pas garantis aux citoyens, mais les plus dynamiques peuvent bénéficier d'ouvertures, d'opportunités et d'espaces de liberté).

¹ Ces critères sont Les **institutions politiques** : qui comprend le fonctionnement des institutions politiques, le droit et les libertés publiques. L'**ordre public** : qui englobe la sécurité des personnes et des biens, la gestion des conflits au sein de la société (entre la société et l'Etat) et la sécurité extérieure. La **gouvernance publique** : qui porte sur la transparence et l'efficacité de l'action publique, la corruption, l'indépendance entre l'Etat et les acteurs privés, et l'indépendance et le niveau d'application de la justice. La **liberté de fonctionnement des marchés** : qui touche à la part du secteur privé dans le secteur productif et dans le système financier, à la part des prix libéralisés (y compris les taux d'intérêt) et au degré de flexibilité du marché du travail. Les **dispositions pour le futur, l'absorption technologique et l'aptitude pour les réformes** : comprenant les modalités de diffusion des technologies, la vision stratégique des autorités, et la gestion de l'environnement. La **sécurité des transactions et des contrats** : constituée du respect des droits de propriété, des droits des contrats et du traitement des différends commerciaux. La **régulation** : portant sur la concurrence sur les marchés des biens et services, sur le marché du capital et sur le marché du travail, et sur les dispositifs qui régulent la concurrence, sur la gouvernance des entreprises, la supervision du système financier, et les instruments de dialogue social. L'**ouverture sur l'extérieur** : appréhendée à travers la liberté de circulation des biens et des services, des capitaux, des personnes et des informations. Et enfin, la **cohésion sociale** : expliquée par les équilibres sociaux et régionaux, l'égalité de traitement (selon le sexe, l'ethnie...) dans les traditions et du fait des institutions formelles, la mobilité sociale et les solidarités (traditionnelle, institutionnelle).

Le rapport du Mécanisme Africain d'Evaluation des Pairs (MAEP) (2007) rappelle que peu d'études sur la corruption ont été réalisées en Algérie et il est de ce fait, difficile de disposer de données statistiques fiables. La corruption est un fléau qui n'épargne aucun secteur. L'enquête du MAEP (2007) a permis de mettre en évidence que, parmi les répondants, 20 % considèrent que le niveau de corruption est très élevé et 41,1 % qu'il est moyennement élevé, et 37,2 % considèrent qu'il est faible. Un sentiment général d'impunité prévaut, et aucune crainte véritable n'est ressentie vis-à-vis des organes de contrôle. En 2009, l'Indice de Perception de Corruption (IPC) de l'ONG TI, a révélé que l'Algérie a obtenu la note de 3,2 sur 10 en 2008 contre 2,6 en 2003, et 2,7 en 2004. Le pays se positionne ainsi à la 92^{ème} place dans le monde sur les 180 pays classés. Avec une telle note, il reste à la traîne, même dans le monde arabe où il occupe la 10^{ème} position sur 18 pays arabes classés, derrière la Tunisie, 62^{ème} (4,4/10, en recul d'une place par rapport à 2007) et le Maroc, 80^{ème} (3,5/10, en recul de 8 places) (tableau 3-5).

Tableau 3-5 : IPC et rang des pays maghrébins en 2008.

	Algérie	Tunisie	Maroc	Egypte
IPC ¹	3,2	4,4	3,5	2,8
Rang mondial	92	62	80	115

Source : Données des Transparency International : Rapport mondial sur la corruption 2009 : La corruption et le secteur privé.

Entre 2004 et 2005, les infractions financières sont passées de 1600 affaires à 1800, et une partie de ces infractions concernent la délinquance en col blanc et le blanchiment d'argent. Le scandale du groupe El Khalifa est à citer comme un exemple de mauvaise gestion et de corruption d'une part, et de volonté manifeste des autorités de combattre la corruption d'autre part. Des documents diffusés par la Cour française rapportent que le groupe a transféré illégalement 689 millions d'euros à l'étranger (MAEP 2007). D'autre part, TI (2009) rappelle que l'enquête menée sur 581 entreprises maghrébines montre que ce sont les entreprises les moins rentables qui font le plus souvent recours à la corruption afin d'éviter de disparaître.

L'action destinée à prévenir et combattre la corruption en Algérie s'est traduite par le renforcement de la législation nationale et des moyens de lutte contre ce phénomène. Elle s'est également traduite, entre autres, par l'adaptation de la législation nationale aux engagements internationaux de l'Algérie en la matière. C'est dans ce cadre, que le pays a adopté en 2006 la loi n° 06-01 relative à la prévention et à la lutte contre la corruption. Cette dernière a débouché sur 680 affaires jugées par les juridictions pour l'année 2006 avec condamnation de 930 Personnes, 1054 affaires au niveau des juridictions dont 681 affaires jugées pour l'année 2007 avec condamnation de 1789 personnes et 622 affaires au niveau des juridictions dont 484 affaires jugées au premier semestre de l'année 2008, avec condamnation de 1126 personnes (MAEP 2008)².

Malgré la volonté affichée par le gouvernement algérien de réduire l'ampleur de ce phénomène, les entreprises continuent d'être des victimes de corruption, notamment sur les marchés publics. L'enquête de la banque mondiale (2005) montre que des charges supplémentaires de l'ordre de 7,5 % de chiffre d'affaire sont supportées par les entreprises

¹ IPC (Indice de Perception de la Corruption) fait référence aux perceptions du degré de corruption tel que le ressentent les milieux d'affaires et les analystes nationaux. Il s'étend de 10 (haut niveau de probité) à 0 (corruption élevée). Ces résultats sont les conclusions de 6 enquêtes réalisées pour évaluer la performance de ces pays.

² Mécanisme Africain d'Evaluation des Pairs (MAEP) : Rapport sur l'état de mise en œuvre du programme d'action national en matière de gouvernance. MAEP/Point Focal National, novembre 2008.

installées en Algérie, à cause de la corruption qui représente le coût total des pots-de-vin. De même, les coûts relatifs aux différents délits qui portent sur les pertes liées aux vols, à des coûts assumés pour la sécurité et des dépenses faites dans le but de protection, supportés par l'entreprise à 2 % du chiffre d'affaire.

123- Le dysfonctionnement des équipements d'infrastructure

Cet obstacle est à l'origine du coût le plus élevé supporté par l'entreprise activant sur le territoire algérien. Son coût est estimé par la banque mondiale (2005) à 8 % du chiffre d'affaire. Le dysfonctionnement des équipements d'infrastructures comprend le manque à gagner sur les ventes imputables aux interruptions des services d'électricité et de télécommunication, ainsi qu'aux pertes de marchandises ou aux dommages qu'elles subissent lors de leur transport.

Pourtant, l'Algérie a déployé des efforts ces dernières années pour développer ses infrastructures de base. Elle s'est dotée d'un bon réseau de distribution de gaz et d'électricité, assurant une couverture acceptable des besoins domestiques et industriels. Le taux d'électrification du territoire national est de 98 % en 2008, alors qu'il n'était que de 84,6 % dix ans auparavant. Le taux de raccordement du gaz est passé de 30,2 % en 1998 à 38,4 % en 2006 (MAEP 2008). Le pays possède un réseau de télécommunication en développement rapide, totalement numérisé dont 15 000 km de fibre optique. Le parc de téléphone fixe concerne 4,6 millions en 2006, contre 2,6 millions en 2002, près de 21 millions de lignes de téléphones mobiles en 2007 et la télédensité globale a grimpé de moins 5 % en 2002 à 52 % en 2008 (ministère de la poste et des technologies de l'information et des communications).

Par ailleurs, l'Algérie dispose, en 2008, de plus de 120 000 km de routes, assurant près de 90 % du volume des échanges et des voyageurs. Cela reflète la prédominance écrasante du mode de transport routier. C'est le plus important réseau au Maghreb avec un ratio de 3,7 km pour 1000 habitants, mais il souffre de congestion et de saturation. C'est dans le but de sauvegarder, de moderniser les infrastructures existantes et de réaliser de nouveaux projets permettant de développer le réseau routier, qu'a été mis en place le Schéma Directeur Routier et Autoroutier (SDRA) 2005/2025. L'autoroute Est-Ouest d'une longueur de 1216 km fait partie d'un ensemble de solutions à ce problème.

Le réseau ferroviaire s'étend sur près de 4 700 km à fin 2008, dont une partie de 1100 km est électrifiée, et dispose de plus de 200 gares commerciales opérationnelles. La part du transport ferroviaire dans les transports intérieurs algériens ne dépasse pas 7 à 8 % tant en marchandises qu'en voyageurs. En recul très sensible durant les dernières années, cette part était supérieure de 30 % au début des années 1970. La vétusté du parc et de l'infrastructure a nécessité des plans de modernisation et de développement du réseau ainsi que la restructuration de la société nationale du transport ferroviaire (SNTF). La modernisation des lignes touche 855 km des lignes existantes et l'électrification concerne 3800 km. Des lignes à grandes vitesses d'une longueur de 1120 km, sont également en phase de construction. Les rocades des hauts plateaux qui s'étendront sur 600 km, et les boucles de sud qui s'étaleront sur 800 km, sont également en phase de réalisation.

L'infrastructure portuaire compte 11 ports offrant de multiservices, dont 3 spécialisés dans l'exportation des hydrocarbures (Arzew, Skikda et Bethioua) et 21 ports secondaires. Les principaux ports marchands sont Alger, Oran, Annaba et Bejaia, ils assurent plus de 75 % du trafic. Rappelons qu'en 2005, plus de 90 % des importations algériennes ont été réalisées

par voie maritime, et à 88 % grâce à des navires étrangers. Le port d'Alger à lui seul, reçoit plus de 30 % des importations. Ce secteur a connu une remarquable croissance depuis les années 1960 : 6,7 % par an en termes de tonnage global. Malgré cela, il faut dire que le système de transport maritime en Algérie souffre, entre autres, d'une trop longue durée des attentes, de la longueur des opérations à terre, de l'obsolescence des équipements portuaires et les performances opérationnelles des ports algériens sont faibles comparés à celle des ports de la région. Les sureffectifs, la faible productivité du travail, les déficits en personnel qualifié, ainsi que les pertes de temps significatives affectent la productivité des ports et par conséquent la compétitivité internationale des marchandises en transit (MATE 2004).

Enfin, l'infrastructure aéroportuaire en Algérie est composée de 36 aéroports ouverts à l'aviation civile, dont 16 au trafic international, notamment Alger, Annaba, Hassi Messaoud, Constantine et Oran. Ces cinq principaux aéroports accueillent plus de 88 % du trafic de passagers national et international. La nouvelle aérogare d'Alger, d'une très grande capacité et dotée des équipements les plus modernes, est opérationnelle depuis l'année 2006. L'objectif affiché est celui de la libéralisation effective de 25 % du trafic aérien international au cours des prochaines années. Plus d'une trentaine de villes algériennes bénéficient de liaisons intérieures. Une vingtaine de ces villes sont reliées directement à Alger grâce à la compagnie nationale Air Algérie. Des compagnies aériennes étrangères, comme Air France, Aigle Azur, Alitalia opèrent en Algérie.

124- Problèmes d'accès au foncier

L'accès au foncier en Algérie reste un défi majeur pour les entreprises. D'énormes retards dans l'amélioration réglementaire de cet aspect sont accusés. Selon l'enquête de la Banque mondiale (2005), un quart des entreprises étrangères se dit réticent quant au respect de leur droit de propriété par les tribunaux nationaux après leur accès au foncier. De plus, en matière de construction, les permis ne sont fournis qu'après un délai de 240 jours, nécessitant 22 procédures et coûtant à l'entreprise 36,6 % de revenu/habitant, des conditions qui classent l'Algérie au 112^{ème} rang mondial en ce qui concerne l'indice d'octroi de permis de construction, largement mieux que l'Egypte (165^{ème}), mais moins bien que le Maroc et la Tunisie (respectivement 90^{ème} et 101^{ème}). De même, le pays est très mal classé en ce qui concerne l'indice de transfert de propriété ou il arrive bon 162^{ème} (tableau 3-6).

Tableau 3-6 : difficultés d'octroi de permis de construction et de transfert de propriété en Algérie et dans certains pays voisins en 2007.

	Octroi de permis de construction				Transfert de propriété			
	Nombre de procédures	Délai (jours)	Coût*	Rang mondial	Nombre de procédures	Délai (jours)	Coût**	Rang mondial
Algérie	22	240	46,8	112	14	51	7,5	162
Tunisie	20	84	1017,8	101	4	39	6,1	55
Maroc	19	163	292,5	90	8	47	4,9	117
Egypte	28	249	376,7	165	7	72	9	85

* : % de revenu/habitant. ** : % de la valeur de bien vendu.

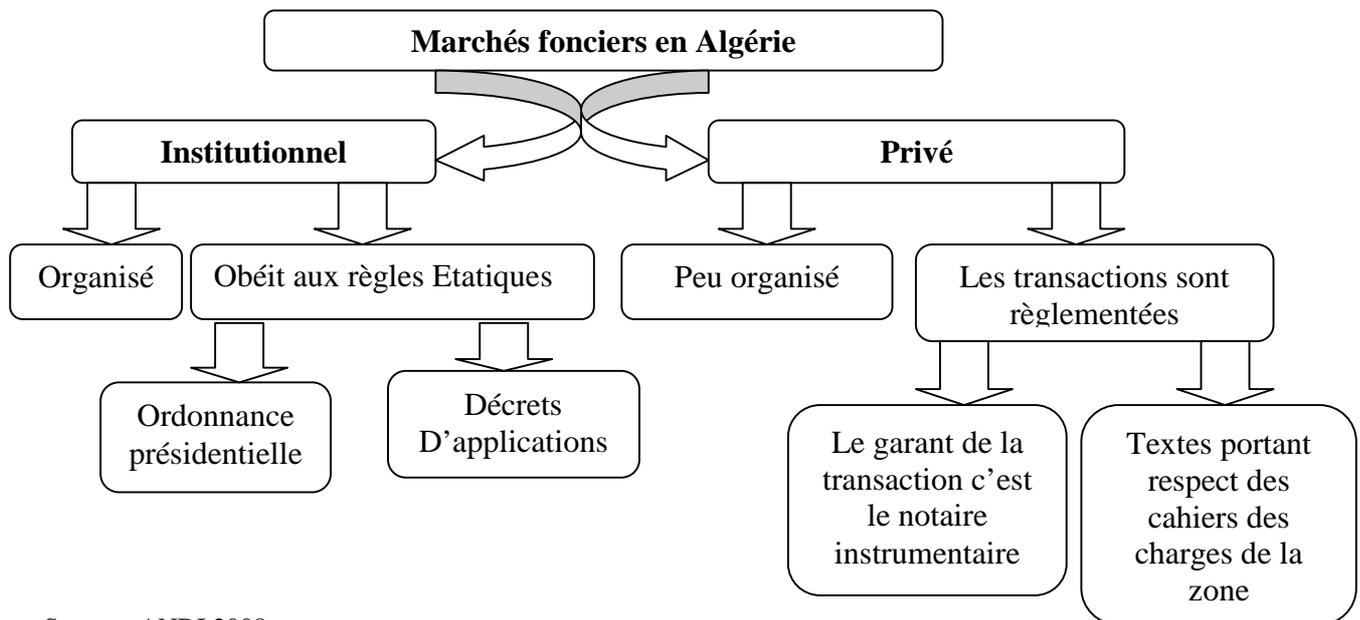
Source : Etabli par l'auteur sur la base des données de la banque mondiale : Doing Business, 2009.

Pourtant, des initiatives très intéressantes ont été entreprises par l'Algérie pour améliorer sa politique foncière :

- Elaboration d'un cadastre ;
- Récupération des actifs résiduels des entreprises publiques ;

- Autorisation légale de vente et de concession des terrains battis ou non-battis, libérés suite à la dissolution des entreprises publiques.

Figure 3-4 : Caractéristiques des marchés de fonciers en Algérie



Source : ANDI 2008.

Même si de nombreuses législations et de multiples codes ont été mis en place après l'indépendance, leur application a suscité des difficultés au sein de l'administration foncière algérienne. La rareté voire l'indisponibilité de foncier due pour l'essentiel à l'absence de titres de propriété fait augmenter son prix sur le marché, ce qui constitue une autre entrave pour les promoteurs de projets, qu'ils soient nationaux ou étrangers. En fait, l'offre du foncier se présente sur le marché institutionnel et sur le marché privé. Si le premier est organisé et fonctionne selon les règles de l'Etat, le second quand à lui est peu organisé (figure 3-4). La législation n° 06-11 promulguée le 30 août 2006 ne donne possibilité de concession des terrains que selon la formule de gré à gré, ce qui limite fortement le champ d'action.

Toutefois, des mesures législatives et réglementaires intéressantes ont été prises ces dernières années en vue de régler la question du foncier, dont l'ordonnance n° 08-04 du 01 septembre 2008, qui remplace l'ordonnance d'août 2006. Si la loi de 2006 n'a porté que sur les concessions, la nouvelle loi touche aussi aux cessions. L'ordonnance a été suivie de deux textes législatifs pour son application. Il s'agit du décret n° 09-152 portant conditions et modalités de concession des terrains de l'Etat destinés à l'investissement et du décret n° 09-153 portant conditions et modalités de concession et gestion des actifs résiduels et des actifs excédentaires des entreprises publiques. La mise en œuvre se fait dans les deux cas soit par des enchères publiques soit de gré à gré. L'ordonnance n° 08-04 du 01 septembre 2008 a permis, entre autres, la consécration du principe de la concession convertible de droit en cession pour ce qui est des terrains relevant du domaine privé de l'Etat et destinés à la réalisation des projets d'investissements, la création de l'Agence Nationale Foncière (ANF) et la création du Comité d'Assistance à la Localisation et à la Promotion des Investissements et de la Régulation Foncière (CALPIRF). Il convient d'ajouter, en outre, la création suite au décret exécutif n° 07-119 du 23 avril 2007 de l'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF), dont la mission principale est de participer à créer, à court terme, un marché foncier et immobilier organisé, transparent et régulé.

2- DES INITIATIVES POUR L'ATTRACTIVITE

La mise en place de politiques de promotion des investissements et d'attractivité aux investisseurs étrangers est devenue un nouvel impératif pour les PED. L'Algérie a cherché dès la fin des années 80 à intéresser l'investissement privé en général et l'investissement étranger en particulier. Cela s'est concrétisé par les politiques et les réformes mises en œuvre pour renforcer l'attractivité. Dans cette section nous présenterons les politiques entreprises par les pouvoirs publics en vue d'attirer les investisseurs étrangers. Nous nous intéresserons à deux politiques en particulier : la politique règlementaire et la politique d'ouverture et de libéralisme. La première sous-section passera donc en revue le cadre législatif de l'investissement en Algérie. La deuxième sous section étudiera la politique d'ouverture économique et de libéralisme entamée à la fin des années 80. Nous nous intéresserons davantage à la politique d'ouverture économique et commerciale, à la politique de privatisation et enfin à l'initiative de l'ANDI en collaboration avec le réseau ANIMA « *le Home Sweet Home* » qui, pour l'essentiel une politique d'information. Nous terminerons cette section par quelques limites de ces politiques.

21- UNE POLITIQUE REGLEMENTAIRE FAVORABLE

Le cadre législatif de l'investissement en Algérie a connu des mutations importantes au cours des 50 dernières années. Nous commencerons par la présentation des principales évolutions du cadre règlementaire, puis nous mettrons l'accent sur les principaux organismes de promotion de l'investissement.

211- L'évolution du cadre réglementaire

La politique algérienne de l'investissement est définie pour la première fois par le code l'investissement du 23 juillet 1963 qui a ciblé essentiellement l'investisseur étranger dans son article 3 qui stipule que « *la liberté d'investissement est reconnue aux personnes physiques et morales étrangères sous réserves des dispositions d'ordre public et des règles d'établissement* ». Néanmoins, cette disposition est remise en cause par l'article 23 qui impose des restrictions à l'investissement étranger en énonçant « *la réunion des conditions nécessaires à la réalisation d'une économie socialiste, spécialement dans les secteurs d'activité présentant une importance vitale pour l'économie nationale* ». Cette option pour le socialisme est une barrière pour les investisseurs privés en général et des opérateurs étrangers en particulier.

En 1966 a été élaboré un nouveau code des investissements visant à la réalisation d'une stabilité qui doit s'accompagner d'un dynamisme économique pouvant absorber les milliers de chômeurs recensés à l'époque (taux de chômage de 63 % durant la décennie 60). Malgré un certain succès, le nouveau n'a pas attiré suffisamment d'investisseurs étrangers. De plus, la vague de nationalisation d'entreprises privées étrangères et la promotion d'une politique socialiste à l'époque allait dans le sens de décourager l'établissement des investissements privés locaux et étrangers.

Le choc pétrolier de 1973 a permis à l'Etat algérien de disposer de substantielles rentrées d'argent qui lui permettent de promouvoir l'investissement public et de réviser à la hausse ses prévisions (Tableau 3-7).

Tableau 3-7 : Evolution de l'investissement public en Algérie (en million DA)

Investissement	1970-1973		1974-1977	
	Hydrocarbures	9800	47 %	n.d
Industries de base	7250	36,1 %	74460	93,6 %
Industries de transfert	1320	6,4 %	5070	6,4 %
Mines et énergies	2180	10,5 %	n.d	n.d
TOTAL	20920	100 %	97530	100 %

Source : Bilan d'exécution 1967-1977 du Ministère de la Planification et d'Aménagement du Territoire (MPAT).

C'est dans cet environnement d'hostilité à l'initiative privée qu'est votée la Charte Nationale en 1976 qui rejette la propriété privée exploiteuse. D'ailleurs, le bilan de 1979 a montré que seules 32 entreprises mixtes se sont été établies en Algérie en 1978 et les opérateurs étrangers en possédaient quelques 160 millions de DA sur un capital total de 400 millions de DA. Les transferts de technologie étant décevants, les pouvoirs publics ont racheté les parts des opérateurs étrangers dès le début des années 80. Toutefois, la promulgation de la loi n° 82-13 de 28 août 1982 devait attirer les investisseurs étrangers grâce à un ensemble d'avantages introduits dans son texte. Plusieurs clauses régissant les entreprises mixtes et relevant de droit commercial ont été éclaircies : champ d'intervention, objet, durée de vie, engagements des parties contractantes... Cette ordonnance porte le seuil maximal d'intervention étrangère dans une entreprise publique à seulement 49 % de son capital et exclue le partenariat avec le privé national.

La loi de 1989 permet au partenaire étranger d'être majorité puisque sa part est portée à 65 %, cette loi n'a pas connu de réelle mise en œuvre car dès 1990 le pays s'engage dans de profondes réformes qui vont le conduire à l'économie de marché. La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit est d'un apport considérable à la modernisation de système financier algérien et de l'économie algérienne en général. Elle a défini de nouvelles prérogatives à l'investisseur privé local ou étranger et accordé de nouveaux avantages au capital étranger. Cette loi qui a été accueillie avec beaucoup de soulagement par les milieux d'affaires nationaux et étrangers, est complétée par l'ordonnance n° 93-12 promulguée le 05 octobre 1993, régissant les investissements. Cette dernière montre clairement la prise de conscience par le législateur à l'égard de l'IDE qui a été particulièrement sollicité. L'innovation par rapport aux anciens textes de loi est dans la possibilité donnée à l'investisseur étranger d'implanter sur le territoire national une entreprise détenue à 100 %. Cette option vient compléter les deux autres critères d'intervention : le partenariat avec des entreprises privées et le partenariat avec des entreprises publiques.

Plusieurs autres avantages sont prévus par le code d'investissement de 1993. Des incitations fiscales et parafiscales où des déductions importantes sont accordées, voire des exonérations en fonction de régime dans lequel l'investisseur opère. Un traitement identique pour les investisseurs privés et publics, nationaux et étrangers est désormais instauré. Il donne toute la latitude aux opérateurs étrangers quant à la réalisation de leurs investissements « *sous réserve de la législation et de la réglementation relative aux activités règlementées* » (Article 3). Ils sont en fait, conditionnés par le dépôt d'une simple déclaration au niveau de l'Agence de Promotion et de Soutien des Investissements (APSI), qui doit contenir selon les emplois créés, la localisation, les technologies à utiliser, le schéma de l'investissement et le mode de financement et l'évaluation financière du projet accompagnée du plan d'amortissement, des conditions de préservation de l'environnement, de la durée prévisionnelle de réalisation et des engagements relatifs à la réalisation de l'investissement (l'article 4).

Sur le rapatriement de fonds, si l'investissement est réalisé à partir d'apport de capitaux étrangers, alors ceux-ci et les dividendes générés pourront être rapatriés. Le recours à l'arbitrage international est garanti en cas de litige. La loi garantit une réponse à l'investisseur en cas de litige dans un délai qui ne peut excéder les 15 jours après manifestation du concerné et ce pour n'importe quel problème. Hormis les activités réglementées, l'opérateur étranger peut postuler à créer une activité en Algérie par le simple dépôt d'une déclaration accompagnée d'un dossier facile à constituer. La mise en place d'un guichet unique est aussi prévue. D'autres avantages et garanties sont encore prévus dans ladite loi, que ce soit dans le régime général ou le régime dérogatoire. La nouvelle législation montre le nouvel intérêt de l'Algérie vis-à-vis de l'investissement privé en général et de l'IDE en particulier, et s'aligne à ce qui se fait ailleurs. Cependant, dans un climat d'instabilité politique, d'insécurité et de crise économique, l'espoir attaché à la reprise des IDE se réduit jour après jour.

Le législateur a promulgué le 20 août 2001 un nouveau code d'investissement (Ordonnance n° 01-03), venant rectifier les incohérences de l'ancien et le compléter afin d'améliorer le climat des affaires en Algérie. Ce nouveau cadre juridique élargit le champ d'intervention de l'opérateur étranger à tous les secteurs productifs de biens et services, ainsi qu'aux investissements sous forme d'attribution de licence ou de concession. Elle apporte aussi un traitement égal entre l'investisseur étranger et l'investisseur national. L'article 14 stipule dans son alinéa 1 que « *les personnes physiques et morales étrangères reçoivent un traitement identique à celui des personnes physiques et morales algériennes, eu égard aux droits et obligations en relation avec l'investissement* ». La nouveauté par rapport à l'ordonnance de 1993 apparaît toutefois dans l'alinéa 2 qui édicte que « *les personnes physiques et morales reçoivent toutes le même traitement, sous réserve des dispositions des conventions conclues avec les Etats dont elles sont ressortissantes* ». Rappelons que l'Algérie a conclu jusqu'à 2007, 45 conventions bilatérales de protection des investissements qui viennent s'ajouter aux conventions multilatérales portant sur le même objet et 21 conventions et accords portant non double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune (voir annexes 2, 3, 4, 5, 6).

En matière de rapatriement de capitaux, la loi n° 01-03 garantit aux opérateurs étrangers réalisant leurs investissements à partir d'apport de fonds extérieurs, comme sa précédente le transfert de capitaux vers leur pays d'origine. Selon l'article 31 de cette loi « *Les investissements réalisés à partir d'apports en capital, au moyen de devises librement convertibles, régulièrement cotées par la Banque d'Algérie et dont l'importation est dûment constatée par cette dernière, bénéficient de la garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au capital initialement investi* ».

La loi de 2001 apporte de nouveaux avantages pour les investisseurs et accorde la priorité à l'opérateur privé, investissant soit dans le cadre du régime général soit le cadre du régime dérogatoire. Les faveurs accordées dans le cadre du régime général sont définies dans l'article 9 de l'ordonnance, « *... application du taux réduit en matière de droits de douane pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement, franchise de la TVA pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement et exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné* ». Bénéficiaire du régime dérogatoire, les investissements réalisés dans des zones nécessitant une contribution particulière de l'Etat ou ceux qui ont un intérêt particulier pour l'économie nationale (article

10). Les investissements dans ce cas bénéficient au titre de la réalisation de l'investissement d'une :

« ... exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement ; application du droit fixe en matière d'enregistrement au taux réduit de deux pour mille (2 ‰) pour les actes constitutifs et les augmentations de capital et prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation de l'Agence, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement ; franchise de la TVA pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local, lorsque ces biens et services sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA ; application du taux réduit en matière de droits de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement. Après constat de mise en exploitation : exonération, pendant une période de dix ans d'activité effective, de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS), de l'IRG sur les bénéficiaires distribués, du versement forfaitaire (VF) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ; exonération, à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour une période de dix ans ; octroi d'avantages supplémentaires de nature à améliorer et/ou à faciliter l'investissement, tels que le report des déficits et les délais d'amortissement » (Article 11).

Même si le législateur a amendé le code de 2001 en 2006, en adoptant l'ordonnance n° 06-08 du 15 Juillet 2006 ; cette réforme n'a pas débouché sur d'importantes modifications dans le sens où le texte de 2001 s'aligne déjà sur ceux des pays les plus favorables aux IDE et est même plus incitatif sur certains aspects. L'article 5 de cette ordonnance modifie l'article 7 de la précédente, en fixant un délais maximum de 72 heures à l'ANDI pour répondre à une demande d'avantages et de 10 jours pour la délivrance de la décision relative aux avantages prévus au titre de l'exploitation. L'agence peut, en contrepartie des frais de traitement des dossiers, percevoir une redevance versée par les investisseurs ; son montant et les modalités de sa perception sont fixés par voie réglementaire. La loi a, également, créé la Commission des Recours Compétente en matière d'Investissement (CRCI) chargée de recevoir les recours des investisseurs lésés au titre de bénéficiaires des avantages et de répondre dans un délai d'un mois (article 7).

Il faut attendre 2008 pour voir certaines mesures allant à l'encontre des opérateurs étrangers prises ; une disposition de la loi de finances complémentaire fait obligation aux investisseurs ayant bénéficié d'avantages ANDI (ou d'autres dispositifs de soutien à l'investissement) de réinvestir la part des bénéfices correspondant à l'impôt qui aurait dû être payée du fait de l'exonération. L'obligation de réinvestir est prévue pour une période de 4 ans, elle prend effet à compter du dernier exercice bénéficiant des avantages. L'obligation s'applique aux résultats 2008 ou en instance d'affectation à la date de promulgation de la loi. Le non-respect de cette disposition peut entraîner le reversement des avantages octroyés en sus d'une pénalité de 30 %. La loi de finances 2009 a prévu de nouvelles sanctions, telle que la perte des avantages dans le cas de non-respect des engagements, ou si l'investisseur commet une infraction fiscale reconnue frauduleuse par une décision de justice.

D'autres mesures relatives à l'investissement ont été édictées par le Premier Ministre en décembre 2008. Elles stipulent entre autres que tout opérateur étranger voulant investir en Algérie doit aboutir à une répartition du capital constitutif dans laquelle l'actionnariat national sera majoritaire. La majorité des actions détenues par le capital national sera répartie entre plusieurs détenteurs, et le partenaire étranger sera ainsi le premier des actionnaires en termes de parts détenues dans le capital. Il est également dit que toute nouvelle immatriculation de société étrangère d'importation sera soumise, à partir du 1^{er} mars 2009, à une participation de personnes physiques ou morales algériennes à leur capital, à minimum de 30 %. Et toutes

sociétés étrangères déjà immatriculées et exerçant dans l'activité des importations est tenue de se mettre en conformité avec cette disposition dans un délai qui n'excédera pas le 30 septembre 2009. Un décret législatif dans ce sens a d'ailleurs été adopté en Juin 2009.

212- Les organes de promotion de l'investissement

Il y a deux organismes publics qui jouent chacun un rôle important dans l'accompagnement et la facilitation des procédures d'implantation des investisseurs (locaux et étrangers) sur le territoire national. Deux textes législatifs ont été adoptés en 2006 dans le souci de renforcer et d'appuyer chacun des deux organismes dans son rôle. Il s'agit du décret exécutif n° 06-355 du 09 octobre 2006 relatif aux attributions, à la composition, à l'organisation et au fonctionnement de Conseil National de l'Investissement (CNI) et du décret exécutif n° 06-356 du 09 octobre 2006 relatif aux attributions, à la composition, à l'organisation et au fonctionnement de l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI). De plus, l'ordonnance de 2001 a créé le guichet unique et le Fonds d'Appui à l'Investissement (FAI) qui seront présentés aussi.

Le Conseil national de l'investissement (CNI)

Le CNI, créé par les dispositions de l'ordonnance n° 01-03 d'août 2001 (article 18), est un organisme placé sous l'autorité du chef du gouvernement (premier ministre actuellement), avec un secrétariat assuré par le ministre de l'industrie et de la promotion de l'investissement. Il faut rappeler que tous les ministres en charge des dossiers et questions économiques sont des membres de conseil, soit 7 au total¹. Le Conseil est chargé principalement des fonctions suivantes :

- Proposer la stratégie et les priorités pour le développement de l'investissement ;
- Proposer l'adaptation aux évolutions constatées des mesures incitatives pour l'investissement;
- Proposer au gouvernement toutes les décisions et les mesures nécessaires à la mise en œuvre du dispositif de soutien et d'encouragement de l'investisseur ;
- Etudier toute proposition d'incitation de nouveaux avantages ;
- Approuver la liste des activités et des biens et services exclus des avantages, ainsi que leur modification et leur mise à jour ;
- Approuver les critères d'identification des projets présentant un intérêt particulier pour l'Etat ;
- Etablir la nomenclature des dépenses susceptibles d'être imputées au fonds d'appui de l'investissement ;
- Déterminer les zones susceptibles de bénéficier du régime dérogatoire prévues par l'ordonnance n° 08-06 de juillet 2006 ;
- Approuver les conventions conclues entre l'ANDI et les investisseurs, visées à l'article 12 de la charte de 2006 ;
- Susciter et encourager la création et le développement d'institutions et d'instruments financiers adaptés au financement de l'investissement ; traiter de toute autre question en rapport avec la mise en œuvre des ordonnances portant sur le développement de l'investissement...etc.².

¹ Il s'agit du ministre chargé des collectivités locales ; du ministre chargé des finances ; du ministre chargé de l'industrie et de la promotion des investissements ; du ministre chargé du commerce ; du ministre chargé de l'énergie et des mines ; du ministre chargé de la petite et moyenne entreprise et du ministre chargé de l'aménagement du territoire du tourisme et de l'environnement.

² Pour plus de détails sur les missions de CNI, voir le décret exécutif n° 06-355 du 09 octobre 2006 relatif aux attributions, à l'organisation et au fonctionnement du CNI (article 3).

Rappelons que la composition, l'organisation et le fonctionnement du conseil sont fixés par voie réglementaire, dans le décret n° 06-355 du 09 octobre 2006.

L'Agence Nationale de Développement de l'investissement (ANDI)

L'ANDI est un établissement administratif public créé par l'article 6 de l'ordonnance n° 01-03 d'août 2001. Dans le but de renforcer sa mission, il a été adopté le décret exécutif n° 06-356 le 09 octobre 2006 relatif aux attributions, à l'organisation et au fonctionnement de l'agence. L'agence est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière et elle est placée sous la tutelle du ministère de l'industrie et de la promotion de l'investissement (article 1). L'article 3 définit en détail les missions de l'agence qui portent sur 7 éléments essentiels qui sont : l'information, la facilitation, la promotion de l'investissement, l'assistance, la participation à la gestion du foncier économique, la gestion des avantages et le suivi des projets d'investissement.

En ce qui concerne la mission d'information, nous retenons notamment que l'agence :

- assure un service d'accueil et d'information au profit des investisseurs ;
- constitue des systèmes d'information ;
- met en place des banques de données.

Pour ce qui est de la mission de facilitation elle :

- met en place le guichet unique décentralisé (GUD) ;
- identifie les contraintes à la réalisation des investissements ;
- et s'efforce de proposer un allègement des procédures et des réglementations relatives à la réalisation de l'investissement.

Dans le domaine de la promotion de l'investissement :

- elle assure la mise en relation d'affaires des investisseurs non-résidents avec des opérateurs algériens,
- elle entreprend des actions d'information pour promouvoir l'environnement général de l'investissement en Algérie.

Sa mission d'assistance consiste à :

- organiser un service d'accueil et de prise en charge des investisseurs, leur accompagnement, la mise en place d'un service de vis-à-vis unique pour les investisseurs non résidents et à les assister pour accomplir les formalités requises.

La participation à la gestion du foncier se traduit par :

- l'information des investisseurs au sujet de la disponibilité des assiettes foncières
- et la gestion du portefeuille foncier.

Concernant la gestion des avantages, l'ANDI est tenue surtout :

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

Enfin, à travers sa mission générale de suivi, l'ANDI est en charge de :

- développer un service d'observation et d'écoute,
- assurer un service de statistiques,
- collecter les informations relatives à l'état d'avancement des projets en étroite collaboration avec les investisseurs,
- s'assurer du respect des engagements contractés par les investisseurs au titre des conventions (bilatérales et multilatérales) de protection des investissements.
- s'assurer du respect des engagements souscrits par les investisseurs durant la phase d'exonération.

Le guichet unique décentralisé (GUD)

« Il est créé, au sein de l'agence, un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement... » (Article 23 de l'ordonnance de 2001). C'est une institution très importante dans le sens où elle est chargée de faciliter les procédures de constitution des dossiers et de réduire ainsi les délais de réalisation des projets. Les décisions du guichet unique sont opposables aux administrations concernées (Article 23). Il est installé au niveau de chaque agence décentralisée ANDI. C'est un organisme décentralisé, puisqu'il est créé au niveau de la wilaya. Il est composé des représentants locaux de l'ANDI, des représentants du Centre National des Registres de Commerce (CNRC), des impôts, des domaines, des douanes, de l'urbanisme, de l'aménagement du territoire et de l'environnement, du travail, ainsi que le représentant de l'APC du lieu où le guichet unique est installé (Article 22 du décret exécutif n° 06-356 de 09 octobre 2006)¹.

Il faut dire que l'investisseur étranger fait l'objet d'une prise en charge particulière de la part du législateur. En effet, le directeur du guichet constitue l'interlocuteur direct et unique de l'opérateur. Il doit l'accompagner, établir, délivrer et attester du dépôt de la déclaration d'investissement et de la décision d'octroi des avantages. Il doit en outre, prendre en charge les dossiers examinés par les membres du guichet et s'assurer de leur bonne finalisation, une fois conduits vers les services concernés. Nous avons recensé jusqu'à février 2009, 16 guichets uniques décentralisés, implantés sur l'ensemble du territoire national (Adrar, Alger, Annaba, Batna, Bejaia, Blida, Constantine, Laghouat, Oran, Ouargla, Saida, Sétif, Tlemcen, Tiaret, Jijel et Biskra).

Le Fonds d'Appui à l'Investissement (FAI)

Ce fonds est créé au sein de l'ANDI. C'est la charte d'investissement de 2001 qui l'a créé sous forme d'un compte d'affectation spécial en son article 28. Il est destiné à financer la prise en charge de la contribution de l'Etat dans le coût des avantages consentis aux investisseurs, notamment les dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement. La liste des dépenses susceptibles d'être imputées à ce compte est arrêtée par le CNI.

Enfin, on peut dire que le cadre législatif de l'investissement en Algérie a fortement évolué et s'adapte largement à ce qui se fait dans les pays les plus favorables à l'IDE. Cependant, certaines incohérences sont à relever. La contrainte de non-spécialisation des organismes chargés de la promotion des investissements en Algérie. L'ANDI et le CNI sont habilités à promouvoir et à améliorer le climat des investissements en Algérie, sans que l'un d'eux ne se spécialise dans une branche particulière (par exemple IDE, investissement privé local...) comme c'est le cas dans d'autres pays (Agence de Promotion des Investissements Etrangers (APIE) en Tunisie, ou Autorité Générale de promotion des Investissement (GAFI) en Egypte). Par conséquent, ces organismes se retrouvent souvent en confusion et n'arrivent pas à réaliser leurs tâches d'une manière satisfaisante et harmonieuse.

Malgré un code d'investissement qui définit à la fois une autonomie financière et une personnalité morale à l'ANDI, cette dernière est confrontée à une autonomie insuffisante en termes de recrutement et de dépenses et à l'absence d'instruments lui permettant d'exercer normalement ses activités. La CNUCED (2004), rappelle qu'en Algérie les principales causes de dysfonctionnements sont :

- Le chevauchement des compétences entre le CNI et l'ANDI ; les deux organismes ayant presque les mêmes prérogatives, il est difficile d'évaluer l'état d'exécution des différentes missions par chacun des organismes ;

¹ Pour voir les missions de chacun des représentants, consulter le décret n° 06-356, op cité (article 22).

- La multitude des tutelles, qui peuvent être saisies par l'investisseur étranger en cas de litige avec l'un des organismes (tribunaux, services du MDPPI ou du chef de gouvernement), est préjudiciable à leur image.

22- UNE POLITIQUE D'OUVERTURE ET DE LIBERALISATION

Dès la fin des années 80, l'économie algérienne a connu des bouleversements majeurs portants sur le changement de direction économique. Les pouvoirs publics ont décidé de poursuivre une politique de transition pour mettre fin au système de planification et donner naissance au système d'économie de marché. Certaines des réformes initiées ont pour but essentiel de promouvoir l'investissement privé local et étranger. Nous présenterons dans ce qui suit trois politiques qui visent directement l'investissement étranger ; d'abord la politique d'ouverture économique et commerciale, puis la politique de privatisation et enfin l'initiative « *Home Sweet Home* ».

221- La politique d'ouverture économique et commerciale

La relation entre l'ouverture économique et les IDE a fait l'objet de nombreuses études dans le monde. E. G. Lim (2001) montre que le degré d'ouverture économique des pays est l'un des facteurs forts de leur attractivité aux IDE. De même, E. Helpman (2006) met en évidence une relation forte entre le commerce extérieur et les flux d'IDE, en rappelant que le commerce international et les IDE ont été les deux variables qui ont connu la plus grande et la plus rapide croissance ces dernières années. C'est pourquoi, dès la fin des années 80, l'Algérie a cherché à changer de système économique en mettant fin à l'étatisme et au protectionnisme pour adorer ce qu'elle a haï : le libéralisme.

Autrefois régulée totalement par l'Etat, l'économie a entamé une libéralisation progressive à travers une série de textes concernant le marché des biens et services et les marchés monétaires et financiers. C'est dans ce sens que l'Algérie a agi depuis maintenant une vingtaine d'années, en insistant sur l'ouverture de son économie et de son marché aux investisseurs privés locaux et étrangers. Ceci s'est concrétisé par un recul de l'intervention de l'Etat dans la sphère économique et l'émergence d'un secteur privé local et étranger plus fort.

En fait, en économie ouverte, l'Etat jouera le rôle de régulateur qui assurera un respect des règles par tous les investisseurs qui exigent à leur tour, d'abord un traitement équitable de la part de l'administration puis, un pragmatisme et un volontarisme décisifs de la part de législateur et enfin, une transparence. De ce point de vue, nous avons pu constater ces dernières années le rôle plutôt encourageant joué par l'Etat dans l'ouverture de certains secteurs comme l'énergie ou encore la téléphonie.

Le commerce extérieur a connu une politique d'ouverture accélérée et appuyée. Il était régi par la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979, une loi qui intervient juste après la promulgation de la loi n° 78-02 du février 1978, portant monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. L'article 1 de cette loi stipule d'ailleurs, que « *l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat* ». La mainmise de l'Etat a duré jusqu'au début des années 90, où plusieurs mesures ont été adoptées. En 1991, l'Algérie a adopté le Système Harmonisé (SH)¹ de désignation et de codification des

¹ L'Algérie a adopté Le SH par le décret exécutif n° 91-241 du 20 juillet 1991. En fait, le SH est élaboré par l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD) et a fait l'objet d'une convention internationale signée à Bruxelles le 14 juin 1983 et entrée en vigueur en 1988.

marchandises, en vigueur partout dans le monde, utilisé par les douanes lors de l'enregistrement des marchandises importées ou exportées. Ce système est utilisé par presque tous les pays à des fins de recouvrement des droits de douane et d'établissement des statistiques relatives aux échanges internationaux de marchandises. La même année a connu l'adoption d'une loi visant à réduire le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Dans la foulée, d'autres mesures visant à libéraliser davantage le commerce extérieur ont été prises, notamment l'ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises. C'est le principe de liberté qui a été énoncé. L'article 2 stipule que : «*Les opérations d'importation et d'exportation de produits se réalisent librement*». Donc aujourd'hui, la plupart des produits sont libres à l'importation. Il semble que les restrictions prévues par le législateur concernent essentiellement la sauvegarde de l'ordre public, la santé publique et la protection de l'environnement.

Sur le plan tarifaire, le niveau de protection a considérablement reculé. Depuis l'entrée en vigueur, en septembre 2005, de l'accord d'association signé avec l'UE. En fait, depuis 2002, le tarif douanier est bouleversé. 3 droits de douane sont désormais en vigueur, avec des taux respectifs de 5 %, 15 % et 30 %. Pourtant il faut rappeler que la loi de finances de 2001 a institué le Droit Additionnel Provisoire (DAP)¹ qui concerne 500 produits, 4 ans plus tard (2005), seuls 380 restent concernés par la mesure. De plus, l'Algérie a mis en place le mécanisme d'assurance crédit à l'exportation depuis 1996, avec la promulgation de l'ordonnance n° 96-06 du 10 janvier 1996 qui l'a institué et le décret exécutif n° 96-235 du 02 juillet 1996 qui en a fixé les règles de fonctionnement. La banque mondiale (2008)² estime qu'en matière de la politique commerciale, l'Algérie est après l'Egypte le pays qui a le plus progressé entre 2003 et 2007 (par rapport à la Tunisie et au Maroc) (tableau 3-8).

Tableau 3-8 : Politique commerciale en Algérie et dans certains pays voisins.

	Politique commerciales	
	Situation en 2007*	Progrès des réformes**
Algérie	58	69
Tunisie	56	57
Maroc	64	55
Egypte	72	96

* : Pour chaque indicateur, les valeurs portées dans la colonne « Situation en 2007 » correspondent à la place occupée en 2007 par le pays dans le classement mondial établi en fonction d'un éventail d'indicateurs représentatifs, exprimé sous forme de distribution de fréquences cumulées, le chiffre 100 étant attribué au pays qui applique les « meilleures » politiques au monde, et 0 à celui qui applique les « pires ».

** : Les valeurs portées dans la colonne « Progrès des réformes » indiquent la progression du pays entre 2003 et 2007, dans un classement mondial établi en fonction de l'évolution de divers indicateurs représentatifs, exprimé sous forme de distribution de fréquences cumulées dans le classement, la valeur 100 étant attribuée aux pays qui ont le plus progressé, et la valeur 0 aux pays ayant le plus régressé.

Source : établi par l'auteur sur la base des données de la banque mondiale.

La Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) est chargée de la gestion du nouveau système d'assurance crédit. Elle est chargée entre autres de la couverture des risques à l'exportation, de la garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur (risques commerciaux et risques politiques : insolvabilité, guerres, etc).

¹ Nous faisons remarquer ici que le DAP est venu rééquilibrer l'impact produit sur les finances publiques par l'abaissement des droits de douane, la suppression de la valeur administrative et de la taxe spécifique additionnelle. Toutefois, depuis 2001, ce taux n'a cessé de diminuer à raison de 12% chaque année.

² Banque mondiale : Evolution et perspectives économiques dans la région MENA. Washington DC, 2008.

D'autres institutions de promotion des exportations ont vu le jour en Algérie tels que l'Office de Promotion des Exportations (PROMEX) créée en 199, dans le but de mettre en application sur le terrain la politique de promotion des exportations. Cependant, suite à son bilan mitigé et eu égard l'évolution de l'économie mondiale, elle a été transformée en 2004 en Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), à la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), créée en 1996 et qui met en concertation les intérêts professionnels des milieux d'affaires en avec les pouvoirs publics, ou encore à la Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX), créée en 1990 pour remplacer l'ONAFEX, et qui assure la transmission de l'essentiel des informations commerciales aux entreprises.

Certes, les opérations d'importation et d'exportation sont soumises au contrôle des changes, ce qui ne signifie pas, néanmoins, restriction. La réglementation des changes contraint ces opérations à des procédures préalables, comme la domiciliation bancaire. Des licences d'importation ou d'exportation de produits peuvent être mises en œuvre. Ces mesures le seraient en application des dispositions de l'ordonnance 03-04 ou encore des accords internationaux que l'Algérie a ratifié. Toutefois, en matière d'ouverture commerciale, le FEMISE (2003) souligne que les PSEM, dont l'Algérie, se caractérisent par une protection commerciale plus élevée que dans l'ensemble des PED. Dans le même sens, Doing Business (2009) soulève la mauvaise place de l'Algérie en matière de commerce transfrontalier. En effet, avec une place de 118 sur 180, elle reste la dernière de la région maghrébine. L'Egypte et la Tunisie sont largement comparables aux pays développés, avec des places respectives de 24 et de 38. Le Maroc aussi occupe une place encourageante comparativement à l'Algérie (tableau 3-8). Toutefois, il faut dire que ceci est normal, dans la mesure où la Tunisie, le Maroc et l'Egypte sont membres de l'OMC. Le développement des exportations exige davantage qu'une libéralisation des échanges, et que la politique commerciale doit être étroitement liée aux politiques sectorielles de développement (CNUCED, 2008).

Tableau 3-9 : Indicateurs de commerce transfrontalier en Algérie et dans quelques pays voisins.

A l'export				A l'import			Rang mondial
	Nombre de documents	Délai (jours)	Coût*	Nombre de documents	Délai (jours)	Coût*	
Algérie	8	17	1248	7	23	1424	118
Tunisie	5	17	733	7	23	858	38
Maroc	7	14	700	10	18	1000	64
Egypte	6	14	737	6	15	823	24

* : le coût est estimé en dollars/container

Source : Etabli sur la base des données de banque mondiale (Doing Business 2009).

222- La politique de privatisation

En théorie, le programme de privatisation est une réforme assez ambitieuse qui devait attirer des investisseurs étrangers. Les pouvoirs publics ont mené la privatisation avec la promulgation de l'ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des Entreprises Publiques Economiques (EPE), 6 ans après avoir jeté les premiers jalons de la privatisation, avec l'ordonnance n° 95-22 du 26 août 1995 relative à la privatisation des entreprises publiques, dont l'entrée effective était en 1998. Une loi qui intervient dans la foulée des négociations du Programme d'Ajustement Structurel (PAS) avec le FMI. La nouvelle loi définit dans son article 13 la privatisation comme étant :

«... toute transaction se traduisant par un transfert, à des personnes physiques ou morales de droit privé autres que des entreprises publiques de la propriété :

- de tout ou partie du capital social des entreprises détenu directement ou indirectement par l'Etat et/ou les personnes morales de droit public, par cession d'actions, de parts sociales ou souscription à une augmentation de capital ;
- des actifs constituant une unité d'exploitation autonome des entreprises appartenant à l'Etat ».

Ce qui retient l'attention dans cette ordonnance de 2001, c'est qu'aucune distinction n'est faite désormais entre les entreprises des secteurs stratégiques et celles des secteurs concurrentiels. Les pouvoirs publics visent à travers la cession d'entreprises publiques à des opérateurs privés (locaux ou étrangers), l'amélioration du management, l'acquisition de nouvelles technologies et des savoir-faire et le désendettement du Trésor vis-à-vis de la Banque d'Algérie.

La politique de privatisation, telle qu'elle est définie, tente dès lors de favoriser des privatisations vertueuses. L'article 17 de l'ordonnance n° 01-04 du 20 août 2001, affirme sans ambiguïté que les « opérations de privatisation par lesquelles les acquéreurs s'engagent à rentabiliser ou moderniser l'entreprise et/ou à maintenir tout ou partie des emplois salariés et maintenir l'entreprise en activité, peuvent bénéficier d'avantages spécifiques négociés au cas par cas ». Cela revient à dire que les privatisations utiles à la collectivité sont celles qui permettent aux entreprises déjà existantes de bénéficier d'un apport extérieur (financier, technologique, managérial) pour pouvoir développer leurs activités, renforcer leurs capacités de production, créer de nouveaux emplois... Par ailleurs, force est de constater, que la politique de privatisation exclut de maintenir en vie des entreprises dont l'outil de production est à la fois obsolète, inefficace et coûteux. Quand à la préparation d'une opération de privatisation, l'article 8 a institué un Conseil des Participations de l'Etat (CPE) placé sous l'autorité du Chef du Gouvernement qui en assure la présidence. Il est chargé selon l'article 9 entre autres :

- de fixer la stratégie globale en matière de participations de l'Etat et de privatisation;
- de définir et de mettre en œuvre les politiques et programmes concernant les participations de l'Etat;
- de définir et d'approuver, les politiques et programmes de privatisation des entreprises publiques économiques;
- d'examiner et d'approuver les dossiers de privatisation.

Le CPE joue un rôle très important tout au long de l'opération de privatisation. A côté, l'article 18 de l'ordonnance de 2001 met l'accent sur les conditions d'évaluation des actifs à vendre, « *Préalablement à toute opération de privatisation, les éléments d'actifs et titres à privatiser devront faire l'objet d'une évaluation par des experts, fondée sur les méthodes généralement admises en la matière* ». Dans ce sens, il faudrait mentionner, que les méthodes d'évaluation des entreprises constituent un aspect central dans la préparation de la privatisation. Trois méthodes d'évaluation sont mises en œuvre par l'expertise financière et comptable :

- les méthodes patrimoniales qui sont basées sur l'actif net comptable corrigé (ANCC) ;
- les méthodes qui se fondent sur la valeur de l'entreprise à partir du cash flow futur actualisé ;
- les méthodes boursières.

Ceci posé, l'expérience de l'évaluation des entreprises publiques depuis 1998 (année du démarrage effectif des opérations de privatisation) montre que la méthode patrimoniale

constitue le seuil-plancher et la méthode des *cash flows* futurs, actualisés, souhaitables et souhaités. L'on est ainsi contraint d'opter pour la méthode patrimoniale dans plus de 90 % des cas. L'évaluation n'est pas toujours un simple problème technique ; des considérations d'opportunité politique et économique peuvent entrer en ligne de compte.

Aux termes de l'article 22 de l'ordonnance, il revient au ministre chargé des Participations et de la promotion des investissements¹, d'exécuter le programme des privatisations après adoption du conseil des ministres. Le ministère doit :

- estimer la valeur de l'entreprise ou des actifs à céder ;
- étudier et de procéder à la sélection des offres et d'établir un rapport circonstancié sur l'offre retenue ;
- sauvegarder l'information et d'instituer des procédures à même d'assurer la confidentialité de l'information ;
- soumettre au conseil des participations de l'État (CPE) le dossier de cession, comprenant notamment, l'évaluation et la fourchette des prix, les modalités de transfert de propriété retenues, ainsi que la proposition de l'acquéreur.

S'agissant des modalités de privatisation, l'article 26 de l'ordonnance, définit 4 options de privatisation :

- le recours aux mécanismes du marché financier (introduction en bourse ou offre publique de vente à prix fixe) ;
- l'appel d'offre ;
- le recours à la procédure du gré à gré ;
- l'encouragement de l'actionnariat populaire.

Le bilan du programme des privatisations reste mitigé. Sur 5 ans (2002-2008), seules 458 entreprises ont été privatisées sur un total de plus de 1200 programmées dans un premier temps. Plus de 46 % ont connu une privatisation totale, alors que 10 % (soit 47) sont partiellement vendues, et près de 20 % ont vu leurs actifs cédés à des repreneurs privés. Seules 76 entreprises (soit 16,6 %) ont été reprises par les salariés (tableau 3-9). Pourtant, la loi leur a accordé des avantages spécifiques comme : l'acquisition à titre gracieux de 10 % maximum du capital de l'entreprise, l'exercice d'un droit de préemption et un abattement de 15 % maximum sur le prix de cession (articles 28 et 29 de l'ordonnance n° 01-04).

C'est à partir de l'année 2004 que l'opération a commencé à prendre de l'ampleur avec la privatisation de 58 EPE, contre seulement 20 en 2003, 5 en 2002 et 6 en 2001. Cela s'explique essentiellement par le fait que la réglementation de 2001 n'a été perçue par les opérateurs privés que 2 voire 3 ans plus tard, témoignant de la sorte des problèmes de transmission d'informations. Néanmoins, à partir de 2007, un coup de frein a été observé, malgré les 110 entreprises privatisées, 6 de moins qu'en 2006, ce qui s'explique particulièrement par la crise financière qui a mis en difficulté beaucoup d'entreprises des pays développés. Notons enfin que le programme des privatisations a été gelé jusqu'à nouvel ordre.

¹ Aujourd'hui, c'est le ministre de l'Industrie et de la Promotion des Investissements qui est en charge de conduire les opérations de privatisation ; le ministère des participations étant supprimé entre temps.

Tableau 3-10 : Bilan des privatisations en Algérie.

Type d'opérations	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	Total
Privatisation totale	1	5	7	50	62	68	18	211
Privatisation partielle (>50%)	0	1	2	11	12	7	1	34
Privatisation partielle (<50%)	0	0	3	1	1	6	2	13
Reprise par les Salariés (RES)	0	8	23	29	9	0	7	76
Partenariats (Joint-ventures)	3	4	10	4	2	9	1	30
Cession d'actifs à des repreneurs privés	1	2	13	18	30	20	7	90
Total	5	20	58	113	116	110	36	458

(*) Les 8 premiers mois

Source : réalisé par l'auteur sur la base des données de Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements, septembre 2008.

223- Le « *Home Sweet Home* »

Comment inciter la communauté établie à l'étranger à venir investir dans son pays d'origine ? Voici une problématique sur laquelle l'ANDI a engagé une réflexion et établi des mécanismes de matérialisation en partenariat avec le réseau européen des agences de promotion des investissements (ANIMA) dont la création a été retenue dans le cadre du programme MEDA. Il a été le thème central d'un séminaire de trois jours, tenu à Alger le 25, 26 et 27 juin 2005, avec la participation d'experts venus d'horizons différents, notamment d'Europe. Cette initiative vise à sensibiliser, voire mobiliser particulièrement les algériens établis à l'étranger pour venir investir dans leur pays d'origine qui offre d'importantes opportunités. L'ANDI met en avant les dispositions prises par l'Algérie en faveur de la promotion de l'investissement, en estimant que c'est nécessaire de porter à la connaissance des hommes d'affaires les changements introduits dans le système économique national, surtout dans son volet relatif à l'attraction des capitaux. Il est important de rappeler que l'agence estime la communauté d'hommes d'affaires établie à l'étranger à quelques 95 000 chefs d'entreprises et plusieurs d'entre eux ont manifesté le désir de contribuer au développement du pays. Parmi eux, il est recensé de grandes compétences managériales dans des secteurs de pointe et de hautes technologies, dont le pays a besoin.

Il faut savoir que l'engagement d'une opération sur ce sujet Le «*Home Sweet Home*» est l'aboutissement d'une réflexion lancée en mai 2004, avec le réseau ANIMA dans le cadre du projet Meda-Entrepreneurs Algérie. L'accent est davantage mis sur la collaboration des différentes institutions et administrations concernées, notamment, celles en rapport avec la communauté établie à l'étranger dans le but d'assurer un succès à l'action. Ainsi, en plus de l'ANDI, il faut compter la participation des ministères de la Promotion de l'investissement, des Télécommunications, de l'Intérieur, des Affaires étrangères, le ministère délégué à la communauté nationale établie à l'étranger et la chambre du commerce. Le groupe de travail issu de ces différentes institutions a établi un programme avec le concours d'experts étrangers, validé à l'occasion du séminaire de trois jours suscité.

Une telle initiative a été adoptée dans 12 pays méditerranéens comme la Turquie, le Maroc, la Tunisie, la Jordanie..., Le lancement de ce projet dans la zone méditerranéenne vise, selon ses initiateurs, à attirer davantage d'IDE. L'espace méditerranéen qui compte 3,8 % de la population mondiale est considéré comme le parent pauvre des IDE, avec des flux dérisoires.

A propos du rôle de la diaspora algérienne établie à l'étranger, dont les transferts en devises sont en-deçà de ce qu'ils doivent être comparés aux autres pays qui sont dans la même configuration (quelque 160 millions de dollars en 2004) (ANDI), les porteurs de projets en Algérie estiment nécessaire de fournir un climat favorable à l'attractivité des investisseurs algériens établis à l'étranger. Cependant, nous estimons que le problème algérien n'est pas tant dans la disponibilité de l'argent que dans la capacité à l'absorber. L'appréhension a commencé à prendre forme avec le lancement du programme de consolidation de la relance économique dont le montant dépasse les 100 milliards de dollars, d'où l'appel lancé aux entreprises étrangères pour suppléer aux manques de capacités de réalisations internes.

Ces dernières années, l'Algérie s'est embarquée dans un vaste éventail de réformes pour améliorer son environnement des affaires. Certains progrès ont été réalisés, mais le tableau des réformes présente des contraintes et des limites qui découragent encore l'investissement étranger. Même si les droits de douane ont été fortement réduits, les barrières non tarifaires restent importantes et les performances en matière de logistique commerciale, reflétant la qualité des dispositions en matière de douane, de ports et de transports, restent non satisfaisantes. Autre caractéristique négative, l'Etat pratique toujours un effet d'éviction sur le secteur privé dans certaines branches économiques.

D'un point de vue global, Abdelmadjid Bouzidi¹ rappelle que l'Etat n'a jamais pu ou plutôt voulu se détacher de la sphère économique, « *quand le prix de baril est élevé, l'Etat prend tout en main, et lorsqu'il est au plus bas, il s'en lave les mains* ». Une attitude qui perdure encore dans un pays où la transition présumée d'une économie étatique vers une économie de marché est contestée. Il n'existe pas de transition en Algérie, puisqu'il s'agit de même système rentier en place. L'autre problème qui cause beaucoup de tort à l'Algérie est celui des retards pris par le programme de privatisations des entreprises publiques. Il faut rappeler que les privatisations et l'affaiblissement des services publics ont constitué une évolution importante des 20 dernières années en Europe et un peu par tout, et cela n'a pas concerné uniquement l'Algérie.

Conclusion

En conclusion, nous pouvons dire que la promotion des IDE a constitué depuis une vingtaine d'années maintenant un impératif de premier rang pour l'Algérie. De nombreuses réformes ont été élaborées pour optimiser l'attractivité de pays à l'égard des opérateurs étrangers. Au-delà du cadre législatif de l'investissement qui a été fortement assoupli depuis le code d'investissement de 1993, plusieurs initiatives et programmes ont été introduits (privatisation, ouverture de la majorité des secteurs à la concurrence...), dans l'objectif principal de permettre aux opérateurs privés, étrangers en particulier, d'émerger et de prospérer.

Toutefois, malgré la disponibilité de certains atouts que le pays pourrait faire valoir dans une concurrence avec les pays voisins (comme ressources naturelles, abondance de ressources humaines...) nous constatons dans l'essentiel des publications sur le climat des affaires dans le monde que l'Algérie semble accuser un retard vis-à-vis de ses voisins (Tunisie, Maroc et Egypte), et accumule les mauvais résultats. Le rapport Doing Business (2009) l'a classé au 134^{ème} rang mondial en 2009, en ce qui concerne la facilité de faire des affaires, loin derrière

¹ Communication de A. Bouzidi lors de colloque international sur le thème : « la problématique de transition en Algérie et en Russie » tenu à Alger les 30 et 31 janvier 2008.

la Tunisie (73^{ème}), l'Égypte (116^{ème}) et le Maroc (130^{ème}). Pourtant, certains progrès sont enregistrés ; le rapport indique que l'Algérie a adopté en 2008 des réglementations pour mieux gérer le processus d'octroi des permis de construire et assurer l'achèvement en toute sécurité et dans les délais des projets de construction. L'exécution des contrats a été améliorée par un nouveau code civil des procédures qui réduit les délais et élimine certaines démarches frauduleuses. Finalement, nous estimons que même si beaucoup de choses ont été faites ces dernières années, il reste énormément d'efforts à fournir pour accomplir un climat des saine et attractif.

Pour finir, nous voudrions rebondir sur la nouvelle stratégie industrielle (NSI) de l'Algérie et l'IDE, pour dire que la promotion de ce dernier dans le cadre de la NSI obéit à une politique visant à mobiliser les opérateurs étrangers, tout en les orientant vers le financement des activités à haute intensité capitalistique et la diffusion des nouvelles technologies. Grâce aux multiples avantages qu'ils génèrent (technologie, organisation, pratiques managériales, élargissement des débouchés vers les marchés internationaux). Une politique active de l'État est plus que nécessaire pour faciliter l'ancrage des IDE dans le tissu industriel et la diffusion de leurs effets externes au profit des entreprises nationales.

Chapitre 4

IDE EN ALGERIE : ETAT DES LIEUX

Introduction

Alors qu'elle constituait dans les années 90, une région oubliée sur la carte des investisseurs étrangers, l'Algérie a vu son attractivité renforcée à partir de la fin des années 90/début des années 2000. En fait, le processus de réformes engagé depuis une vingtaine d'années a permis de rétablir certains équilibres macroéconomiques et d'améliorer l'image du pays. Un secteur privé a commencé à prendre de l'ampleur dans l'économie nationale, jusqu'à devenir écrasant (plus de 99 % des projets déclarés entre 2002 et 2008) (ANDI). Depuis 2000, l'Algérie attire un nombre de plus en plus important d'opérateurs étrangers. Les secteurs d'activité les plus attractifs se diversifient en couvrant une gamme de plus en plus vaste. Ce qui caractérise les IDE vers l'Algérie c'est l'intensité des investissements d'origine arabe, au moment où des pays européens perdent des places, ce qui constitue selon ANIMA¹ un signe négatif. Pourtant, la mise en place de l'accord d'association avec l'union européenne (UE) aurait dû ouvrir des perspectives pour les investisseurs européens.

Nous consacrerons ce chapitre à la présentation de l'état des lieux des IDE en Algérie. L'objectif est de mieux situer l'engagement étranger dans ce pays pendant longtemps fermé à l'investissement privé en général et étranger en particulier. Nous allons considérer à la fois les aspects temps et espace. Le premier aspect sera traité, en retraçant l'évolution des IDE vers l'Algérie depuis le temps et le deuxième, en faisant une comparaison avec certains pays voisins. Pour y arriver, nous comptons développer ce chapitre en deux sections. Nous reviendrons dans la première sur l'évolution globale des IDE en Algérie. Nous étudierons notamment les aspects flux et stock d'IDE entrants et les secteurs d'activités les plus attractifs, tout en mettons en exergue les zones de localisation des firmes étrangères. Nous présenterons dans la deuxième section les IDE selon leur origine.

1- APPROCHE GLOBALE DES IDE EN ALGERIE

A la faveur d'un ensemble de réformes engagées essentiellement au début des années 90, les IDE vers l'Algérie ont connu une montée remarquable. Dans cette section, nous essaierons de présenter l'évolution du phénomène d'une manière globale, mettant en exergue à la fois les flux et les stocks et nous présenterons les secteurs de prédilection des opérateurs étrangers.

11- EVOLUTION DES IDE VERS L'ALGERIE

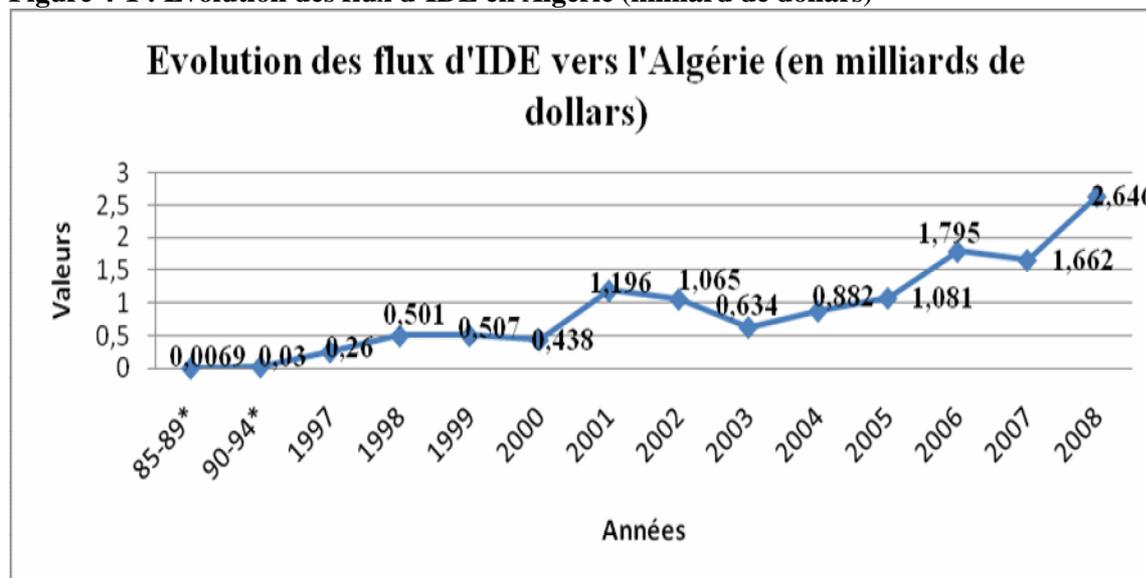
Depuis quelques années les investisseurs commencent à apprécier la destination Algérie, témoignant, de ce fait, d'une amélioration du climat général des investissements.

¹ ANIMA : Investissements directs étrangers vers les pays Med : Face à la crise. Etude n° 3, mars 2009.

111- Les entrées d'IDE vers l'Algérie

De l'indépendance jusqu'à 1990, l'Algérie a opté pour une stratégie de développement centralisé et planifié où les pouvoirs publics ont affiché une méfiance et une réticence vis-à-vis du capital étranger, d'où des entrées d'IDE négligeables. Entre 1985 et 1989, le pays n'en a attiré en moyenne que 6,9 millions de dollars de flux annuels (figure 4-1), essentiellement enregistrés dans les hydrocarbures.

Figure 4-1 : Evolution des flux d'IDE en Algérie (milliard de dollars)



Source : Données de la CNUCED.

Note : * : moyenne annuelle.

La décennie 90 a été celle des réformes. En 10 ans, les flux d'IDE ont plus que quintuplé, en passant de 0,501 milliards de dollars en 1998 à plus de 2,64 milliards de dollars en 2008 (figure 4-1). Pourtant, sur certaines années, nous avons pu remarquer des reculs surprenants, à l'image de celui de 2000 où le monde a enregistré un record en la matière avec plus de 1400 milliards de dollars, l'Algérie a perdu près de 100 millions de dollars par rapport à 1999, que nous expliquons essentiellement par un changement au sein du pouvoir après les élections de 1999 et donc une certaine appréhension des opérateurs. Il a fallu attendre que le code des investissements de 2001 balaie les doutes pour que la tendance se relève, ce qui permet d'enregistrer des rentrées de 1,196 milliards de dollars en 2001 et de 1,065 milliards de dollars en 2002 mais seulement 634 millions de dollars en 2003. Il faut préciser ici que le recul a été enregistré au niveau mondial (Cf. chapitre 2).

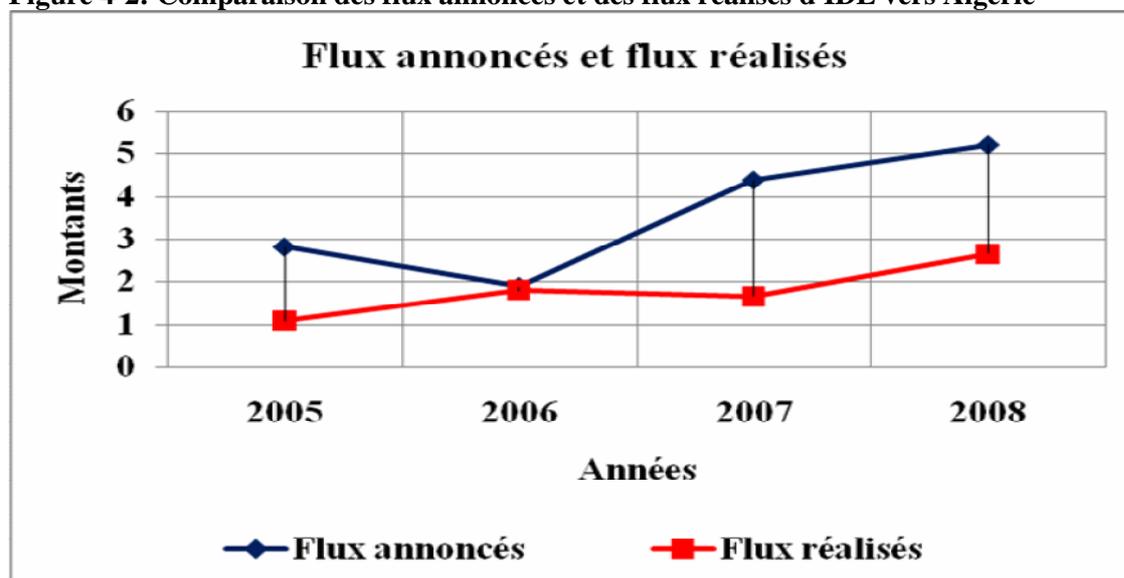
L'Algérie reste aux yeux des opérateurs un pays instable, notamment sur le plan sécuritaire, malgré les réformes introduites pour construire un environnement favorable à l'investissement. A partir de 2004, les flux d'IDE ont repris leur hausse régulière pour atteindre en 2008 plus de 2,64 milliards de dollars, dus essentiellement aux efforts entrepris depuis quelques années pour promouvoir l'attractivité du pays. En 2008, malgré un contexte de crise mondiale et un recul net des flux d'IDE dans le monde, les investissements en Algérie ont continué de progresser, comme c'est d'ailleurs le cas de l'ensemble des pays en développement. (Cf. chapitre 2).

Si nous analysons, la situation des IDE vers l'Algérie, sous un autre angle, un élément retient particulièrement notre attention : le fossé entre les flux annoncés et ceux réalisés

(figure 4-2). Il semblerait que les investisseurs, affichent une certaine volonté de développer leurs activités en Algérie, mais ne se résignent pas à franchir le pas de la concrétisation. ANIMA (2007) estime qu'il y a un décalage dans le temps entre l'annonce d'un investissement et sa réalisation. Durant la période 2005-2006, les flux annoncés ont baissé fortement passant de 2,8 milliards de dollar à 1,88 milliards de dollars, et au même moment, les flux réalisés ont fortement progressé, ce qui montre que les deux flux ne suivent pas forcément les mêmes tendances. Certains investissements annoncés l'année T sont bien concrétisés les années qui suivent.

Cependant, même si le tableau semble à priori positif (plus de 100 projets en 2008) le montant cumulé de ceux-ci ne donnent qu'un total à peine supérieur à 2,64 milliards de dollars, correspondant à un ratio de 75,86 dollars/habitant.

Figure 4-2: Comparaison des flux annoncés et des flux réalisés d'IDE vers Algérie

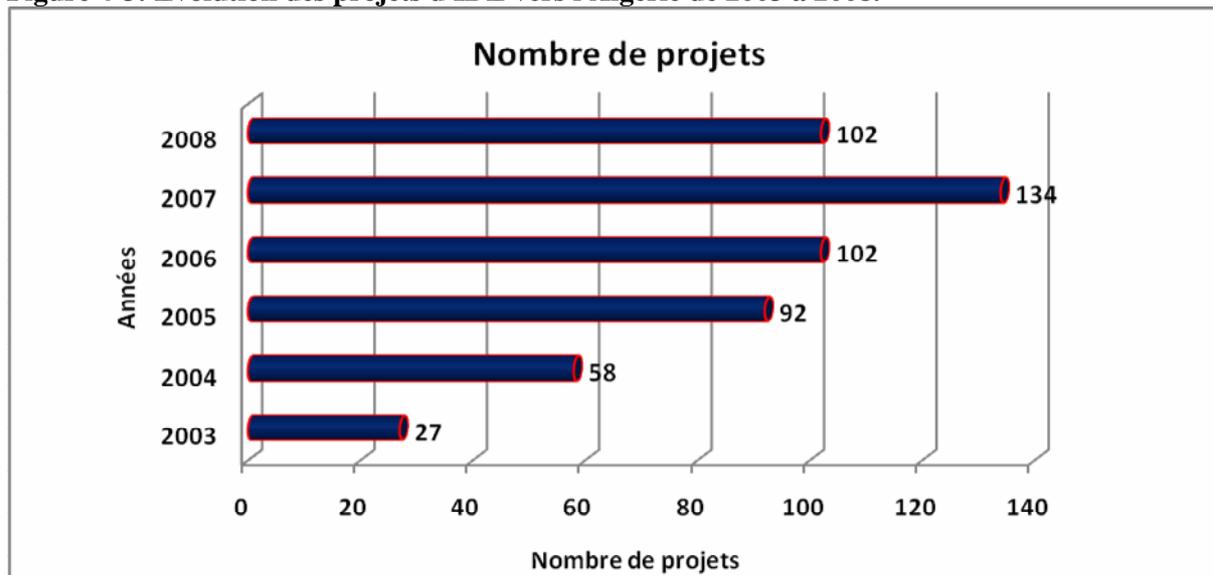


Source: Réalisé sur la base des données de ANIMA (flux annoncés) et de la CNUCED (flux réalisés).

Note : les valeurs des flux annoncés ont été données en euro et nous les avons convertis en dollars sur la base des taux de change annuels moyens pour les 4 années de la Réserve fédérale américaine¹.

En nombre de projets, l'Algérie a enregistré une évolution spectaculaire (Figure 4-3) au cours de ces dernières années. Leur nombre a été multiplié par près de 4 entre 2003 et 2008, passant ainsi de 27 à 102 projets. Sauf que l'année 2008 a connu un léger recul.

¹ Les taux de change étaient respectivement de 1€=1,\$ (2005), 1€=1,2563\$ (2006), 1€=1,3711\$ (2007) et 1€=1,4726 d\$ (2008). Taux de la réserve fédérale américaine. In banque d'Algérie : Bulletin statistique trimestriel N° 6. Mars 2009.

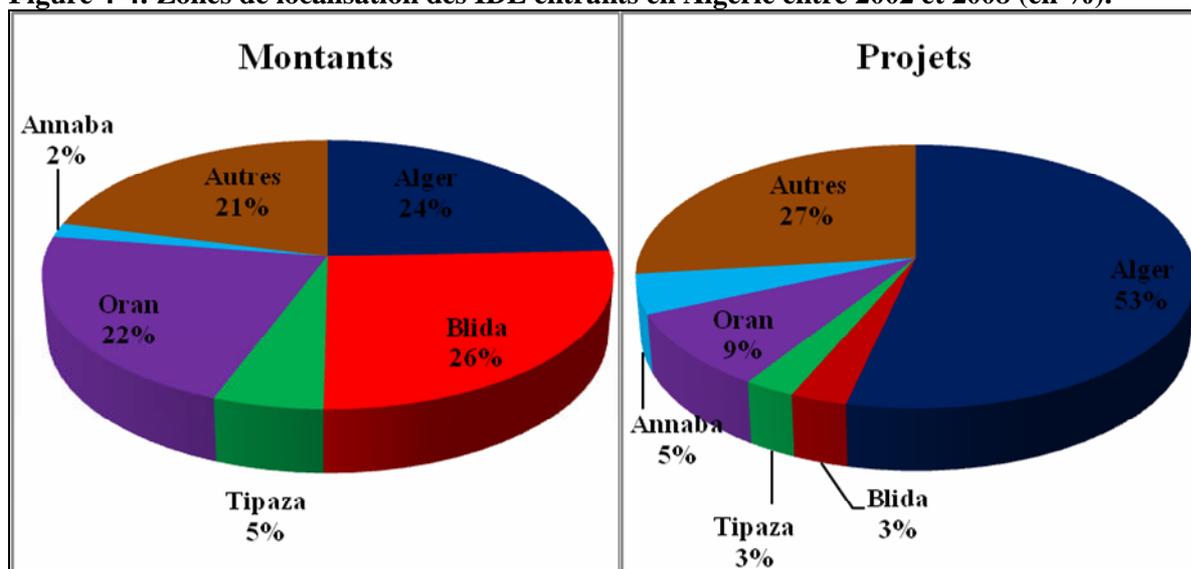
Figure 4-3: Evolution des projets d'IDE vers l'Algérie de 2003 à 2008.

Source: Données de l'ANIMA et de l'ANDI.

112- Localisation des flux d'IDE en Algérie

Sur la localisation des investissements, nous pouvons affirmer que les IDE se localisent majoritairement dans le sud du pays. Hassi Messaoud est la ville la plus attractive pour les investissements dans les hydrocarbures. Hors hydrocarbures les grandes villes accueillent la majorité des entreprises étrangères. La capitale a accueilli plus de la moitié des projets entre 2002 et 2008 (369 projets) ; ensuite viennent Oran qui a reçu 64 projets (9,3 %), Annaba avec 33 projets (4,8 %), Blida 20 projets (2,9 %) et Tipaza 18 projets (2,6%) (figure 4-4). En montants investis, nous retrouvons les mêmes régions, avec une préférence pour Blida qui a accueilli 426,913 milliards de DA entre 2002 et 2008 (25,9%), devant Alger 399,910 milliards de DA investis (24,3%), Oran avec 357,094 milliards de DA (21,7%), Tipaza 91,163 milliards de DA (5,5%) et Annaba 27,917 milliards de DA (1,7%).

Ceci peut s'expliquer par le fait qu'Alger est le plus grand centre urbain du pays. Son attractivité est due à la disponibilité des commodités liées à la réception des étrangers et à la facilité d'installation dans cette ville. La disponibilité d'infrastructures de base meilleures peut être avancée comme justification de cet afflux massif sur la capitale. Les deux autres grands centres urbains (Oran et Annaba) présentent des caractéristiques similaires et restent des destinations privilégiées. Blida et de Tipaza profitent de leur proximité géographique avec la capitale.

Figure 4-4: Zones de localisation des IDE entrants en Algérie entre 2002 et 2008 (en %).

Source: établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Toutefois, les localisations des investissements obéissent à des logiques fortement dépendantes aussi des secteurs d'activité ciblés, particulièrement depuis que les pouvoirs publics ont émis des intentions de spécialisation, à travers des pôles de compétitivité.

En effet, les hydrocarbures, énergie et mines se localisent dans les régions de sud et de l'est, notamment Hassi Messaoud (pétrole), Hassi R'mel (gaz), Alger pour les raffineries et le terminal d'exportations, Skikda et Arzew pour les terminaux d'exportation. La pétrochimie et les engrais ont tendance à se localiser à Alger, Oran, Constantine, Annaba, Médéa, Boughzoul, Ghardaïa, Hassi Messaoud..., répondant ainsi aux intentions gouvernementales de projets de pôles de compétitivité à Ouargla-Hassi Messaoud-Ghardaïa et celui de Constantine-Annaba-Skikda. La métallurgie, sidérurgie et matériaux de construction se localisent davantage à Annaba, Alger, Skikda, Constantine, Oran, Arzew, Jijel..., appuyé surtout par le projet de pôle de compétitivité Constantine-Annaba-Skikda dédié à la métallurgie mécanique. Les opérateurs dans l'agriculture et l'agroalimentaire préfèrent plutôt des villes comme Alger, Sidi Abdellah, Bordj Bou Arreridj, Bejaia, Sétif, Constantine, Oran, M'sila, Médéa, Boughzoul. Les pouvoirs publics ont émis dans ce sens l'intention de mettre en place 10 pôles agricoles intégrés ainsi que des pôles de compétitivité autour de l'agriculture et de l'agroalimentaire à Médéa-Alger-Sidi Abdellah-Bouinan et à Sétif-Bejaia-Bordj Bou Arreridj. Les projets dans les médicaments se localisent notamment à Boughzoul, Médéa, Laghouat où il est prévu un pôle de compétitivité dédié à l'industrie pharmaceutique et à Oran, Mostaganem et Sidi Bel Abbés où il est attendu un pôle de compétitivité pour la chimie organique. L'industrie électrique et électronique s'implante à Alger, Cheraga, Ain Defla, Sétif, Sidi Bel Abbés. Cette dernière ville accueillera d'ailleurs, un projet de technopôle dédié à l'électronique. Les technologies de l'information et de communication (TIC) optent pour des villes comme Alger, Sidi Abdellah, Bouinan. En fait, le projet de technopôle dédié aux TIC et de cyber parc a été lancé à Sidi Abdellah et serait normalement livré en 2010. Il préfigure le futur pôle de compétitivité pour les technologies avancées et les TIC prévu à Alger-Sidi Abdellah-Bouinan. Au moment où les IDE qui s'inscrivent dans une logique de privatisation répondent à des localisations préfixées qui sont celles de la localisation première de l'entreprise à vendre.

113- Les flux et stocks d'IDE dans certains pays voisins

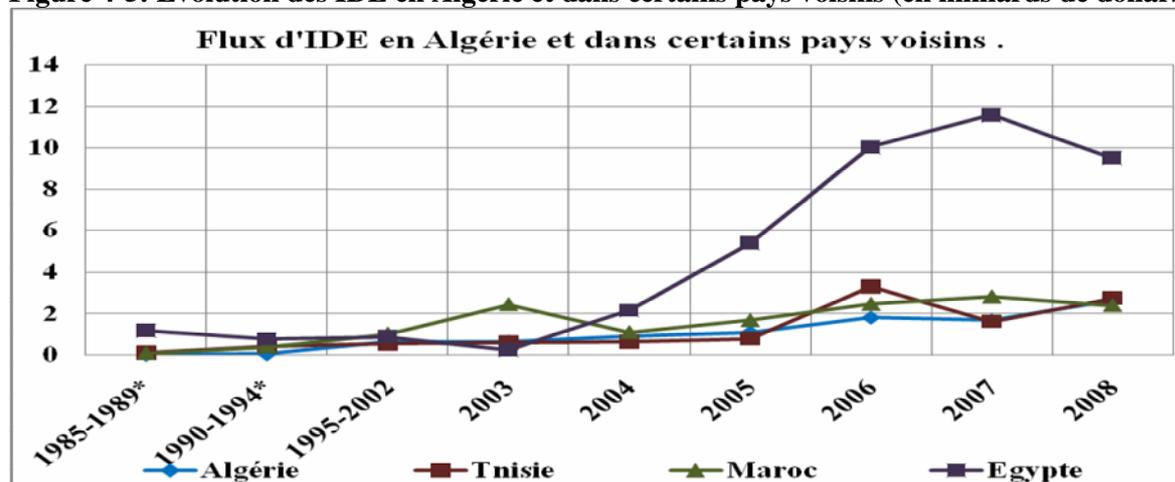
Les IDE vers la région d'Afrique du Nord ont connu une progression importante ces dernières années. Que ce soit les flux ou les stocks, l'essor a été fortement ressenti, mais différemment d'un pays à un autre. Les comparaisons font ressortir que l'Egypte est largement en avance en matière d'accueil des IDE dans la région.

1131- Comparaison des flux d'IDE en Algérie et dans certains pays voisins

Comparativement à certains pays de la région d'Afrique du nord (figure 4-5), à partir des années 2000, ces pays enregistrent des entrées considérables et en progression régulière. Toutefois, l'évolution des flux d'IDE vers l'Algérie reste un peu en-dessous de la moyenne de la région¹. L'Egypte reçoit près 55% des flux en 2008 (soit 9,5 milliards de dollars), contre 2,76 et 2,38 milliards de dollars pour respectivement la Tunisie et le Maroc (figure 4-5). L'OCDE² rappelle que l'Egypte est l'un des pays au monde les plus dynamiques en ce qui concerne les négociations d'investissement international à la fois au niveau bilatéral, régional et multilatéral, et les Traités Bilatéraux d'Investissement (TBI) ont toujours été l'instrument privilégié de ce pays qui a conclu 59 depuis 1995. Les secteurs non-pétroliers sont fortement représentés dans la carte des investisseurs étrangers ces dernières années avec plus de 70 % pour l'exercice 2005/2006, contre seulement 32,4 % durant l'exercice 2004/2005.

L'essor des IDE en Tunisie a été en partie déclenché par le programme de privatisation lancé à partir de 1998 et qui a touché notamment plusieurs entreprises de ciment (4 cimenteries sur 6)³ et chimiques. De même, la CNUCED⁴ explique la nouvelle attractivité du Maroc par le lancement du programme de privatisation en 1993 et la conversion de la dette extérieure en investissements. Quant aux IDE hors privatisation, ils ont principalement concernés les secteurs du tourisme, de la sous-traitance aéronautique et de l'immobilier.

Figure 4-5: Evolution des IDE en Algérie et dans certains pays voisins (en milliards de dollars)



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Note : * : moyenne annuelle.

¹ Nous considérons ici l'espace composé des 4 pays (Algérie, Egypte, Tunisie et Maroc) comme région.

² OCDE : Examens de l'OCDE des politiques de l'investissement : Egypte. Paris, 2007.

³ Rappelons à titre d'exemple qu'en 1998, le groupe espagnol *Uniland* a acheté 87,1% du capital de la société tunisienne des ciments d'*Enfidha*, pour 120 millions de dinars tunisien. (pour plus de détails voir le site www.privatisation.gov.tn).

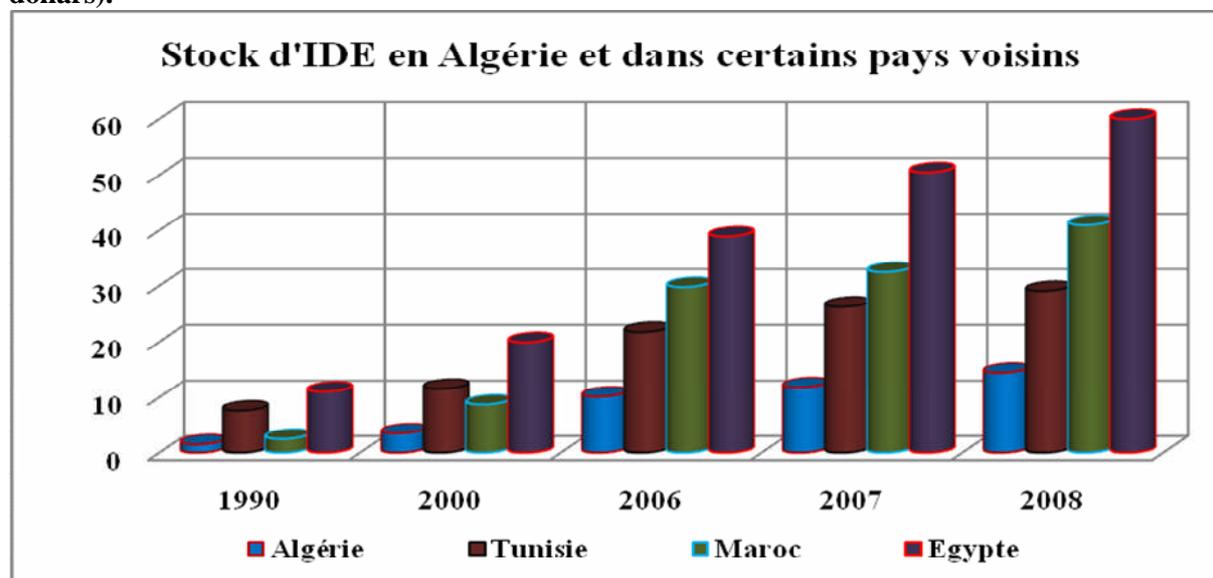
⁴ CNUCED : Examen de la politique de l'investissement du Maroc 2007. Nations Unies, New York et Genève, Janvier 2007.

Notons la réaction des investisseurs étrangers dans cette région dans le contexte de la crise financière ; en 2008, la région a perdu 371 millions de dollars, mais certains pays ont plus subi le choc que d'autres. L'Egypte et le Maroc ont été les deux pays à l'origine du recul de 2008, en enregistrant des baisses respectives de 17,9 % et de 14,8 %, alors que l'Algérie et la Tunisie ont réalisé des progrès.

1132- Comparaison des stocks d'IDE en Algérie et dans certains pays voisins

Le stock d'IDE en Algérie a lui aussi connu une progression importante au cours des 20 dernières années, passant de 1,5 milliard de dollars en 1990 à près de 14,5 milliards de dollars en 2008. La dernière décennie a représenté l'essentiel de l'accroissement de ce stock qui a plus que quadruplé entre 2000 et 2008, alors que durant la décennie 1990-2000, son montant a été multiplié par 2,3. Si le niveau du stock d'IDE en Algérie reste très en deçà de celui des pays voisins (figure 4-6), nous remarquons paradoxalement, que ce pays est après le Maroc, celui qui a réalisé les meilleures performances et la meilleure progression entre 2000 et 2008. Pourtant, en 1990 la Tunisie a un stock d'IDE sensiblement plus important que ceux du Maroc et de l'Algérie. Cependant, ces dernières années, le stock du Maroc a augmenté considérablement, rattrapant et dépassant celui de la Tunisie. De 1990 à 2008, le stock d'IDE au Maroc est passé de 2,5 à plus de 41 milliards de dollars. Bien que l'Algérie ait pu améliorer sa position en termes de flux d'IDE reçus, ses stocks demeurent encore faibles. L'Egypte reste le pays qui accumule l'essentiel du stock de la région avec 60 milliards de dollars en 2008, soit plus de 41,5 % du stock de la région, contre seulement 10 % pour l'Algérie.

Figure 4-6 : Evolution du stock d'IDE en Algérie et dans certains pays voisins (en milliards de dollars).



Source : Réalisé sur la base des données de la CNUCED

Par rapport au PIB, le stock d'IDE a lui aussi connu une évolution intéressante, particulièrement depuis 2000 ; mais, le pays demeure très en retard par rapport à ses voisins. Alors qu'il ne représentait que 2,5 % du PIB en Algérie en 1990, le stock d'IDE s'élevait déjà à plus de 61 % en Tunisie, 28 % en Egypte et 10,4 % au Maroc. Pendant la décennie 90, les deux pays qui accusaient un retard par rapport aux autres ont bien amélioré leurs performances, en atteignant respectivement 6,4% pour l'Algérie et 23,9 % le Maroc, au

moment où l’Egypte et la Tunisie ont vu leur part baisser à 20 % et à 59,4 %. Cette baisse est relative parce que le PIB de ces pays a augmenté plus rapidement que les IDE.

Tableau 4-1: le stock d’IDE en pourcentage du PIB en Afrique du nord (en %)

	1990	2000	2006	2007	2008
Algérie	2,5	6,4	8,9	9	9,1
Egypte	28	20	36,4	39,6	37
Maroc	10,4	23,9	52	44,3	47,5
Tunisie	61,8	59,4	71	74,3	70,3

Source : Données de la CNUCED.

12- NATURE DES FLUX D’IDE ENTRANTS EN ALGERIE

Les IDE à destination de l’Algérie se sont multipliés ces dernières années, et ont pris de multiples formes. Les F&A et les *greenfield investments* constituent les deux formes qui dominent les flux d’IDE au niveau mondial ; les premières pour les volumes et les deuxièmes pour le nombre de projets. Nous allons décortiquer la situation et les formes d’installation des opérateurs étrangers en Algérie.

121- Les *greenfield investments*

Les créations de nouvelles filiales en Algérie ont chuté de 52 (pour un montant de 54 millions d’euros) en 2006 à 34 (pour un montant de 48 millions d’euros) en 2007. L’année 2008 a été bien meilleure avec 71 nouvelles unités (tableau 4-2) mais le chiffre crée une illusion car la valeur des investissements tombe de 281 millions d’euros en 2003 à seulement 48 millions d’euros en 2006 (ANIMA, 2007). Ce type d’investissement reste la stratégie la plus utilisée par les entreprises qui veulent accéder au marché algérien, du moins en nombre de projets¹. Dans notre région de référence (Algérie, Tunisie, Egypte et Maroc), l’Algérie a accueilli 23,74 % des nouvelles créations en 2008, un peu plus qu’en 2007 (19,76 %) ; l’Egypte en a reçu 30,1 %.

Tableau 4-2 : Nombre de *greenfield investment* en Afrique du nord (2002-2008).

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Algérie	15	21	19	45	52	34	71
Egypte	23	40	34	47	56	54	83
Maroc	23	39	37	62	49	56	90
Tunisie	9	17	9	34	27	28	55
Afrique	170	330	279	459	446	381	820

Source : Données de la CNUCED.

122- Les fusions acquisitions (F&A)

Contrairement à ce qui est largement remarqué au niveau mondial, où les F&A la forme la plus utilisée par les investisseurs directs étrangers dans le monde (Cf. chapitre 2), en Algérie, ces opérations restent très peu représentées dans la matrice des flux d’IDE entrants sur son territoire. Leur nombre est en effet, marginal au regard du nombre de projets attirés par le pays. Sur les 102 projets de 2008, il n’y eut que 4 F&A, en progression par rapport à

¹ Il faut le rappeler, c’est en fait, le cas au niveau mondial, où nous avons enregistré plus de 15551 nouvelles créations, en progression de plus de 23 % par rapport à 2007, mais en valeur, ce sont les F&A qui représentent l’essentiel des IDE.

2007, où il n'y eut que 2. Pourtant, les pouvoirs publics ont lancé un vaste programme de privatisations qui devrait intéresser les FMN, mais l'opération accuse beaucoup de retard. De 2004 à 2008, il a été enregistré 17 F&A en Algérie, autant au Maroc, 14 en Tunisie et 54 en Egypte (Tableau 4-3). Le Maroc a accueilli d'importantes F&A à la fin des années 90, correspondant aux grandes opérations de privatisation accomplies entre 1997 et 2001 (CNUCED, 2007).

Tableau 4-3 : Nombre de F&A en Afrique ? en Algérie et dans certains pays voisins (2004-2008).

	2004	2005	2006	2007	2008
Afrique	90	97	106	114	97
Algérie	4	2	5	2	4
Egypte	7	13	14	9	11
Maroc	4	6	1	4	2
Tunisie	1	4	2	3	4

Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

123- Autres formes d'investissement

Les autres formes d'implantation d'opérateurs étrangers existent en quantité assez significative pour mériter d'être citées.

Les joint-ventures

L'intervention en partenariat dans un pays est à la fois l'option optimale pour le pays hôte et pour l'investisseur étranger car elle permet au pays d'accueil de bénéficier de l'expérience et du savoir-faire des entreprises étrangères et à celles-ci de ne pas affronter les problèmes de foncier, de la méconnaissance du marché, etc. En 2006, il y eut 14 projets de partenariat en joint-ventures (contre 5 en 2005 ; 12 en 2004 et aucun en 2003). Encore une fois, le nombre de projets a augmenté mais leur valeur totale a fortement baissé, chutant de 286 millions d'euros en 2004 à 43 millions d'euros en 2006.

Les prises de participations dans des entreprises existantes

Les prises de participation comptabilisées en tant qu'IDE sont celles qui dépassent 10 % du capital de l'entreprise investie. En Algérie, sous cette forme d'investissement, nous avons compté 8 opérations en 2006 contre 12 en 2005. Certes, un recul en nombre mais en valeur le chiffre est appréciable puisqu'il atteint les 624 millions d'euro en 2006, (soit 78 millions d'euro en moyen par projet), contre 636 millions d'Euro en 2005 (53 millions d'euro, en moyenne par de projet).

Les privatisations et concessions

Le lancement des privatisations n'a pas débouché pour le moment sur d'importants flux d'IDE. En 2006, nous n'avons enregistré que 4 privatisations d'entreprises publiques, reprises par des opérateurs étrangers, pour un montant total de 300 millions d'euros, sur un total de 116 entreprises cédées. En 2004 et en 2005, aucune entreprise publique n'a été cédée à des opérateurs étrangers, parmi respectivement les 58 et 113 unités privatisées, contre 01 en 2003 pour 23 millions d'euro.

Les extensions

Quelques opérateurs étrangers installés en Algérie, depuis quelque temps, ont augmenté leurs parts dans leurs entreprises. Il y eut 3 extensions en en 2006 (pour 81 millions d'euros), soit autant qu'en 2004, mais pour 12 millions d'euros seulement. En 2005, le pays a enregistré 8 opérations d'extension pour 211 millions d'euros.

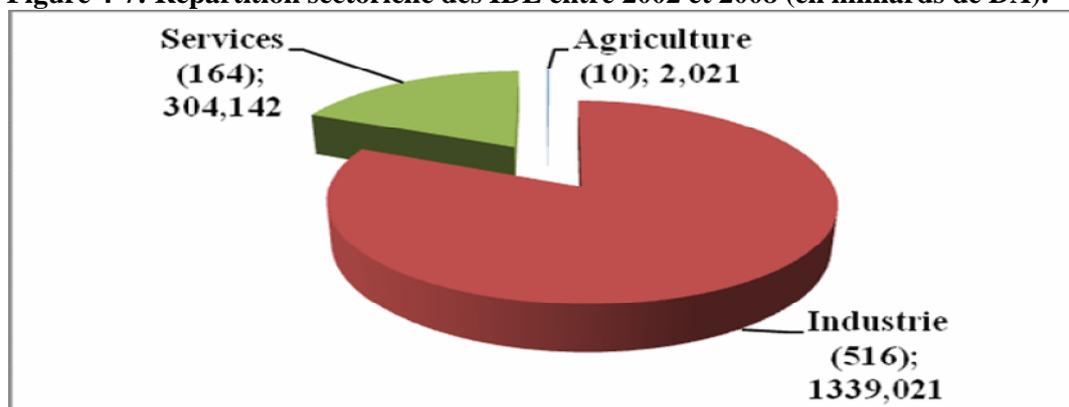
Tableau 4-4: Taille, type et montant moyen des projets entrants en Algérie (2003-2006).

Taille des projets	2003	2004	2005	2006
Moins de 50 M euros	2	19	29	25
De 50 à 100 M euros	2	3	2	10
De 100 à 500 M euros	4	4	11	7
Méga-projets	1	2	2	1
Type de projets	2003	2004	2005	2006
Partenariat, joint-venture	0	12	5	14
Prise de participation	0	1	12	8
Privatisation et concession	1	0	0	4
Filiale, succursale	0	1	2	4
Extension	0	3	8	3
Montant moyen de projet	2003	2004	2005	2006
Partenariat, joint-venture	0	286	53	43
Prise de participation	0	20	53	78
Privatisation et concession	23	0	0	75
Filiale, succursale	0	1608	3	29
Extension	0	12	211	81

Source: ANIMA/MIPO 2007.

13- LA POLARISATION SECTORIELLE DES IDE EN ALGERIE

L'industrie reste le domaine de prédilection de la plupart des opérateurs étrangers en Algérie. Le secteur a reçu plus de 80 %, du volume des investissements entre 2002 et 2008 (483 projets sur 690), le secteur des services prend tout le reste, pratiquement. (Figure 4-7).

Figure 4-7: Répartition sectorielle des IDE entre 2002 et 2008 (en milliards de DA).

Source : Données de l'ANDI.

Note : Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de projets reçus par le secteur.

131- L'attractivité de l'industrie

Les IDE portent sur certains secteurs particuliers ; l'énergie en général et les hydrocarbures en particulier. En raison de l'augmentation du prix du pétrole de 30 % depuis la fin de 2001, il n'est pas surprenant de voir l'énergie et les activités d'extraction se positionner comme moteur principal de l'économie algérienne. De ce fait, le secteur joue un rôle primordial en matière d'IDE.

Par son importance dans l'économie nationale (depuis 1967, l'Algérie est le deuxième fournisseur mondial de Gaz Naturel Liquéfié)¹ et son ancienne ouverture à la concurrence étrangère, le secteur était un secteur de choix pour les opérateurs étrangers. La loi de 1991, qui a modifié la loi n° 86-14 de 1986 sur les hydrocarbures a permis aux opérateurs étrangers d'opérer dans la production². C'est 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 les IDE. Dans le même temps, la Sonatrach a entrepris une restructuration organique et industrielle visant la création de filiales en amont et en aval au sein du groupe, ainsi qu'une externalisation des activités périphériques et logistiques, ce qui a entraîné l'émergence d'un marché de fournitures de prestation de service et de travaux ouverts aux investisseurs étrangers. D'une façon générale, tous les éléments sont en place dans ce secteur pour permettre un environnement très favorable à l'épanouissement des investisseurs étrangers. Pas moins de 50 entreprises étrangères activent en Algérie comme *Anadarko*, *Lasmo*, *Halliburton*, *Burlington Ressources* (Etats Unis), *Maersk Oil* (Danemark), *First Calgary Petroleum*, *Talisman* (Canada), *BP*, *BG Group* (Royaume Uni), *CEPSA* (Espagne), *CPC* (Chine), *Tullow Oil* (Irlande), *Agip* (Italie), *Teikoku Oil* (Japon)...

Parmi les investissements importants enregistrés dans le secteur, rappelons le partenariat qui a été réalisé entre Sonatrach, Anadarko (États-Unis), Lasmo (États-Unis) et Maersk Oil (Danemark) pour l'exploitation d'un gisement de pétrole au sud de Hassi Berkine. Ou encore, le groupe anglo-néerlandais BP-Amoco qui a mis en place en 2002 un projet d'investissement s'élevant à 2,5 milliards de dollars dans la région d'In Salah, en créant une coentreprise avec Sonatrach en tant qu'actionnaire minoritaire (35 % du capital). Un projet qui vise à augmenter la production nationale de gaz en la portant à 9 milliards de mètres cubes, dont la commercialisation pour l'Europe, la Turquie et l'Afrique du Nord sera effectuée par la filiale conjointe *In Salah Gaz Marketing*. Ce grand projet porte également sur l'exploration de nouvelles réserves. En 2004, il ya eu aussi entre autres, le lancement d'un investissement entre Sonatrach et le groupement espagnol *Repsol* et *Gaz Natural* pour la réalisation du projet de gaz intégré de Gassi Touil pour un montant estimé à 3,6 milliards de dollars...

D'autres secteurs intéressent de plus en plus les investisseurs privés locaux et étrangers. Le BTPH a attiré plus de 472,16 milliards de DA d'investissements étrangers entre 2002 et 2008, pour 99 projets. Cette tendance est particulièrement confirmée ces dernières années, en étant une réponse aux différents programmes d'infrastructures et de bâtiments engagés par l'Etat. En 2007, le secteur a reçu à titre d'exemple 13 projets sur les 134 attirés par le pays. Malgré la crise, les promoteurs de Dubaï continuent à annoncer des projets immobiliers importants (5 en 2008). Il en est ainsi, d'*Emirates International Investment Company (EIIC)* qui dit pouvoir maintenir son projet immobilier du parc Dounia de quelques 5 milliards de dollars sur 5 ans (ANIMA 2009)³.

La pétrochimie et les engrais font aussi parti des secteurs encouragés par la demande nationale et internationale. Ce secteur très stratégique pour son caractère structurant, en relation avec les secteurs du plastique, des matériaux de construction, des fibres textiles, de

¹ Ses principaux acheteurs sont européens, *GDF* étant le principal client suivi d'opérateurs espagnols et italiens. La Belgique, les Pays-Bas et, de plus en plus, les États-Unis sont des clients à fort potentiel d'achat aussi.

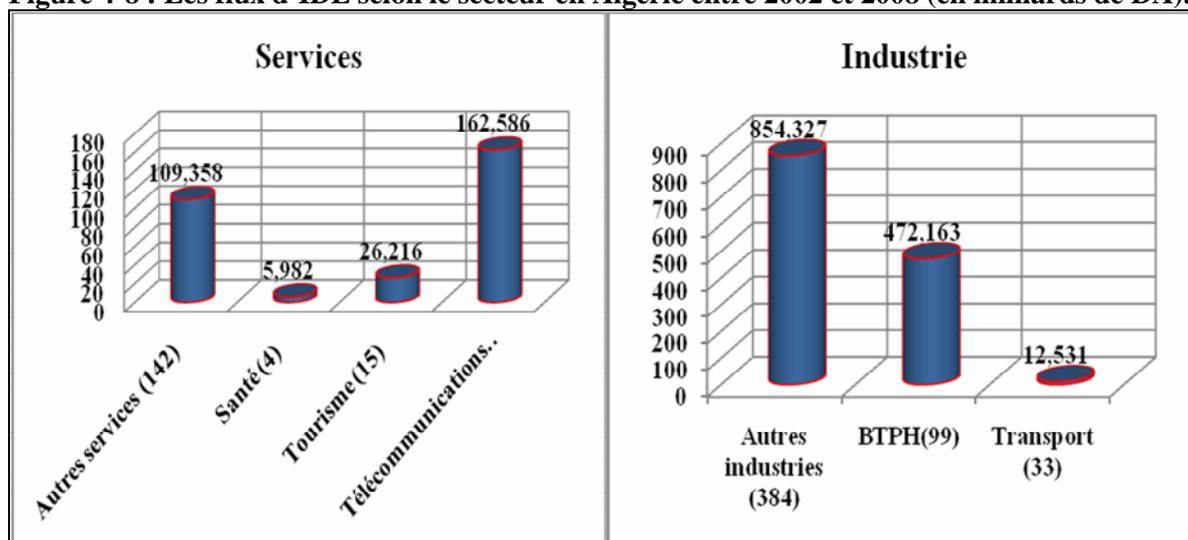
² La loi n° 86-14 de 1986 a seulement porté sur l'ouverture de l'amont pétrolier. Ce dernier recouvre les différentes prestations de recherche et d'exploitation des gisements d'hydrocarbures. Alors que les activités de l'aval portent sur les opérations de transport par canalisation, de raffinage, de transformation, de commercialisation, de stockage et de distribution (voir l'article 3 de la loi n° 05-07).

³ ANIMA : Investissements directs étrangers vers les pays Med en 2008 : Face à la crise. Etude n° 3. mars 2009.

l'automobile... En fait, la demande croissante des engrais à l'échelle planétaire incite à exploiter davantage les vastes réserves de phosphates situées dans le Djebel Onk et pour l'heure sous-exploitées (1,5 million de tonnes/an pour des réserves de 2 milliards de tonnes).

Les transports ont reçu 33 projets impliquant des étrangers entre 2002 et 2008, pour un montant de 12,53 milliards de DA, drainés notamment par le vaste programme de modernisation de réseau de transport. Le rail devrait être un domaine de développement des activités, notamment avec le partenariat *Mettal Steel/Ferphos/ SNTP* pour mettre en place une société mixte de transport ferroviaire, et dans laquelle l'indien sera propriétaire de 60 % du capital. Ceci lui permettrait donc de transporter de façon plus performante le minerai.

Figure 4-8 : Les flux d'IDE selon le secteur en Algérie entre 2002 et 2008 (en milliards de DA).



Source : Données de l'ANDI.

Note : Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de projets reçus par le secteur.

132- L'attractivité des services

Les services qui englobent l'ensemble des activités bancaires, des finances, du tourisme, des télécommunications, de la santé, du commerce..., sont aujourd'hui, le secteur de prédilection des IDE au niveau mondial. Toutes proportions gardées, l'Algérie n'échappe pas au phénomène. Sur les 690 projets dénombrés par l'ANDI, pour la période 2002-2008, 164 l'ont été dans les services. Nous pouvons justifier ceci par la difficulté d'exportation dans ces activités, la présence locale est donc, indispensable et constitue un passage obligé. D'ailleurs, et d'une manière générale, la dématérialisation des produits est un facteur déterminant du développement des IDE dans le monde.

Les télécommunications constituent le segment qui draine l'essentiel des investissements dans les services, du moins en termes de valeur. Trois projets seulement ont été recensés durant la période 2002-2008 (soit 1,83 % des projets) pour un montant global de 162,586 milliards de DA (soit 53,46 % des montants) dans les télécom. Depuis les années 2000, le secteur a connu de grandes mutations qui l'ouvrent à la concurrence. Une importante réforme est intervenue dans ce secteur en 2000 suite à la transformation d'*Algérie Télécom*, en société commerciale par actions. Vint ensuite, l'ouverture du secteur de la téléphonie mobile à la concurrence qui a débouché sur une première licence octroyée à *Orascom* (firme égyptienne) et une deuxième à *Wataniya* (firme koweïtienne). Les opérateurs dans ce segment d'activité cherchent à prendre des parts de plus en plus importantes sur un marché très

profitable. L'opérateur égyptien a ainsi accru sa part dans sa filiale *Djezzy*, portant sa participation totale à 96,8 % pour 461 millions de dollars

Le tourisme, quant à lui, a attiré 15 projets entre 2002 et 2008, pour une valeur de 26,2 milliards de DA. Un investissement insuffisant au regard des potentialités du pays. L'ouverture de secteur bancaire au début des années 90 a permis à plusieurs investisseurs étrangers d'intervenir sur le territoire algérien. Les banques et l'assurance ont attiré 24 projets en 2006, pour presque 10 % des montants attirés.

133- L'attractivité de l'agriculture

L'agriculture demeure un secteur délaissé par les opérateurs étrangers, pourtant, le gouvernement a essayé de rattraper le retard pris en matière agricole. Le Programme National de Développement Agricole et Rural (PNDAR), doté d'un budget de 350 milliards de DA a permis une croissance annuelle moyenne dans le secteur de 6 %. Ce secteur a réalisé, en 2008, ses plus mauvaises performances depuis 8 ans, sa valeur ajoutée a reculé de 5,3 % et a perdu 10,3 points par rapport à 2007, alors que sa croissance annuelle en volume a été positive depuis 2001 et a toujours dépassé 1,9 % depuis (Banque d'Algérie)¹. Cependant, la loi sur l'orientation agricole adoptée en 2008 cible un taux de croissance de 8 % d'ici 2013, en prévoyant de recentrer et de rationaliser l'agriculture par la création de synergies avec le secteur de l'agroalimentaire. Certains acteurs sont particulièrement ciblés, comme l'américain *Cargill*, le danois *Arla Foods*, le français *Lactalis*... De même, le secteur de la pêche bénéficie d'un programme de développement similaire d'un budget de 4,9 milliards de DA.

La spécialisation sectorielle ne dépend pas uniquement des orientations du pays d'accueil, mais également de la nature des capitaux d'origine. Ce qui retient particulièrement l'attention des IDE entrant en Algérie est la diversité des intérêts des opérateurs étrangers. La France premier investisseur en nombre de projets et quatrième en montants s'intéresse beaucoup plus à la banque, à la grande distribution, au tourisme et à l'énergie. Les Etats-Unis investissent plutôt dans l'énergie et les services délégués. L'Egypte, premier investisseur en valeur, vise les télécoms et l'industrie du ciment ; les investisseurs du Golfe opèrent surtout dans l'immobilier et les asiatiques dans les grandes constructions.

En conclusion à cette section, nous estimons que l'évolution récente des IDE en Algérie est certes sensiblement positive avec une croissance annuelle moyenne de plus de 63 % entre 2000 et 2008, mais qui reste bien en-deçà des potentialités du pays. Des flux d'IDE qui se localisent fortement dans le sud pour ceux du secteur de l'énergie et dans les grandes villes pour les autres secteurs. Si nous remarquons ces dernières années une diversification des secteurs visés par les opérateurs étrangers, les hydrocarbures dominent du moins en termes de stock. Bien des réformes aient été menées et des avantages comparatifs importants détenus par rapport aux pays d'Afrique du nord, la comparaison montre que les pays voisins sont mieux lotis, même si depuis 2000, la croissance des flux est bien meilleure en Algérie. Cependant, ces pays ont entamé des réformes et engagé des politiques d'ouverture avant l'Algérie, ce qui leur a permis d'être déjà bien en avance durant la décennie 90.

¹ Banque d'Algérie : Rapport 2008 : Evolution économique et monétaire en Algérie. Juin 2009.

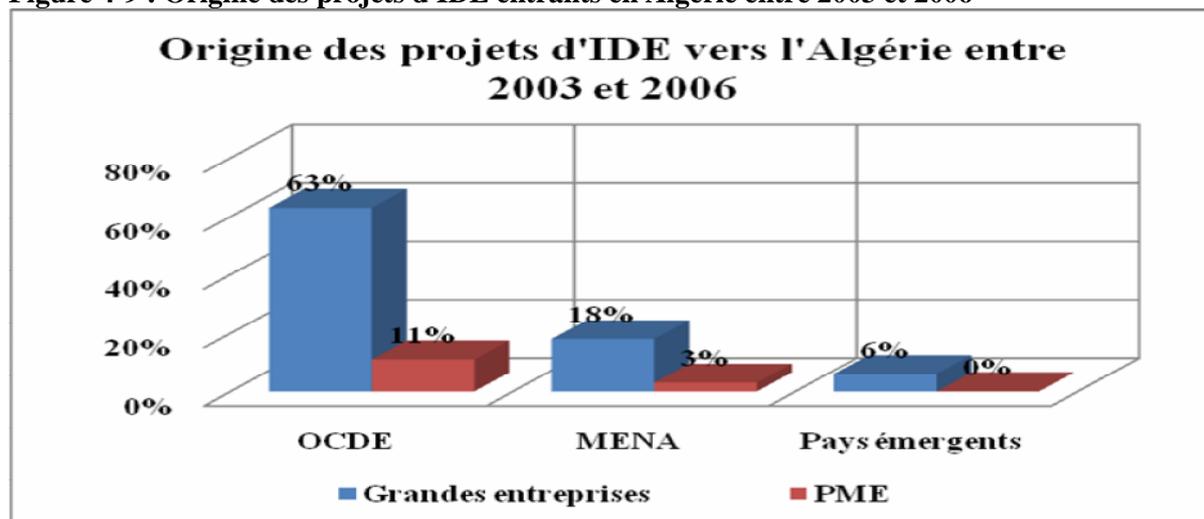
2-APPROCHE GEOGRAPHIQUE DE L'ORIGINE DES IDE ENTRANTS EN ALGERIE

L'analyse par région d'origine des IDE en Algérie confirme le déploiement ces dernières années des investisseurs arabes. La présence américaine en Algérie, quand à elle, est toujours liée au processus d'ouverture du secteur des hydrocarbures dans lequel la majorité des capitaux américains sont investis. Les européens sont présents même s'ils sont en perte de vitesse. Ces dernières années ont connu aussi l'entrée des opérateurs asiatiques, notamment chinois, singapouriens et indiens. Nous reviendrons dans cette section sur les grands investisseurs étrangers en Algérie.

21- ANALYSE GLOBALE DES REGIONS D'ORIGINE DES IDE VERS L'ALGERIE

Selon les régions d'origine, les pays de l'OCDE sont ceux qui investissent le plus en Algérie en nombre de projets, avec 3 projets sur 4 entre 2003 et 2006. La région MENA a été à l'origine de 21 % des projets attirés par le pays pendant la même période, alors que les pays émergents demeurent en retard, avec seulement 8% des projets (figure 4-9), pourtant ils sont devenus ces dernières années de grands investisseurs mondiaux.

Figure 4-9 : Origine des projets d'IDE entrants en Algérie entre 2003 et 2006



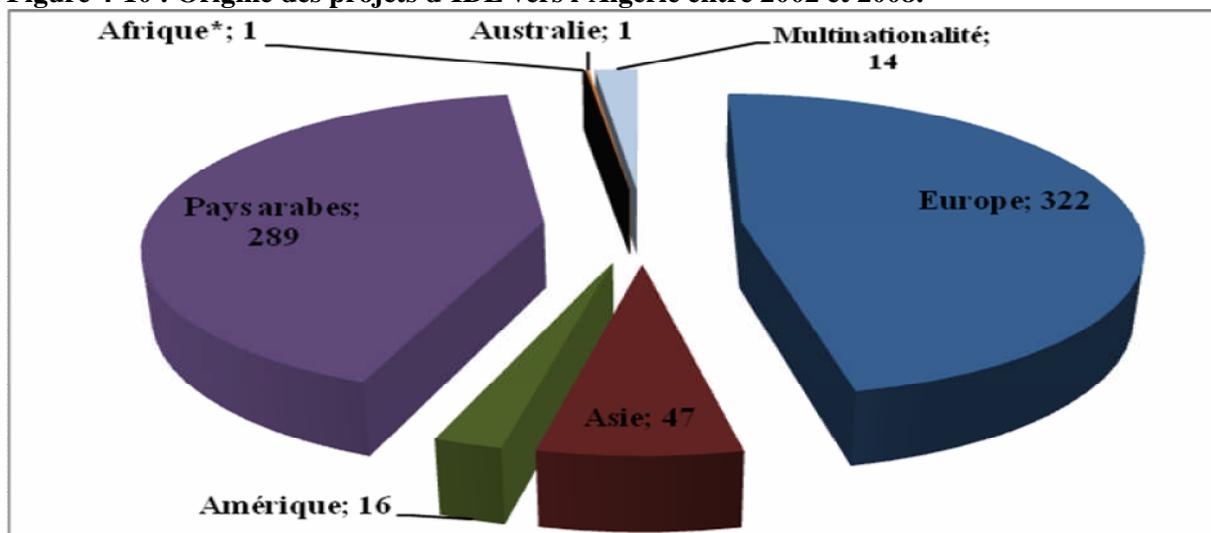
Source: Données d'ANIMA 2007.

Nous observons que les grandes entreprises de l'OCDE sont à l'origine de deux tiers (sur 279) des projets d'IDE en Algérie sur la période 2003-2006, contre seulement une vingtaine pour celles de la région MENA et une dizaine pour les pays émergents. De même, ceux des pays arabes sont aussi développés par les grandes entreprises. Les PME demeurent néanmoins, les opérateurs qui effectuent le moins de projets, en raison de leur taille et de capacités financières insuffisantes (figure 4-9). En résumé, il faut dire qu'en Algérie plus de 87% des projets sont effectués par les grandes entreprises, contre seulement 13% sont à l'initiatives de PME.

L'Europe demeure la région qui a initié le plus de projets vers l'Algérie ces dernières années. Elle a pris part à plus de 47 % des projets réalisés entre 2002 et 2008 (soit 322). Les pays arabes ont eu aussi été au rendez-vous, en s'impliquant dans 289 projets (42 %) pour la même période. Ce qui retient notre attention c'est la faible part du continent américain avec

les Etats-Unis et le Canada, pourtant gros investisseurs à l'étranger. Ils n'ont émis que 16 projets durant la période, loin derrière l'Asie (47 projets) (figure 4-10). Mais les américains actinent davantage dans de mégaprojets (notamment dans le secteur de l'énergie).

Figure 4-10 : Origine des projets d'IDE vers l'Algérie entre 2002 et 2008.

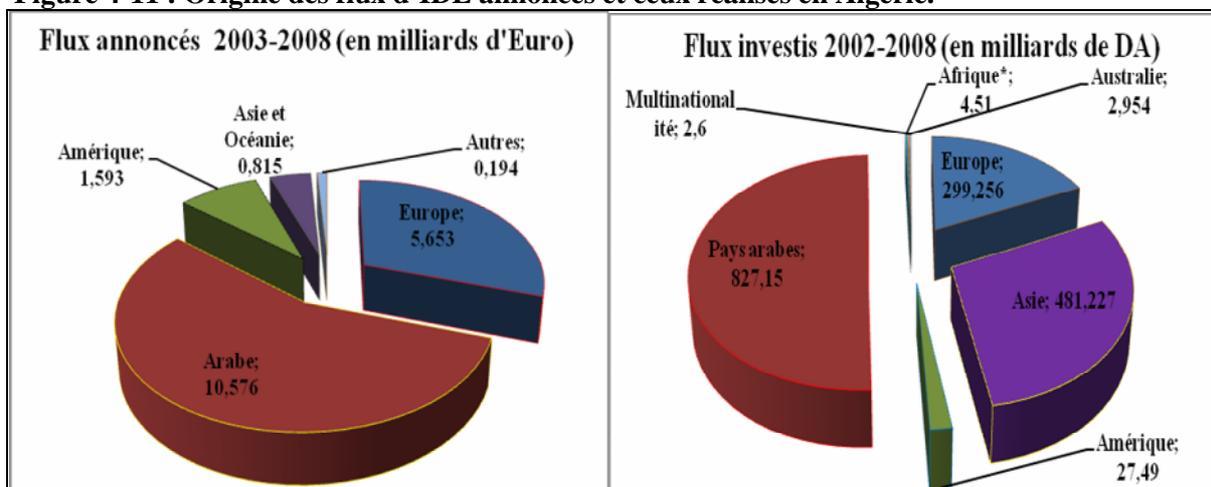


Source : établi sur la base des données de l'ANDI.

Note : * : L'Afrique ici ne comprend pas les pays arabes.

Toutefois, si en termes de projets, la région l'Europe a réalisé l'essentiel des projets ; en valeur ce sont les pays arabes qui arrivent en tête. Les pays arabes (à la fois ceux du Golfee et ceux de la région MENA), ont été initiateurs de plus de 57 % des flux d'IDE vers l'Algérie entre 2003 et 2008, alors que l'Europe et l'Amérique, qui sont les premiers investisseurs étrangers dans le monde n'ont annoncé que 39 % des montants entre 2003 et 2008 (figure 4-11). Comme nous l'avons souligné précédemment, les investissements de la région arabe en Algérie sont essentiellement menés par les grandes entreprises, ce qui n'est pas le cas des pays de l'OCDE. En termes de flux réellement investis, le décalage est bien visible, particulièrement pour les investissements européens qui sont les deuxièmes en ce qui concerne les flux annoncés mais troisième en flux réalisés, dépassés par les pays asiatiques (figure 4-11).

Figure 4-11 : Origine des flux d'IDE annoncés et ceux réalisés en Algérie.

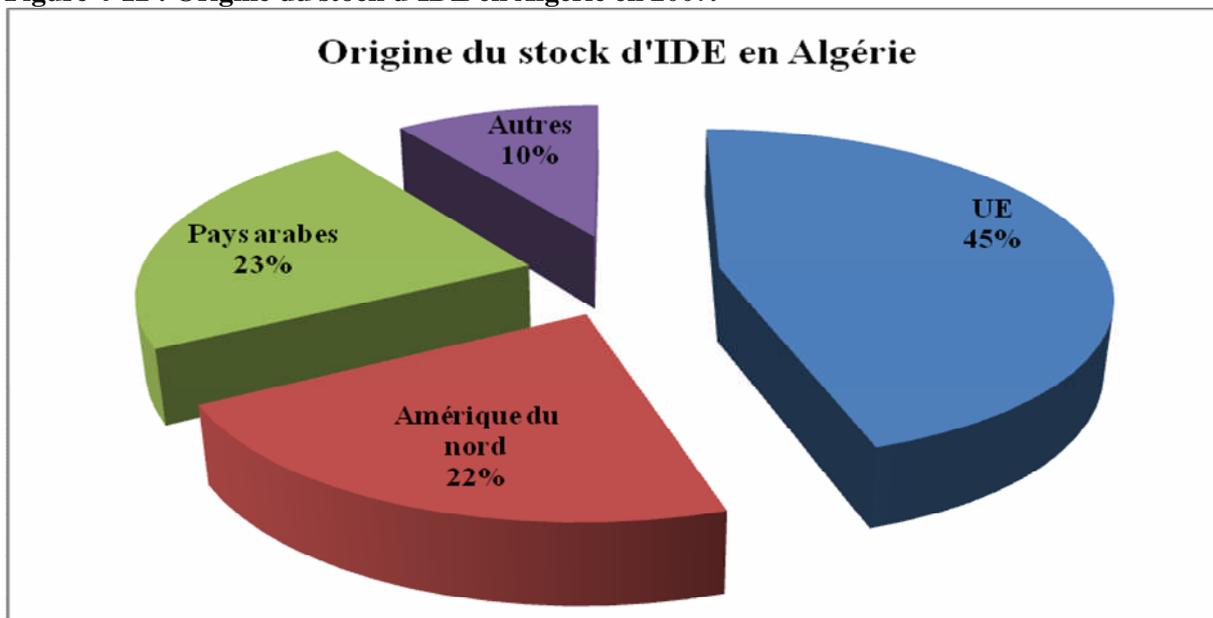


Source : Données de ANIMA (montants annoncés) et de l'ANDI (montants investis).

* : L'Afrique ici ne comprend pas les pays arabes.

Si en termes de stocks, l'UE est la région qui détient la part la plus importante en Algérie avec 45 % ; les pays arabes suivent avec 23 % et l'Amérique du nord (essentiellement les Etats-Unis) quelques de 22 % (figure 4-12). En fait, le regain d'intérêt des pays arabes pour l'Algérie s'est effectué à partir des années 2000, alors qu'auparavant, les investissements européens et américains étaient les plus fréquents, ce qui explique leurs parts majoritaires dans le stock d'IDE en Algérie, par rapport à la part de la région arabe.

Figure 4-12 : Origine du stock d'IDE en Algérie en 2007.



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

22- LES INVESTISSEMENTS ARABES EN ALGERIE

La présence arabe en Algérie, a été sensiblement renforcée ces dernières années, notamment dans le secteur tertiaire, avec plus de 56 % des flux annoncés vers l'Algérie entre 2003 et 2008. Sur les 690 projets impliquant des étrangers dénombrés pour la période, d'un montant de 1 645,187 milliards de dinars, les pays arabes arrivent en tête avec 289 projets (42 %), soit 827,15 milliards DA (51 %). Ce sont, donc, les pays qui prennent le plus d'initiatives et qui concrétisent le plus. Le poids de certains pays est remarquable, et méritent qu'on s'y attarde.

221- Les investissements de l'Egypte

Parmi les pays arabes, l'Egypte est très en avance avec plus de 5,16 milliards d'euros, soit 48,8 % des investissements arabes en Algérie sur la période 2003-2008. L'Egypte et jusqu'à 2006 est présent dans plus de 30 projets, dont 25 sont entièrement détenus et 5 en partenariat avec des algériens ou des étrangers. Ces projets sont recensés dans les secteurs de l'industrie, de la construction, de l'agriculture des transports et de tourisme. En valeur, les opérateurs égyptiens ont investi jusqu'en 2006, plus de 3,46 milliards de dollars. Certains investissements méritent d'être rappelés car ils sont réalisés dans des secteurs comme l'industrie (19 projets), la construction et l'immobilier (4 projets), les télécommunications (2 projets), l'agriculture, le transport et le tourisme avec un projet chacun. En valeur, cette présence est forte dans le secteur de la téléphonie mobile avec l'opérateur *Orascom Télécom Algérie (OTA)* qui a investi le marché national dès 2001, ainsi que dans la production de

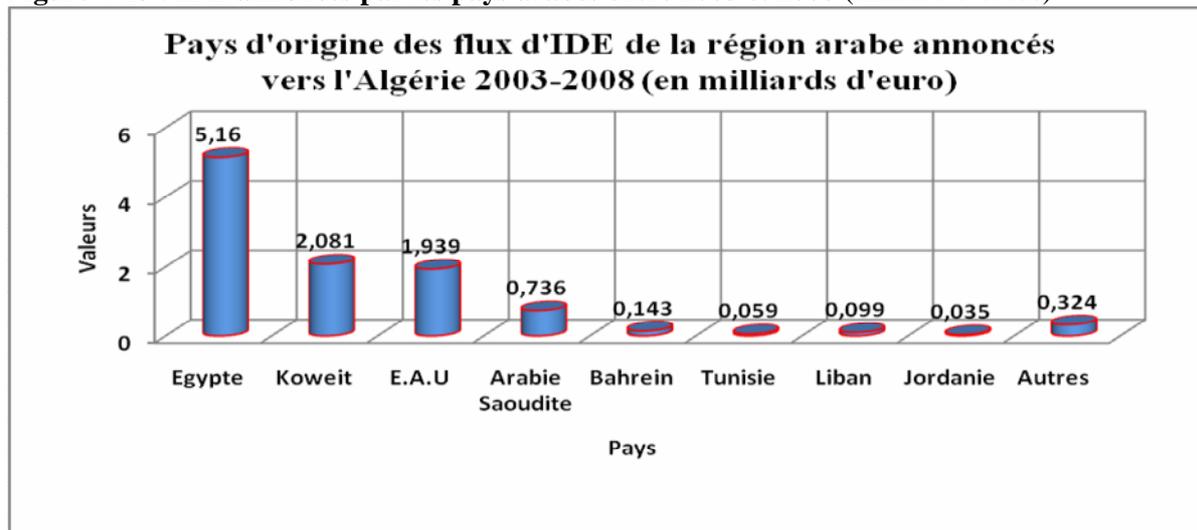
ciments. Il faut rappeler l'investissement de 98 milliards de DA dans la télécommunication (OTA), 74 milliards de DA dans la téléphonie fixe *Lacom* avec le groupe *Egypte Télécom* et OTA, et 32,5 milliards de DA pour la reprise de la cimenterie de *Hammam Dalaâ* à M'sila et le lancement de deux lignes de production de ciments blancs et gris à Mascara pour 38,1 milliards de DA... La présence égyptienne en Algérie a été encore consolidée en 2007 et 2008.

L'année 2007, a été riche en coopération économique avec notamment la signature d'un contrat portant sur la réalisation d'une usine de sidérurgie dans la région de Bellara (Jijel). Cet accord conclu avec le groupe *El Ezz Steel*, prévoit la réalisation d'une usine devant produire 1,5 million de tonnes d'acier par an, destiné à la satisfaction des besoins locaux et à l'exportation, pour un montant initial de 750 millions de dollars et qui sera augmenté ensuite de 500 millions de dollars.

Un investissement portant sur le projet *SORFERT* de 2,1 milliards de dollars d'*Orascom Télécom Algérie (OTA)* en partenariat avec Sonatrach, pour la production de fertilisants, est validé par le CNI. Le groupe *El Ezz Steel* de son côté prévoit d'investir 2 milliards de dollars dans la production de rond à béton. Un autre projet égyptien ambitieux concerne la reprise de la cimenterie de Djelfa par le groupe *ASEC* pour un montant de 413 millions de dollars¹....

Nous ne pouvons appréhender ces investissements égyptiens en masse sans rappeler les relations historiques privilégiées entre l'Algérie et l'Égypte et bien renforcées durant la dernière décennie. Les recommandations de la 5^{ème} session de la Haute commission, qui s'était réunie en janvier 2005 au Caire, sont aujourd'hui une référence de travail et, suivies de multiples procès-verbaux d'application sur lesquels se sont accordés les parties algérienne et égyptienne, notamment dans le domaine du commerce, de l'industrie, de la coopération douanière et au niveau des organisations économiques régionales et internationales. Cette large coopération s'appuie sur un point du contrat fondamental où les deux partenaires sont représentés par le ministère du Commerce et de l'Industrie, les services des Douanes, le conseiller commercial en Algérie, pour la partie égyptienne et par le ministère du Commerce, la direction générale des Douanes et le conseiller commercial algérien en Égypte pour la partie algérienne. De plus, rappelons que les deux pays, et dans le but de pousser encore loin leur coopération économique fructueuse, ont procédé à la création, en janvier 2008, d'une société d'investissement algéro-égyptienne avec un capital de 1 million de dollars.

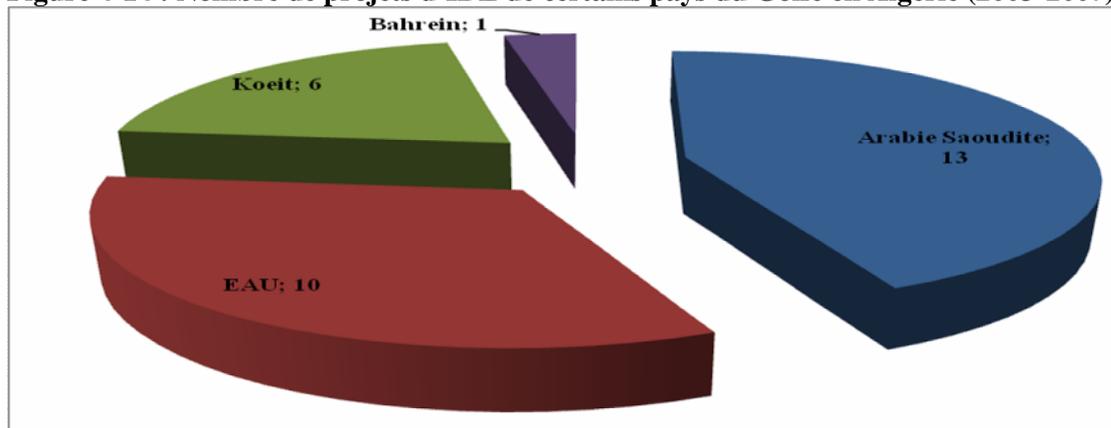
¹ La partie algérienne, de son côté, détient certains projets en Égypte. Elle participe jusqu'à 2007, en effet, à travers 12 projets pour un montant global de 28,4 milliards de livres égyptiennes dans les secteurs de l'industrie (33%) des services (25%), de la construction (17%), du tourisme, de l'agriculture et les finances (8% chacun).

Figure 4-13 : IDE annoncés par les pays arabes entre 2003 et 2008 (milliard d'euros)

Source: établi par l'auteur sur la base des données de ANIMA.

222- Les investissements des pays de Golfe

Les pays du Golfe continuent à mettre en exergue leur intérêt pour l'Algérie où ils ont mis 5,197 milliards d'euros, soit 27,6 %, des montants annoncés vers pendant la période 2003-2008. Parmi les 102 projets comptés en 2008, 15 émanent des pays du Golfe (contre 13 en 2007), pourtant, leurs investissements annoncés vers l'ensemble de la région MENA pour l'année 2008 ont connu un recul net de plus de 13,5 milliards d'euros par rapport à 2007, ce qui montre l'intérêt de ces pays pour l'Algérie. Le Koweït a annoncé des projets dont les montants ont dépassé les 2 milliards d'euros pendant la période 2003-2008 et occupe de ce fait les premiers rôles des pays de Golfe les plus impliqués en Algérie, devançant les Emirats Arabes Unis (EAU) dont l'apport est de près de 2 milliards d'euros et l'Arabie Saoudite (0,73 milliard d'euros). En nombre de projets, c'est l'Arabie Saoudite qui mène avec près de la moitié des projets, contre un tiers pour les EAU et 20 % pour le Koweït (figure 4-14).

Figure 4-14 : Nombre de projets d'IDE de certains pays du Golfe en Algérie (2003-2007).

Source : Données de ANIMA.

Quelques exemples captent plus l'intérêt que d'autres. Le troisième opérateur de téléphonie mobile en Algérie traduit la présence koweïtienne sur le marché algérien. En 2003, *Wataniya* a lancé un investissement de 421 millions d'euros, en remportant la 3^{ème} licence de téléphonie mobile. Les investissements de *Wataniya* en Algérie sont estimés à plus de 800 millions de dollars.

Les opérateurs émiratis ont investi en partenariat avec la *SNTA* (Société Nationale du Tabac et Allumettes). La société ainsi créée a sollicité et obtenu des autorisations pour l'importation et la distribution des produits tabagiques, en attendant ses promesses d'investir localement dans le secteur. Nous rappelons aussi les manifestations d'intention du groupe émirati *Emmar* de redessiner la façade d'Alger (estimation de 15 à 20 milliards de dollars). Dans le même contexte, en 2007, la société *Emmar Properties* investit dans un complexe touristique dans la région de Colonel Abbès (ouest d'Alger), dont le coût total est estimé à 4 milliards de dollars. Un autre projet très ambitieux de 3,5 milliards de dollars dans l'aluminerie mené en 2007 en partenariat par deux sociétés émiraties (*Mubadala Development* et *Dubal*) à raison de 70 % avec deux entreprises publiques (Sonatrach et Sonelgaz).

L'Arabie Saoudite est aussi présente en Algérie. Le groupe *Pharaon-CTI* a racheté en 2007, 49 % de *International Bulk Carriers (IBC)*, filiale de la *CNAN* et a investi 50 millions de dollars dans le renouvellement de la flotte. Dans le secteur du tourisme, les saoudiens se sont engagés à réaliser deux villages touristiques de 24 000 lits entre Zeralda et Boumerdès. La compagnie saoudienne *Lebanese Modern Construction Company (LMCC)* a racheté l'hôtel algérien El Riad. En 2007, l'entreprise *Savola* a investi 140 millions d'euros dans une raffinerie de sucre à Oran d'une capacité annuelle de 1 million de tonnes...

D'autres pays de la région sont peut être moins présents sur le territoire de l'Algérie, mais prennent une place de plus en plus marquée. Ils investissent dans des projets de taille moyenne, mais leur installation est encourageante et suscite de l'espoir. Dans le secteur financier, nous rappelons l'obtention en décembre 2005 d'un agrément pour l'installation de la banque libanaise *Franza Bank*. La présence du groupe industriel *DUBAL*, le premier mondial de l'aluminium retient les regards. Il projette d'investir 3 milliards de dollars dans la région industrielle de Bellara (Jijel). D'une façon générale, les opérateurs émiratis en Algérie sont plutôt présents dans l'immobilier, la métallurgie et l'alimentaire, alors que les saoudiens investissent davantage dans le tourisme et l'agroalimentaire. D'autres entreprises du Golfe sont présentes en Algérie, néanmoins nous ne pouvons les citer toutes. Nous nous sommes contentés de présenter celles que nous avons estimées importantes.

213- Le Maghreb, en retard

Contrairement aux pays du Golfe, les pays de Maghreb n'ont pas connu la même évolution en matière d'investissement en Algérie. Plusieurs causes peuvent expliquer cette absence. Nous retenons celles-ci : Ces pays, hormis la Libye, ont eux-mêmes besoin de leurs capitaux pour se développer ; Leurs capacités technologiques sont limitées, sauf dans l'industrie des biens de consommation et des services financiers ; et puis rappelons aussi les difficultés économiques, politiques et sociales dans ces pays. C'est pourquoi, le Bureau Afrique du Nord de la Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique a inscrit depuis 2005, l'étude de la mobilité des capitaux dans son programme de travail pour l'année 2006-2007. Deux raisons peuvent conforter ce choix. La première est que la libre circulation des capitaux entre les pays d'Afrique du Nord constitue une composante essentielle dans l'intégration économique de ces pays, dont le suivi et l'appui constituent la principale composante du mandat du bureau. La seconde réside dans le fait que le bureau avait déjà réalisé une étude sur l'intégration commerciale régionale en 2005 et qu'il avait également inscrit une étude sur la migration pour 2006. Pour compléter ces analyses des mouvements des biens et services et de la main-d'œuvre, le bureau voulait étudier l'aspect manquant qui est celui qui concerne l'autre facteur de production, soit le capital.

La présence maghrébine en Algérie est donc très timide. Les libyens ont converti leurs dépôts en investissements, le holding libyen *LAFICO* a pris une participation dans les sociétés mixtes chargées de la réalisation des trois hôtels Sheraton (Alger, Oran et Hassi Messaoud) en partenariat avec la société d'investissement hôtelière, à raison de 70 % et 30 % du capital. Les tunisiens quant à eux, ont investi quelques 85 millions d'euros entre 2003 et 2008 ; ils sont présents dans quelques promotions immobilières à l'Est du pays. Une société de *leasing* s'est établie en Algérie. Un groupe tunisien dans la biscuiterie projette d'entrer en partenariat avec *DANONE*. Ce sont les plus importantes représentations tunisiennes en Algérie. *Tunisie Profilés Aluminium*, une filiale du groupe tunisien *Bayahi* crée pour un montant de 31 millions d'euros une usine d'aluminium à proximité d'Alger. Les marocains de leur côté et par la voix de deux banques *Attijaria Wafa Bank* et *BMCE* ont présenté des demandes d'agrément aux autorités monétaires algériennes et ont été satisfaits.

Finalement, il faut dire que le mouvement de capitaux intra-régionaux est largement en deçà des potentialités qu'offre la région ; c'est ce que ressort de l'étude de l'ONU¹. La région connaît un faible montant des flux de capitaux, malgré une croissance marquée. Ces flux ne sont pas d'un niveau pouvant influencer l'activité économique en Afrique du nord. De même le Groupe Développement Economique et Social de la banque mondiale² a montré que le niveau du commerce de marchandises et de l'investissement réel et potentiel est faible au Maghreb et que les perspectives pour qu'une stratégie régionale basée sur une intégration du commerce de marchandises pour matérialiser la croissance laissent entrevoir de faibles résultats.

23- LES INVESTISSEMENTS EUROPEENS EN ALGERIE

L'Algérie et l'Union Européenne ont procédé à la signature d'un accord d'association en 2002, lequel entré en vigueur en 2005. La coopération renforcée par le texte de l'accord traduit la nécessité de promouvoir les relations bilatérales entre les deux parties. Toutefois, les pays européens sont en perte de vitesse ces dernières années du moins en montants investis, comparativement surtout aux pays arabes. Cette région détient en effet, plus de 45 % du stock d'IDE en Algérie en 2007, mais elle n'est à l'origine que de 18 % des montants investis entre 2002 et 2008. En nombre de projets l'Europe a pourtant émis 322 projets entre 2002 et 2008, soit 47 % du total investi. Pour la seule année 2008, les IDE en provenance d'Europe ont chuté de 50 % par rapport à 2007, du jamais vu depuis 2003. L'Europe a annoncé 29 projets pour seulement 907 millions d'euros, contre 60 projets valant 1,8 milliards d'euros en 2007. Ce coup de froid sur les investissements européens peut être expliqué par un certain flou sur les nouvelles conditions légales en matière d'investissement étranger en Algérie.

Ce qui caractérise néanmoins les investissements européens en Algérie, c'est leur petite et moyenne tailles. Par ailleurs, certains pays concrétisent plus que d'autres leur présence sur le sol algérien.

231- Les investissements de la France

En juillet 2004, l'Algérie et la France ont signé un aide-mémoire sur la coopération et le développement. Cette charte montre la nécessité de l'équilibre entre les avantages

¹ Nations-Unies : Commission Economique pour l'Afrique : Bureau de la CEA pour l'Afrique du Nord : La mobilité des capitaux en Afrique du nord : Etude régionale. O Draft 25 décembre 2007.

² Banque mondiale : Groupe Développement Economique et Social Région Moyen-Orient et Afrique du Nord : Une nouvelle vision pour l'intégration économique du Maghreb? Volume 1: Rapport principal. Novembre 2006.

commerciaux à accorder aux entreprises françaises en Algérie pour soutenir la croissance. Toutefois, l'absence d'investissements importants français sur le territoire national durant la décennie 90 est apparente. Depuis 10 ans les choses ont changé et les investisseurs français sont de plus en plus nombreux en Algérie. Par rapport aux autres pays européens, la France reste largement leader avec près de 2 milliards d'euros entre 2003 et 2008 (figure 4-15), soit 34,9 % du total des investissements européens annoncés pour la même période. Ce pays a été à l'origine de 121 projets entre 2002 et 2008 pour un montant de 39,376 milliards de DA (flux réalisés). Elle reste malgré son recul en valeur, le pays qui compte le plus de commerçants étrangers en Algérie, avec 984, dont 956 sont des personnes morales devançant l'Egypte et la Syrie avec respectivement 857 et 808 commerçants (voir annexes 8, 9, 10, 11, 12).

L'année 2000 marque le retour des grands groupes français, que ce soit l'énergie et les hydrocarbures (*Gaz De France (GDF), Total,...*), l'agroalimentaire (*Danone, Castel, Belle...*), l'industrie (*Michelin, Sanofi, Aventis...*), tourisme (*Accor...*), la grande distribution (*Carrefour...*) ou encore le secteur financier avec la présence des plus grandes banques françaises (*BNP-PARIBAS, Société Générale, Natexis, Cayon...*).

D'autre part, nous constatons l'intérêt toujours grandissant des entreprises françaises pour le vaste programme de privatisation des entreprises publiques algériennes. Dans ce cadre, nous rappelons que *BTK* s'est associé en 2006 à la *SNVI* dans le secteur de la carrosserie industrielle. Une quinzaine d'autres entreprises sont directement impliquées dans un dossier de privatisation en cours d'examen. Retenons aussi, que dans le cadre de la privatisation du *Crédit Populaire d'Algérie (CPA)*, suspendue fin 2007 officiellement à cause de la crise financière qui touche les grandes banques mondiales, 6 banques étaient en concurrence, dont 4 françaises (*BNP-PARIBAS, Natexis-Banque Populaire, Crédit Agricole et société générale*).

Parmi les investissements français en Algérie les plus importants, rappelons le lancement par *Total* de la construction d'un complexe pétrochimique d'un montant de 1,5 milliards de dollars en 2007. Pendant la même année, ANIMA¹ relève l'arrivée de plusieurs PME françaises dans le secteur des machines et des équipements mécaniques comme *Boccard, Trévise* et *MLI*. Les grands équipementiers et constructeurs français sont aussi présents en Algérie. Cependant, les deux dernières expériences relatives à l'équipement de métro d'Alger et à la reconstruction de l'usine de liquéfaction de Skikda ont montré les limites des entreprises françaises quant à leur pouvoir de négociation et de soumission. Le leader mondial *Alstom* a été battu par l'allemand *Siemens* (métro d'Alger) et *Technip* n'a pas pu gagner l'appel d'offre en vu de reconstruire l'usine de liquéfaction.

Un autre investisseur français de taille est fortement présent en Algérie, depuis notamment qu'il est devenu l'actionnaire majoritaire de l'égyptien *Orascom Cement* en 2007. Il s'agit de *Lafarge* qui a tout d'abord racheté en 2007 deux cimenteries situées à Sig et à M'sila et détenues jusque là par *Orascom Cement*. Il a ensuite lancé 2008 un projet de création d'une autre cimenterie de capacité de 2,5 millions de tonnes/an à Oum El Bouaghi et enfin, il a racheté en 2008, 35 % de la holding publique *ERCC* qui détient la cimenterie de Meftah.

Nous estimons que la présence des grandes banques françaises en Algérie peut aussi inciter les entreprises françaises à investir localement, dans la mesure où ces organismes

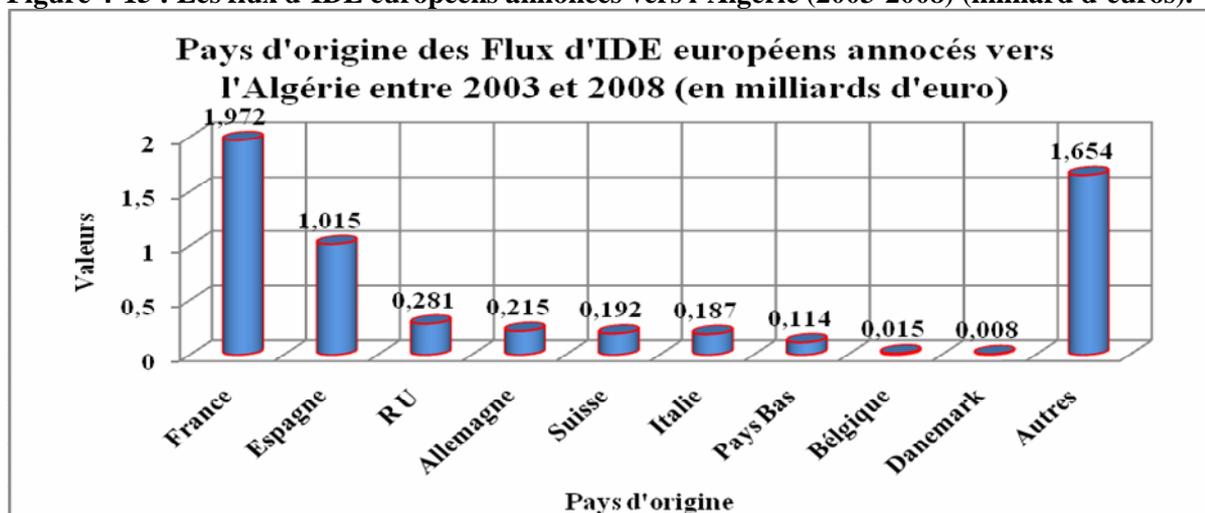
¹ ANIMA : Investissements directs étrangers vers MEDA en 2007 : La bascule. Etude N°1, Mai 2008.

financiers sauront faciliter le commerce entre les deux pays et financer les entreprises installées ou qui veulent s'établir.

Plusieurs raisons peuvent expliquer la bonne présence de la France en Algérie. Au-delà des relations historiques privilégiées entre les deux pays, renforcées par l'accord d'association et l'aide mémorial de 2004, les deux pays ont signé en 2002 un accord de conversion de dettes en investissements donnant ainsi, l'opportunité aux opérateurs français de renforcer leur présence en Algérie. Cet accord porte sur 60,9 millions d'euros avec un taux de redénomination¹ fixé à 56 %. En juillet 2004, ce montant a été augmenté pour atteindre 288 millions d'euros, et c'est par le biais de ce mécanisme que **Société Générale** s'est établie.

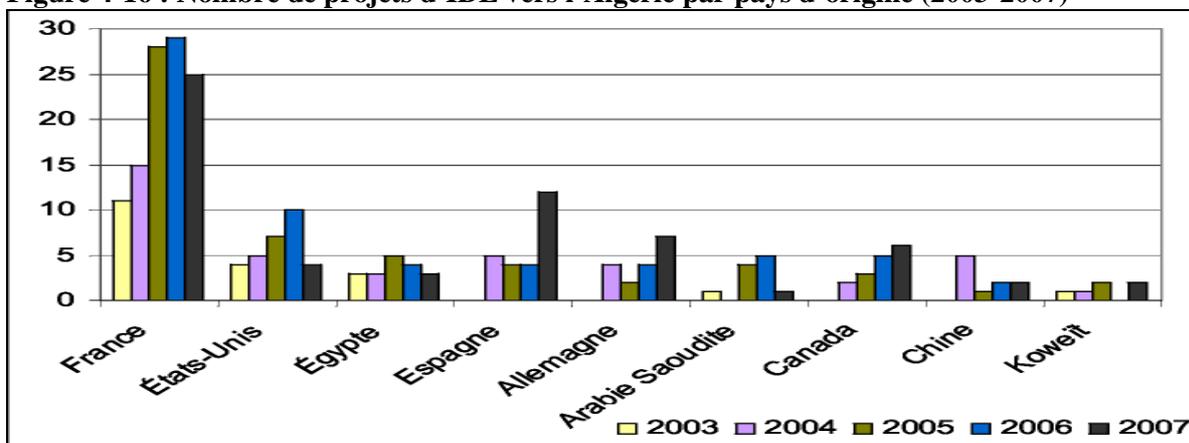
Outre les avantages compétitifs qu'offre l'Algérie, la présence française est favorisée par quelques extra : le bonus linguistique, la proximité géographique des deux marchés, la proximité culturelle qui s'explique par la présence de beaucoup d'algériens en France qui visitent régulièrement l'Algérie et y diffusent les modes de consommation français, appuyé par la forte présence médiatique des chaînes de télévision françaises dans le foyer algérien.

Figure 4-15 : Les flux d'IDE européens annoncés vers l'Algérie (2003-2008) (milliard d'euros).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de ANIMA.

Figure 4-16 : Nombre de projets d'IDE vers l'Algérie par pays d'origine (2003-2007)



Source: E. Noutary : Les grandes entreprises françaises se positionnent désormais sur des investissements de rente en Algérie. Données de ANIMA/MIPO (2003-2007).

¹ Le taux de redénomination est le taux de rachat d'une dette.

232- Les investissements espagnols en Algérie

L'Espagne est présente dans différents segments en Algérie. En plus de l'entreprise *Dragadas* qui a gagné l'appel d'offre de réalisation de grandes infrastructures hydrauliques et de transport, les sociétés espagnoles sont de plus en plus présentes surtout dans les hydrocarbures, mais aussi dans l'industrie des engrais et de dessalement... D'une manière générale, nous remarquons que l'Espagne constitue le deuxième pays européen investisseur, après la France en Algérie, en annonçant pour la période 2003-2008 plus de 1,015 milliards d'euro d'investissements dans divers secteurs (figure 4-15). Des investissements particulièrement intensifiés depuis 2004. Après des baisses constatées en nombre de projets en 2005 et 2006, les espagnoles ont enregistré un retour intéressant en 2007 (figure 4-16).

Cepsa, *Repsol*, *Gas Natural*, et *Iberdrola* sont des sociétés présentes dans les compartiments énergétiques du marché algérien. Malgré leur taille moyenne, les groupes espagnols font concurrence à des leaders mondiaux dans le secteur des hydrocarbures, et nous rappelons dans ce sens que le consortium *Repsol-Gaz Natural* a gagné devant le britannique *British Petroleum (BP)* et le français *Total* un appel d'offre pour un projet couvrant la reprise des puits existants, le développement de nouveaux puits, le transport, la liquéfaction et la commercialisation du gaz naturel, pour un montant global de 3,6 milliards de dollars. Ceci reflète la volonté des espagnols de prendre des parts importantes du marché algérien et leur intention de s'implanter durablement dans ce pays.

Nous ne pouvons pas parler de la présence espagnole en Algérie sans mettre en exergue le secteur de l'industrie des engrais. Le groupe *Fertiberia* a pris à partir de juillet 2005, 66 % du capital de groupe public *Asmidal*. Il a engagé, dans ce cadre, un investissement de 167,5 millions de dollars pour la réhabilitation et de modernisation des installations existantes. En mars 2002, l'Algérie et l'Espagne ont signé un accord de conversion d'une partie de la dette algérienne en investissements. L'accord porte sur un montant initial de 40 millions d'euros et il a été augmenté à 110 millions de dollars, avec un taux de redénomination de 56 %. Il concerne les nouveaux investissements (*greenfield*), les extensions et les prises de participation dans des entreprises publiques. Ceci a bien incité les espagnols à s'engager davantage en Algérie.

Certes, les espagnols ont su en quelques années seulement gagner des parts importantes sur le marché algérien, mais, il est clair que ce n'est pas suffisant en vertu des opportunités offertes, notamment dans le domaine agricole, le tourisme, la construction et la promotion immobilière.

233- Les investissements allemands en Algérie

Outre, les pays de l'arc latin, l'Allemagne est un pays dont on ne parle pas si souvent lorsqu'on aborde le sujet des IDE en Algérie, et pourtant elle est bien présente. Les allemands sont à l'origine de plus de 215 millions d'euros d'investissements annoncés entre 2003 et 2008 (figure 4-15). Ils occupent la troisième place des investisseurs européens en nombre de projets. En fait, l'Allemagne est présente dans l'ensemble de la région MEDA, même si en 2007 elle a perdu plusieurs places en faveur des concurrents arabes et asiatiques, passant de la 7^{ème} place en 2006 à la 16^{ème} en 2007, malgré la progression à la fois de ses projets et de ses flux dans la région en 2007.

Il faut savoir que les investissements allemands en Algérie étaient déjà présents dans les années 70 et 80, mais rapidement expatriés pour la plupart durant la décennie 90, pour des raisons d'instabilité. Décembre 2004 a connu la mise en place d'un bureau de coordination économique entre les deux nations. L'ambassadeur d'Allemagne en Algérie avait déclaré pour l'occasion que « *le marché algérien est peu connu et devient particulièrement intéressant, peut être le plus intéressant du Maghreb. Il y a un changement d'état d'esprit chez les opérateurs allemands qui sont prêts à investir dans les secteurs hors hydrocarbures* »¹. La présence allemande en Algérie est matérialisée par l'implantation de la société *Siemens* depuis 1962 et qui n'a pas fui durant la décennie 90. Ce groupe mondialement connu a développé ses activités en Algérie dans l'électricité, la téléphonie, le métro et les chemins de fer. Son chiffre d'affaire a plus que doublé en deux ans, passant de 123 millions d'euros en 2003 à 260 millions d'euros en 2005.

Depuis l'année 1999, le groupe *Henkel* est une autre présence allemande en Algérie, en rachetant 60 % de deux filiales de production de détergents appartenant à l'entreprise publique *ENAD*, l'une à Reghaia et l'autre à Ain Témouchent. En 2004 le groupe a racheté les 40 % restant de l'*ENAD* pour un montant de 8,5 millions d'euros. Nous serons tentés de rappeler aussi le retour en Algérie du groupe *Knauf*, spécialisé dans les matériaux de construction. Ce leader allemand de placoplâtre a racheté la majorité de capital de l'unité de *Fleurus* d'Oran, pour la production de placoplâtre.

Lors de la visite en Algérie du président allemand M. Köhler en novembre 2007, les deux parties ont procédé à la signature d'un accord de non-double imposition pour encourager davantage les investissements allemands en Algérie, notamment dans le domaine industriel (ANDI).

D'autres pays européens suscitent l'intérêt. L'Italie, un grand partenaire commercial de l'Algérie n'a pas su gagner la même place en termes d'IDE. Malgré la signature en juin 2002 avec l'Algérie, d'un accord de conversion d'une partie de sa dette en crédits d'aide pour le financement des projets de développement socio-économiques, ses investissements restent modestes. Elle est le 6^{ème} pays européen investisseur en Algérie, avec plus 187 millions d'euros pour la période 2003-2008 (figure 4-15). Sa 6^{ème} place en termes de stock d'IDE s'est dégradée à la faveur de la montée en puissance de certains pays arabes. Ce recul a été ressenti en réalité dans l'ensemble de la région MEDA où l'Italie a perdu 5 places entre 2006 et 2007. Le pays européen qui améliore ses performances en Algérie est le Royaume-Uni avec plus de 281 millions d'euros entre 2003 et 2008.

24- LES INVESTISSEMENTS DES CONTINENTS AMERICAIN ET ASIATIQUE

En plus des investissements arabes et européens, des firmes américaines ou issues de pays émergents détiennent plusieurs projets. Si les américains privilégient le secteur de l'énergie, les autres pays diversifient leurs investissements, en insistant sur le secteur des équipements et de construction.

241- Les investissements du continent américain en Algérie

En termes de stock d'IDE, les Etats-Unis sont incontestablement le premier investisseur en Algérie, mais les investisseurs sont intéressés presque exclusivement par les seuls

¹ Wolf Kislhlat, ambassadeur d'Allemagne en Algérie. In A Benachhou (2006), page 64.

hydrocarbures. L'implantation des entreprises américaines est très corrélée au processus d'ouverture de secteur des hydrocarbures qui s'est opéré bien avant celui des autres secteurs de l'économie nationale (encadré 1).

Encadré 1

PROCESSUS D'OUVERTURE DU SECTEUR DES HYDROCARBURES EN ALGERIE

Le processus de réformes engagé dans le secteur des hydrocarbures a souvent été une réponse institutionnelle à l'émergence de contraintes internationales. La loi 86-14 promulguée en 1986 relative aux activités de recherche, d'exploitation et de transport par canalisation des hydrocarbures, a renforcé l'effort d'exploration et de production, en libérant un champ plus intéressant aux entreprises étrangères. La loi intervient en effet, dans un contexte de crise mondiale (baisse annuelle de 43% des recettes en devises en 1986), pour introduire la formule de partage de la production qui a permis de relancer le partenariat dans l'exportation au moment où la *Sonatrach* ne disposait ni de ressources financières ni des capacités technologiques pour renouveler ses réserves fortement épuisées.

La véritable ouverture de secteur a eu lieu en 1991, c'est-à-dire cinq ans après la loi de 1986 avec la promulgation de la loi 91-21 qui est venue compléter la précédente législation, en l'élargissant au gaz naturel et aux gisements déjà découverts, tout en améliorant le régime fiscal de ce secteur pour le rendre plus attractif. Cette charte a géré le gisement des hydrocarbures pendant une période de quatorze années (14 ans) et c'est à la faveur d'une rude concurrence des pays producteurs de pétrole pour attirer les investissements étrangers dans les activités pétrolières en mettant en place des mesures légales, institutionnelles et fiscales favorables ; des pays adhérant à l'OPEP ou non deviennent des concurrents potentiels dans le domaine de l'attraction des IDE comme la Libye, l'Egypte ou encore le Nigéria, qu'a été promulguée en avril 2005 la nouvelle loi sur les hydrocarbures, après cinq longues années de discussion.

La loi n° 05-07 du 28 avril 2005 rend plus cohérent le dispositif juridique dont les fondements consistent à rendre le secteur des hydrocarbures un secteur ouvert et favorable à l'investissement. Elle rend plus attractive la recherche dans les zones insuffisamment ou non encore explorées du domaine énergétique algérien. En outre, la loi vise l'accroissement des revenus fiscaux de l'Etat à travers un nouveau système fiscal très attractif. Cette loi a permis, à travers son article 9, la création de deux agences qui sont l'Agence Nationale pour la valorisation des Ressources en Hydrocarbures (ALNAFT) et l'Autorité de Régulation des Hydrocarbures (ARH). Elle permet aussi :

- Un accès à la ressource dans la transparence et la rapidité, en permettant aux investisseurs étrangers de s'adresser directement à l'agence de régulation ALNAFT qui délivre les autorisations de recherches ;
- Des incitations fiscales, notamment pour la mise en valeur des petits gisements et des zones difficilement accessibles ;
- Un encouragement pour la diversification des activités vers l'aval en consolidant les résultats des activités ;
- La commercialisation du gaz exploré se fait en coopération avec Sonatrach ;
- Une convertibilité commerciale totale pour l'exploitation courante et l'exportation des bénéfices.

Les deux agences (ALNAFT et ARH) ont été installées en décembre 2005. La première est chargée en principe de la promotion de l'investissement dans la recherche et l'exploitation, de la gestion et de la mise à jour de la banque des données et de la délivrance des autorisations de prospection... (Article 14). La deuxième est missionnée de veiller au respect de la réglementation (tarifaire, technique, d'hygiène...)... (Article 13). Contrairement aux législations antérieures qui donnaient à la Sonatrach toutes les prérogatives d'octroi des permis d'exploration ou autres, ce qui a

rendu les entreprises étrangères partiellement réticentes vis-à-vis de marché algérien, la nouvelle loi a donné à l'entreprise nationale la fonction de production, d'exploration et de commercialisation des hydrocarbures sans pour autant s'intéresser de l'octroi des marchés ou de la collecte des impôts. De plus, l'article 03 de la loi stipule dans son alinéa 01 que toute découverte sur le territoire national reste propriété de l'Etat : « *Les substances et les ressources en hydrocarbures découvertes ou non découvertes situées dans le sol et le sous-sol du territoire national et des espaces maritimes relevant de la souveraineté nationale sont propriété de la collectivité nationale, dont l'Etat est l'émanation* ».

C'est à la faveur de cette ouverture du secteur des hydrocarbures que les entreprises américaines se sont massivement implantées en Algérie. Entre 2002 et 2008, l'Amérique du nord en tant que région a été à l'origine de 16 projets vers l'Algérie, équivalents à 27,49 milliards de DA, venant essentiellement des Etats-Unis. Un investissement bien faible comparativement à ceux engagés par l'Europe et les pays du Golfe, mais par rapport aux flux annoncés, l'Amérique est à l'origine de plus de 8,4 % (1,594 milliards d'euros) des montants pour la période 2003-2008, dont plus de 85 % sont originaires des Etats-Unis. Le Canada vient loin derrière avec plus de 238 millions d'euros entre 2003 et 2008 (14,9%).

Tableau 4-5 : les IDE du continent américain annoncés vers l'Algérie (2003-2008).

	Flux annoncés (milliards d'euros)	En %
USA	1,355	85
Canada	0,238	14,93
Brésil	0,001	0,06
Total	1,594	100

Source : Données de ANIMA.

De nombreuses sociétés sont déjà présentes, opérant dans l'énergie comme *Anadarko*, *Burlington Ressource*, *Amerda Hess* et autres. A la fin de 1993, ce sont, pas moins d'une douzaine de contrats de recherche et d'exploration sur 27 qui sont gagnés par les américains. Parmi les projets importants, il y a celui d'*Anadarko* qui a investi en coopération avec *Sonatrach* 3,2 milliards de dollars et le montant atteindra les 5 milliards de dollars avec l'achèvement du projet d'El Merk. D'autres sociétés américaines très actives dans le secteur énergétique sont présentes dans le sud algérien ; le dernier venu est *Conoco Philips* qui a racheté *Burlington Resources*.

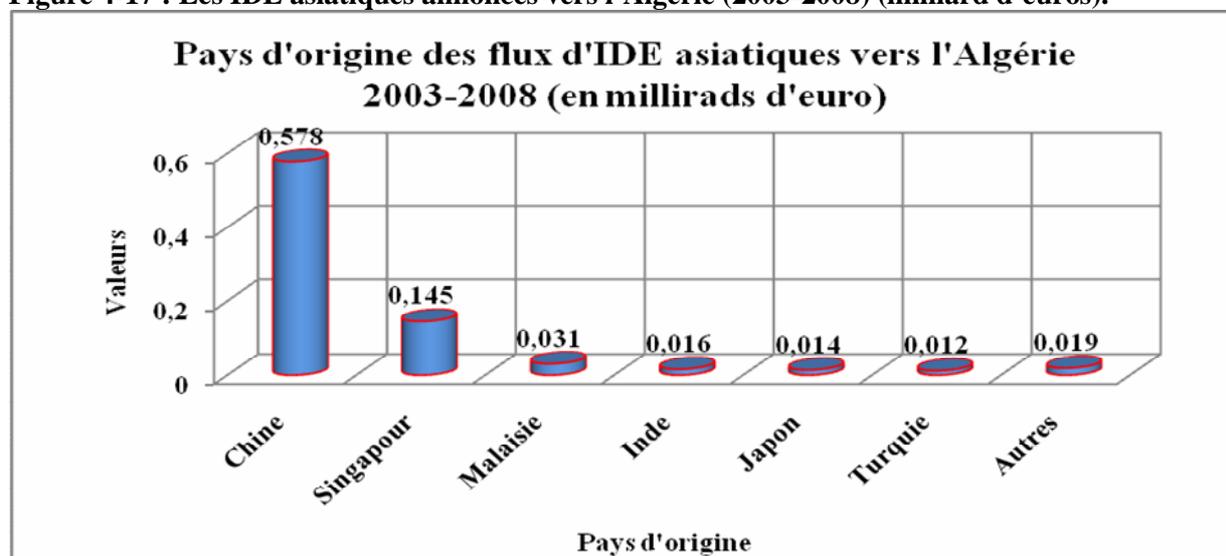
La présence américaine en Algérie ne se limite pas au secteur des hydrocarbures. Une diversification commence à s'opérer vers les secteurs de la chimie, de la pharmacie et des finances, mais elle demeure mineure par rapport au potentiel des États-Unis en matière d'investissements. *Citibank* a été la première banque étrangère à venir s'installer en Algérie. Aujourd'hui, elle constitue sans doute l'une des premières banques privées en Algérie, notamment en termes de capitalisation, avec la dernière augmentation de son capital, début 2008, de 3,5 milliards de DA à 8,8 milliards de DA. Elle s'est spécialisée dès le départ dans les hydrocarbures et les grands projets, en assistant notamment les entreprises américaines, elle compte au début de 2008 un portefeuille de plus de 300 entreprises. La percée américaine est également matérialisée par l'implantation d'autres sociétés dans d'autres secteurs : *Lonics* dans le dessalement, *Pfizer* dans les médicaments, *Procter and Gamble* dans la poudre et les cosmétiques, *Kellog-Brown-Root (KBR)* dans la liquéfaction... Toutes les opportunités ne sont pas encore exploitées, notamment dans le tourisme, l'agroalimentaire, la construction et la promotion immobilière, etc.

242- Les investissements asiatiques

Les pays asiatiques comme l'Inde, la Chine et Singapour ont bien compris l'intérêt d'investir en Algérie et font de plus en plus concurrence à des pays anciennement implantés. Le continent asiatique qui tend à devenir émetteur d'investissements a investi l'Algérie par plusieurs projets. L'Asie est la troisième puissance d'investissement en Algérie entre 2002 et 2008, devant l'Amérique. Elle a mené plus de 47 projets pour un montant total de 481,227 milliards de DA pour la même période. Certains pays ont toutefois une présence moindre que d'autres.

La Chine n'a cessé de renforcer sa présence en investissant dans plusieurs créneaux.. Son apport s'élève à près de 580 millions d'euros, soit 70,9 % de total des flux annoncés d'Asie. Elle est très active dans le secteur de l'énergie avec notamment la présence de la compagnie *SINOPEC*, *CNPC* et *PIDC*. Le groupe chinois *Huawei* s'impose à son tour en Algérie comme un véritable concurrent des grands équipementiers *Alcatel*, *Siemens* et *Ericson*.

Figure 4-17 : Les IDE asiatiques annoncés vers l'Algérie (2003-2008) (milliard d'euros).



Source : Données de ANIMA.

Singapour revient lui aussi dans la course et gagne des parts en Algérie. Il occupe derrière la Chine la deuxième place des pays asiatiques pour la période 2003-2008. Ils sont notamment présents dans la gestion portuaire avec la société *Portek* qui a investi en 2007, 145 millions de dollars dans de nouvelles plateformes logistiques portuaires. Durant la même année, *Kappel* a remporté un appel d'offre pour la création et la gestion d'une station d'épuration valant 10,4 millions d'euro, située à Ain Beida. Un autre projet toujours dans le volet de l'eau est celui de l'entreprise *Hyflux* qui a lancé en 2008 en partenariat 51/49 % avec *Algerian Energy Company (AEC)* pour la création d'une usine de dessalement d'eau près d'Oran pour un montant de 158 millions d'euros.

L'Inde, la Malaisie, le Japon..., ont investi dans divers segments de l'économie. *Mittal Steel* (Inde) ou encore *Malakoff* (Malaisie) sont quelques-unes des entreprises activant en Algérie.

En conclusion à cette section, il faut dire que l'Algérie intéresse de plus en plus les opérateurs arabes qui portent des projets de taille moyenne et grande. Paradoxalement, les pays européens ont perdu des places, surtout en termes de montants investis. Ils sont à

l'origine du nombre le plus important de projets (322 projets) entre 2002 et 2008, mais restent en retard en valeur, derrière la région arabe et les pays asiatiques. Ces derniers deviennent de plus en plus intéressés par les grands projets en Algérie. Ils activent notamment dans les équipements et les constructions.

Conclusion

Les réformes engagées en Algérie depuis une vingtaine d'années pour libéraliser l'ensemble des secteurs d'activités ont influencé positivement les entrées d'IDE. La position géostratégique du pays, l'abondance des ressources naturelles, la taille du marché intérieur et l'intégration progressive dans l'économie mondiale constituent des atouts majeurs pour les opérateurs étrangers. Pourtant les IDE vers l'Algérie ont connu une évolution contrastée depuis les années 70. La quasi absence de capitaux étrangers pendant les années 80 a plus ou moins été remplacée par une reprise au cours de la décennie 90, particulièrement à partir de l'année 1994, résultat des réformes engagées par les autorités et de l'attractivité du secteur des hydrocarbures, dont le processus de réformes à accompagné les mutations de l'économie mondiale, en étant ouvert à l'investissement étranger bien avant les années 90. Cependant, une progression caractérisée par une irrégularité sensible, qui s'est traduite par des baisses des flux entrants vers l'Algérie en 1997, 2000, 2002, 2003 et 2007. Certes, l'évolution globale entre 1994 et 2008 est largement positive, mais pas régulière, en passant de 26 millions de dollars à près de 2,65 milliards de dollars.

Les résultats réalisés jusqu'ici demeurent loin des potentialités du pays. Le regard que les opérateurs privés en général et étrangers en particulier ont sur l'environnement des affaires en Algérie demeure critique en raison du ralentissement du processus de libéralisation et de décentralisation du système économique, des problèmes d'accès au foncier, de la dépendance excessive de l'économie du secteur énergétique, du poids de l'économie informelle, des difficultés de rapatriement des capitaux, de la bureaucratie, de l'inefficacité du système judiciaire et du retard dans les infrastructures. Dans ce cadre, la CNUCED¹, estime que les bonnes performances en termes d'IDE obtenues lors des dernières années seraient imputables à des causes conjoncturelles, plutôt qu'à une véritable politique de promotion des investissements mise en place par les autorités algériennes.

Les investissements d'origine arabe sont dominants avec pas moins de 50 % des montants investis entre 2002 et 2008, pour 52 % des projets, bien devant l'Europe qui perd des places, avec seulement 18 % des montants investis, pour 47 % des projets détenus, ce qui montre que les européens préfèrent investir dans de projets de petite taille contrairement aux pays arabes. Ce recul européen concrétisé notamment en 2008 par une chute des investissements de 50 % (ANIMA 2009) constitue un signe négatif et un problème. Autre signe inquiétant des investissements à destination de l'Algérie est qu'ils sont caractérisés par leur abondance dans le secteur des hydrocarbures. Ce secteur a souvent reçu l'essentiel des investissements étrangers, alors que le pays a bien besoin davantage d'investissements dans divers secteurs porteurs pour substituer la forte dépendance de l'économie à l'égard des hydrocarbures. Mais, il faut souligner, qu'en 2007, ce qui attire l'attention est le boom des IDE hors énergie (ANIMA 2008). La sidérurgie, la pétrochimie, le BTPH ou encore les banques sont des secteurs de plus en plus convoités par les opérateurs.

¹ CNUCED (2004), op cité.

Chapitre 5

L'IMPACT DES IDE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE ET LE COMMERCE EXTERIEUR

Introduction

Nous assistons depuis une vingtaine d'années de à des changements de stratégies économiques de plusieurs pays et essentiellement les pays en développement qui lèvent toutes les restrictions sur les IDE et mettent en place des mesures attractives, financières et autres, très agressives pour attirer davantage de capitaux dans leurs pays. Cet intérêt accordé à l'IDE devrait trouver sa raison d'être dans l'effet qu'il a sur le développement économique. Or, la mise en place des mesures attractives découle, souvent, de l'idée que ceux-ci produisent des externalités positives sur la productivité et la croissance et dynamisent les exportations.

S'il y a plusieurs raisons de croire qu'il y a une relation positive entre l'IDE et la croissance économique, en est-il ainsi dans tous les cas ? Si la majorité des travaux conclue à une relation positive entre les deux variables, les résultats de certaines études empiriques sont mitigés. Quelques-unes montrent que dans certains pays, l'IDE n'a aucun impact positif sur la croissance (M. Haddad et A. Harrison, 1993 ; M. Carkovic et R. Levine, 2002). La même confusion est constatée en ce qui concerne l'effet des IDE sur le commerce extérieur des pays d'accueil. Alors que La CNUCED (2002) rappelle que pendant la seconde moitié de la décennie 90, deux tiers du commerce extérieur sont liés aux FMN et un tiers du commerce mondial est de nature intra-firme. De plus, nous constatons que ces FMN peuvent aggraver le solde commercial des pays hôtes, en important davantage de produits, notamment des intrants.

Toutes ces contradictions sur l'impact de l'IDE sur la croissance économique et le commerce extérieur nous ont interpellés en vue d'examiner si l'IDE a eu un quelconque impact sur la croissance de l'économie et le commerce extérieur en Algérie. Pour en traiter, nous avons ciblé deux variables-clés : la croissance du PIB et le commerce extérieur, sur la période allant de 2000 à 2008, qui correspond à la période où l'Algérie a attiré le plus d'investissements.

1- L'IMPACT DES IDE SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE EN ALGERIE

L'Algérie a adopté depuis les années 90 une approche faisant de l'IDE une composante principale de son développement et une série de mesures a été prise afin d'accroître l'attractivité du pays. Il en a résulté un flux annuel moyen de plus de 1,26 milliard de dollars entre 2000 et 2008, mais ces capitaux contribuent-ils effectivement à la croissance économique du pays ? Quels est le poids de leur contribution au taux de croissance moyen de 3,75 % enregistré sur la période ? C'est à essayer de comprendre cette relation que nous consacrons cette première section.

11- IDE ET INVESTISSEMENT DOMESTIQUE

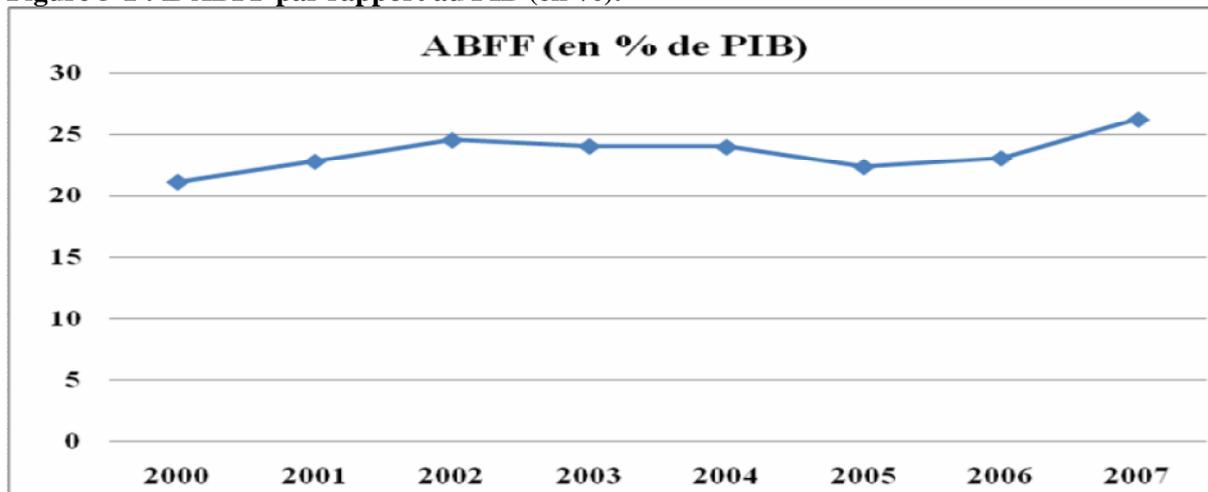
De nombreuses études ont montré l'existence d'un impact de l'IDE sur l'investissement intérieur. B. Bosworth et S. Collins (1999) montrent dans une étude réalisée sur 58 PED entre 1978 et 1995, que les flux d'IDE ont le meilleur effet sur l'investissement intérieur que les autres types d'apport de capitaux étrangers (investissements de portefeuille et prêts). Ils ont constaté que pour 1 dollar d'IDE, l'investissement intérieur croît de 0,8 dollar, alors que les investissements de portefeuille n'entraînent aucun effet sur l'investissement intérieur (1 dollar d'investissement de portefeuille entraîne 0 dollar d'investissement intérieur). Tandis que les prêts ont un effet intermédiaire, 1 dollar entraîne 0,5 dollar d'investissement intérieur). E. Borensztein, J. De Gregorio et J. W. Lee (1998) montrent que les IDE ont un effet positif, mais pas significatif sur les investissements nationaux, ce qui est confirmé par I. De Soysa et J. O'Neal (2000) qui montrent que les IDE encouragent l'investissement local au lieu de le compromettre. Un résultat partagé par l'étude réalisée par M. R. Agosin et R. Mayer (2008), particulièrement en Asie, un peu moins en Afrique alors que les pays d'Amérique Latine ne répondent pas aux mêmes conclusions. Dans le même cadre, J. R. Markusen et A. J. Venables (1999), ont établi un modèle théorique pour analyser l'effet de l'entrée des opérateurs étrangers sur l'investissement domestique dans un pays d'accueil. Ils ont conclu qu'un effet positif dépend de la stratégie suivie par les investisseurs étrangers (production pour le marché local ou exportation) et si le volume des liens en amont générés par les multinationales est le même, que celui produit par les firmes locales, ou s'il est relativement plus faible. Plus ces liens sont importants et plus la probabilité que l'investissement domestique augmente sera grande.

Cependant, des auteurs ont pu constater une relation négative entre les deux variables. C'est le cas par exemple de N. Kumar et J. P. Pradhan (2002) qui montrent que d'une façon générale, l'entrée des firmes étrangères peut affecter négativement les investissements des firmes locales, étant donné leur pouvoir de marché en termes d'avantages technologiques, des produits de marques, ainsi que des techniques agressives de marketing. Dans notre cas, nous allons essayer de vérifier la relation qui se dégage entre l'IDE et l'investissement national dans le cas de l'Algérie. Il est très difficile d'estimer un tel lien, mais nous proposons ici une simple comparaison de l'évolution des deux variables.

111- La situation en Algérie

Depuis l'ouverture de l'économie algérienne à l'IDE, le taux d'investissement brut en proportion du PIB n'a cessé de progresser. Il a gagné plus de 5 points entre 2000 et 2007 (figure 5-1), passant de plus de 21 % en 2000 à plus de 26 % en 2007. Pourtant entre 2002 et 2005, ce taux a régressé de plus de 2 points ; une régression qui s'explique par une progression importante du PIB durant la période (4,9 %, 6,9 %, 5,2 % et 5,1 %, respectivement en 2002, 2003, 2004 et de 2005). En valeur l'Accumulation Brute des Fonds Fixes (ABFF) qui représente l'investissement brut du pays, a fortement et régulièrement progressé ces dernières années et le recul observé entre 2002 et 2005 (en proportion du PIB) ne s'attribue pas à un recul de sa valeur (Figure 5-2). C'est pourquoi, nous pensons que cet indicateur reste sans réelle signification, puisque l'évolution du PIB peut fausser le signe de l'évolution de l'investissement. S'il est important, c'est simplement parce qu'il nous permet de voir la contribution de l'investissement dans le PIB.

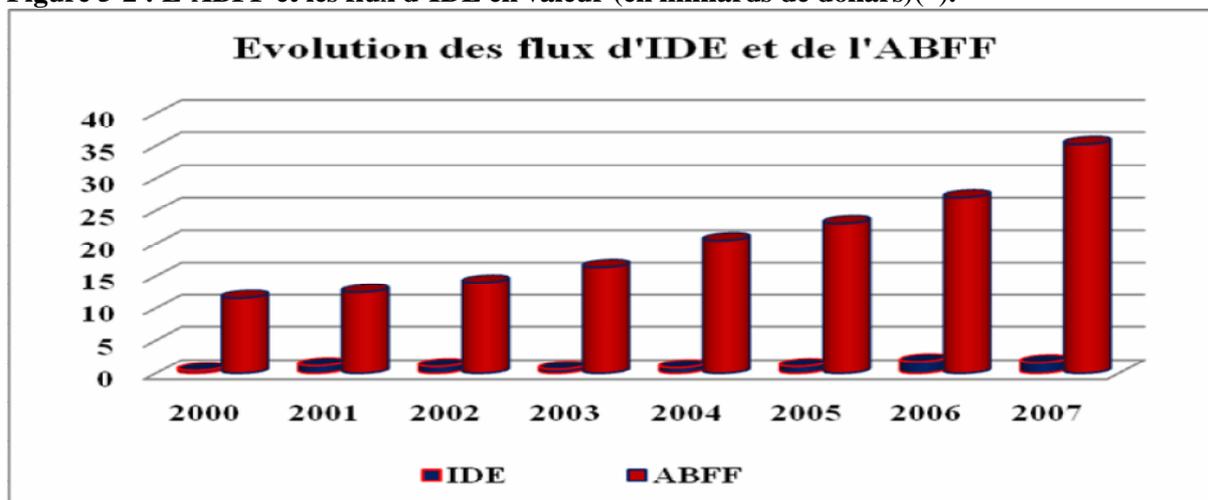
Figure 5-1 : L'ABFF par rapport au PIB (en %).



Source : Etabli par l'auteur sur la base des données de l'ONS (calcul de l'auteur).

La progression des flux d'IDE a été sensible durant la période 2000-2008, en parallèle l'investissement local a bien suivi la tendance. L'évolution en valeur montre une progression importante depuis 2001. Les flux d'IDE ont augmenté en moyenne annuelle de plus de 34 % durant la période 2000-2007, alors que l'ABFF a réalisé un taux de croissance annuel moyen de 17,3 %. Sauf que contrairement aux flux d'IDE qui ont connu une progression irrégulière pendant la période 2001-2007 avec des baisses enregistrées en 2003 et en 2007, l'ABFF a évolué fortement et régulièrement pour dépasser 35 milliards de dollars en 2007. La comparaison de l'évolution des deux variables, si elle ne montre pas l'existence d'un lien positif, ne dit pas le contraire non plus. C'est pourquoi, il est difficile d'imputer cette croissance de l'investissement national aux opérateurs étrangers, mais nous constatons que ces derniers ne le compromettent pas.

Figure 5-2 : L'ABFF et les flux d'IDE en valeur (en milliards de dollars)(*).



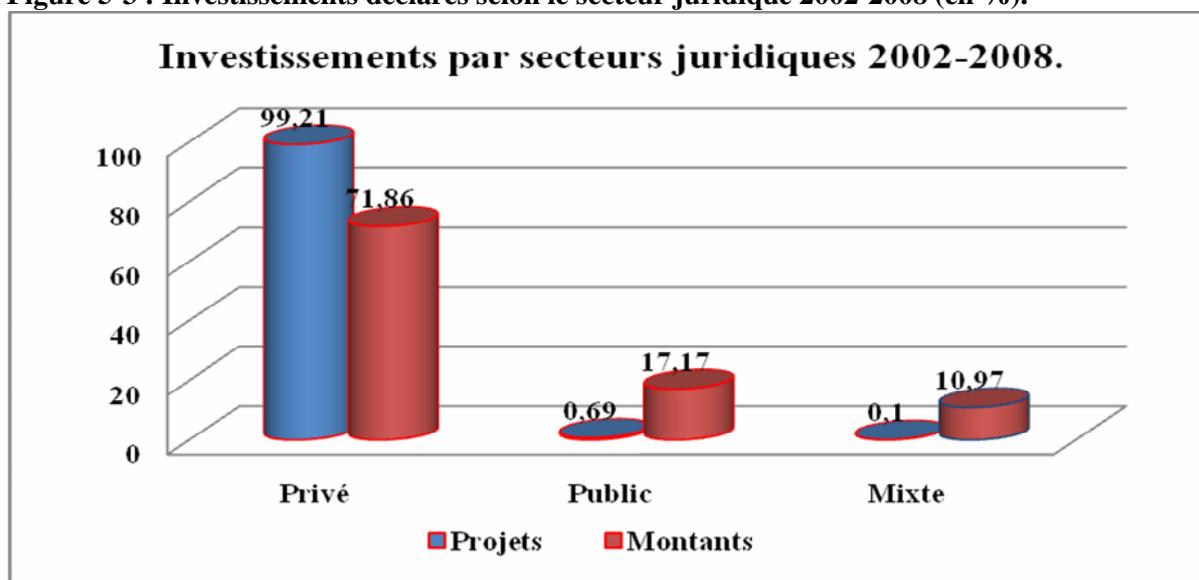
(*) : Les chiffres correspondant à l'ABFF ont été donnés en DA et nous les avons converti en dollars sur la base des taux de change de la banque d'Algérie

Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED et de l'ONS.

Ce qui est évident c'est que les FMN implantées en Algérie ont eu un effet de complémentarité sur l'investissement domestique et non pas un effet de substitution. L'observation des projets enregistrés montre bien la dominance des investissements privés, qui représentent 71,86 % des montants investis entre 2002 et 2008, 10,97 % sont mixtes

(privés et publics), alors que le secteur public n'a investi que 17,17 % des montants pour la même période (figure 5-3). Un résultat qui n'a pas été confirmé par M. Alaya (2004) qui montre que les IDE contribuent bien à l'accumulation du capital physique en Algérie, sans pouvoir affirmer s'il s'agit d'une relation de complémentarité entre l'IDE et l'investissement domestique. Il estime que pour l'existence d'une telle relation, il faut au moins qu'un dollar investit sous forme d'IDE génère plus qu'un dollar d'investissement domestique. Alors que H. F. Bouklia et N. Zatla (2001), soutiennent l'absence de complémentarité entre l'IDE et l'investissement domestique dans les PSEM (dont l'Algérie), et n'excluent pas l'hypothèse d'effet d'éviction pratiqué par les IDE sur l'investissement domestique, en estimant qu'en plus d'éventuels effets de seuil ou d'une insuffisante capacité d'absorption technologique des entreprises locales des PSEM, c'est l'absence de complémentarité entre le capital étranger et local qui expliquerait le faible impact de l'IDE sur l'investissement domestique en particulier et sur la croissance économiques de ces pays en général.

Figure 5-3 : Investissements déclarés selon le secteur juridique 2002-2008 (en %).

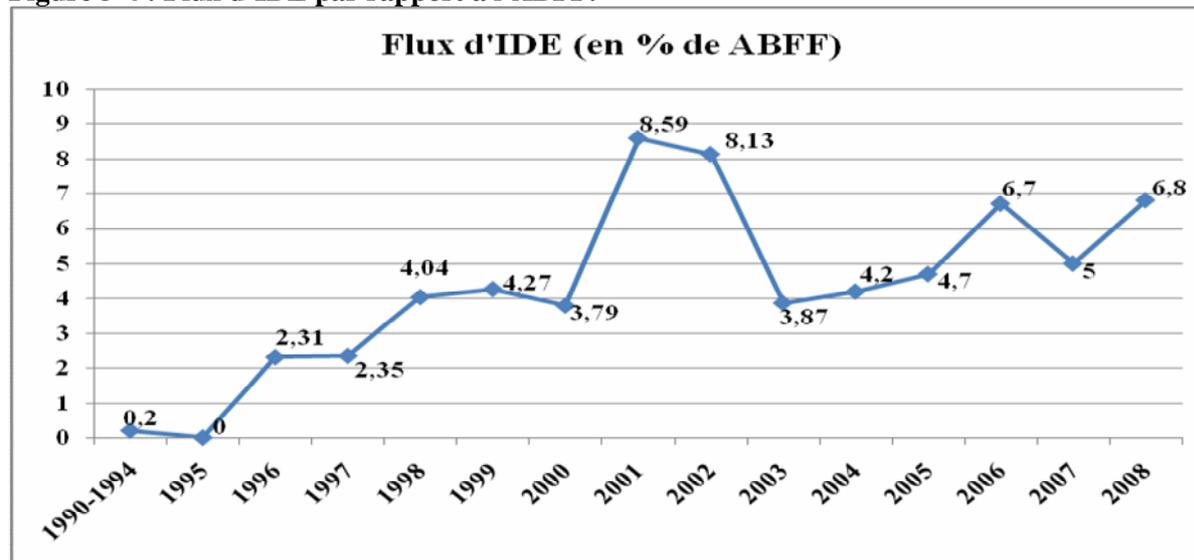


Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

112- Le financement des investissements

La figure 5-4 indique que pour le moment, les IDE ne sont pas une source importante de financement pour les investissements. Leur contribution à l'ABFF reste faible avec une évolution irrégulière. Certes, depuis 1994, des progrès sont recensés en passant de 0,2 % à plus de 6,8 % en 2008, mais le niveau le plus haut de participation des IDE dans l'ABFF a été atteint en 2001 avec 8,59 %. Cette faible part des IDE s'explique par l'expansion des projets qui sont lancés durant cette période par l'Etat, particulièrement dans les infrastructures de base. Le recours aux financement publics reste donc une solution facile. Ils concernent notamment, le bâtiment et les travaux publics (52,75 %), les biens d'équipements (23,22 %), les matériels de transport (11,25 %).

Figure 5-4 : Flux d'IDE par rapport à l'ABFF.



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED et de l'ONS.

Par ailleurs, l'État a pu jusqu'alors prendre appui sur un taux d'épargne élevé pour soutenir son taux d'investissement. Le taux d'épargne nette a atteint 51,46 % du PIB en 2007, en progression de 2 points par rapport à 2006 (49,46 %)¹. De même, les crédits à l'économie ont connu une progression régulière ces dernières années atteignant 2615,5 milliards de DA en 2008. Le secteur public a reçu une part inférieure par rapport au secteur privé. Le premier a bénéficié de 45,95 % de total des crédits à l'économie distribué en 2008 contre 54,05 % pour le second. Ce qui est remarquable c'est que le secteur public a perdu 15 points entre 2001 et 2008 en faveur du secteur privé. Nous ne pouvons pas ignorer dans ce cadre, l'apport des banques étrangères installées en Algérie depuis une vingtaine d'années. Elles sont à l'origine de 12,5 % de total des crédits distribués en 2008, alors qu'elles n'ont récolté que 7,8 % des ressources.

Tableau 5-1 : Collecte de ressources et distributions de crédits (en %).

		Banques publiques	Banques privées
2003	Dépôts	94,4	5,6
	Crédits	92,7	7,3
2004	Dépôts	93,5	6,5
	Crédits	92,9	7,1
2005	Dépôts	93,3	6,7
	Crédits	92,6	7,4
2006	Dépôts	92,9	7,1
	Crédits	90,7	9,3
2007	Dépôts	93,1	6,9
	Crédits	88,5	11,5
2008	Dépôts	92,2	7,8
	Crédits	87,5	12,5

Source : établi par l'auteur sur la base des données de la banque d'Algérie.

Ce qui reste ambigu par rapport aux financements bancaires, c'est le fait que les FMN bénéficient d'un accès plus facile aux crédits, ce qui n'est pas toujours le cas des entreprises nationales des PED. Un résultat vérifié par A. Harrison et M. McMillan (2002) qui étudient

¹ Les taux d'épargne nette sont calculés par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

l'impact des IDE sur les marchés financiers de la Côte d'Ivoire entre 1974 et 1987 ; ils montrent que les FMN, grâce à la supériorité de leurs garanties et de leur rentabilité, bénéficient d'un accès plus facile aux banques locales, au détriment des entreprises locales. A. Vora (2001) trouve un résultat similaire concernant le Maroc entre 1984 et 1992, où l'on s'est aperçu que les IDE augmentent le risque des entreprises dans les branches dominées par des producteurs locaux dont l'accès aux marchés locaux du crédit était devenu plus difficile.

12- IDE ET CROISSANCE DE LA PRODUCTION EN ALGERIE

Le lien entre IDE et croissance économique du pays d'accueil a largement été traité par la littérature. Si la majorité des études a montré que le lien entre les deux variables est positif, quelques-unes ont listé certaines raisons pour lesquelles ces effets peuvent être négatifs. Ce que nous retenons d'important de ces études est que l'IDE peut avoir un impact positif clair sur la croissance des économies hôtes dans le cas où les conditions locales sont favorables (la qualité des ressources humaines qui représente la capacité d'absorption des retombées positives, l'absence de distorsions sur le marché local, la destination sectorielle des investissements...).

Pour M. Blomström, R. E. Lipsey et M. Zejan (1992), l'ampleur de l'effet de l'IDE sur la croissance économique dépend du stock de capital humain disponible dans le pays hôte. Ils ajoutent que cet impact peut être négatif dans les pays dotés d'un faible niveau de capital humain. Un résultat identique est apporté par E. Borensztein, J. De Gregorio et J. W. Lee (1998), dans une étude sur 63 PED, ils estiment que dans l'ensemble, les IDE en provenance des pays développés ont un impact positif sur la croissance de ces pays, mais l'ampleur de cet impact dépend bien fortement du stock du capital humain disponible dans le pays en question. En effet, les pays qui combinent ces deux variables ont connu une croissance annuelle moyenne de 4,3 % entre 1970 et 1989. En revanche, la croissance des pays les moins bien pourvus en capital humain n'est que de 0,64 % sur la même période. R. Lipsey (2000) trouve également que le ratio IDE/PIB, combiné au niveau d'éducation, est un facteur déterminant de l'augmentation du revenu réel par tête des PED entre 1970 et 1995. Une étude de L. R. De Mello (1997) montre que l'IDE peut contribuer significativement à l'accroissement de la productivité de l'économie d'accueil en promouvant le capital domestique et le progrès technique. L'auteur estime que plus le gap technologique entre le pays d'origine et le pays d'accueil est important et plus l'impact de l'IDE sur l'économie de destination sera faible. De même, en utilisant un panel de 72 pays sur la période de 1960 à 1995, M. Crankovic et R. Levine (2000) n'ont pas trouvé un effet significatif de l'IDE sur la croissance économique ; toutefois, ils mettent en évidence un effet positif et significatif dans certaines régressions qui tiennent compte du niveau initial du revenu et du nombre d'années de scolarisation. Un effet qui devient négatif lorsqu'ils introduisent une variable d'interaction entre l'IDE et le niveau d'éducation (un résultat qui va à l'encontre de ceux trouvés par Borenstein, De Gregorio et Lee (1998)).

D'autres travaux ont montré la limite des IDE à accroître la production des pays hôtes. T. Brewer (1991) montre empiriquement que la corrélation entre IDE et croissance économique des pays hôtes est négative. Un résultat qu'il explique par l'effet de domination exercé par les FMN, ce qui peut décourager les firmes locales à développer leurs activités de R&D. Pour M. Saltz (1992), les IDE peuvent augmenter le niveau global de l'investissement et améliorer dans certains cas la productivité, mais ils ont tendance dans beaucoup de cas à réduire le taux de croissance. En étudiant la relation IDE-taux de croissance dans les PED, qu'il divise en deux groupes, selon qu'ils reçoivent un IDE élevé ou faible. Il en conclut que la

relation entre l'IDE et le taux de croissance est toujours négatif dans les PED qui lèvent toutes les restrictions au rapatriement de bénéfices. B. Aitken et A. Harrisson (1999), n'ont pas trouvé d'effet positif engendré par les IDE sur la croissance économique dans le cas du Venezuela entre 1979 et 1989. M. Carkovic et R. Levine (2002) et M. Haddad et A. Harrison (1993) attestent que l'IDE n'a pas d'effet positif sur la croissance économique des pays d'accueil.

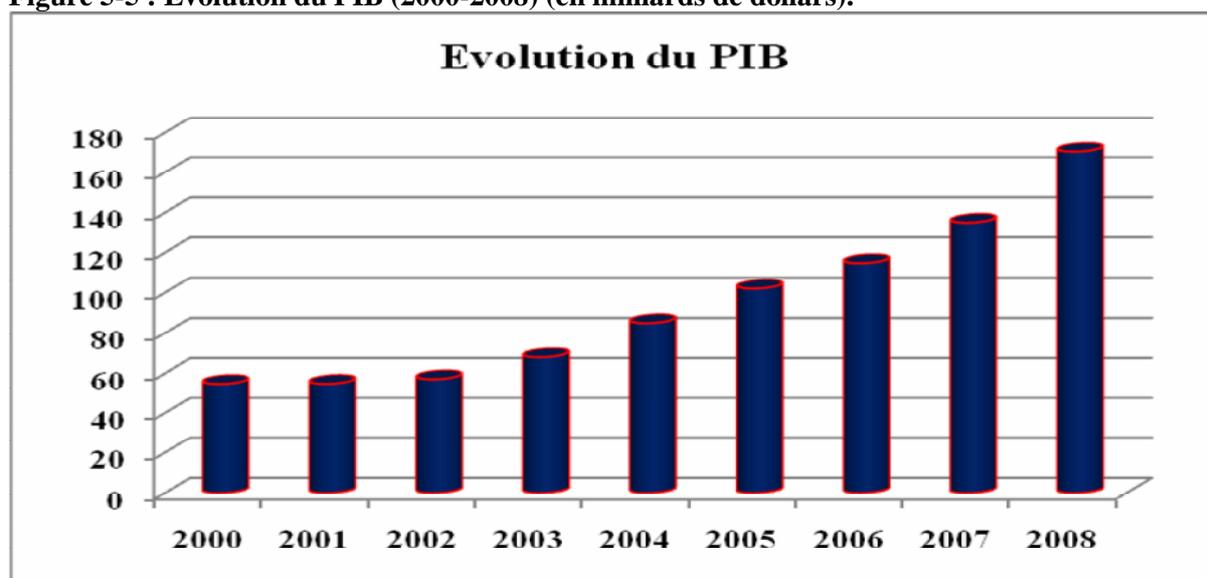
La relation entre l'IDE et la croissance économique des pays d'accueil est ambiguë, dépendant étroitement des caractéristiques du pays hôte. Essayons de voir ce qu'il en est dans le cas de l'Algérie.

121- Le lien entre l'IDE et la croissance économique en Algérie

Le PIB de l'Algérie est estimé à 10 993,8 milliards de dinars en 2008 (170,4 milliards de dollars), en augmentation par rapport à l'année 2007 de 1687,6 milliards de dinars, soit une hausse de 18,1 % en valeur se décomposant en effet-prix de 15,4 % et en croissance en volume de 2,4 %. Trois secteurs (le BTP, les services et l'industrie) d'activité ont réalisé une croissance positive et plus forte qu'en 2007, alors que l'agriculture et les hydrocarbures sont en récession. Le secteur du BTP croît de 9,8 % au même rythme que l'année précédente, en repli de 1,8 point de pourcentage par rapport à la forte croissance de 11,6 % réalisée en 2006. Les services des administrations publiques progressent de 1,9 point à 8,4 % et les services marchands croissent de 7,8 %, en hausse d'un point de pourcentage par rapport à 2007. Enfin, l'industrie se redresse en 2008, en réalisant une expansion de 4,4 % contre 0,8 % l'année 2007.

Sur la période 2000-2008, le PIB a triplé, passant de 54 à plus de 170 milliards de dollar. Il a connu une croissance annuelle moyenne de 3,75 %. Tirée par le secteur hors hydrocarbures, dont la croissance annuelle moyenne pendant la même période est de 5,6 %, alors que celle du secteur des hydrocarbures n'est que de 1,7 %. Ce qu'il y a lieu de rappeler c'est que le taux de croissance du PIB n'a cessé d'être positif depuis 1995. Ce qui correspond bien aux années d'ouverture de l'économie algérienne à l'investissement étranger.

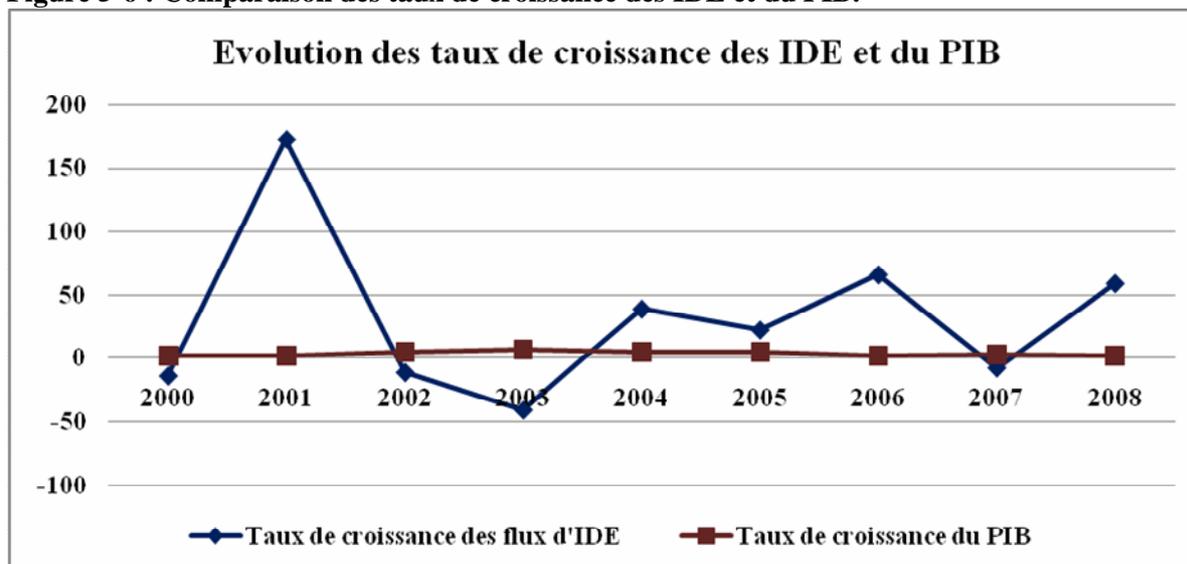
Figure 5-5 : Evolution du PIB (2000-2008) (en milliards de dollars).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la banque d'Algérie.

Si nous tentons, à présent, d'analyser la relation qui a pu s'établir entre les IDE et la croissance en Algérie, nous réalisons que la simple mise en confrontation des flux d'IDE et des taux de croissance du PIB dégage une relation qui semble être positive, mais confuse (figure 5-5). Si l'accroissement global du PIB correspond à la période où les IDE ont le plus cru, sur certaines années, la relation n'est pas vérifiée. Au moment où les IDE ont augmenté de 173 % en 2001, la croissance du PIB a perdu 0,1 points en pourcentage par rapport à l'année 2000 et alors que les IDE ont baissé de près de 11 % en 2002 par rapport à 2001, le PIB quant à lui a progressé de 3,7 %.

Figure 5-6 : Comparaison des taux de croissance des IDE et du PIB.



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS et de la banque d'Algérie.

En fait, la relation entre les flux d'IDE et la croissance du PIB en Algérie pourrait être estimée de la manière suivante :

Posons :

- ΔIDE^1 : Taux de croissance annuel moyen des flux d'IDE 2000-2008 ;
- ΔPIB : Taux de croissance annuel moyen du PIB 2000-2008 ;
- T : La relation IDE-PIB.

Nous avons :

$\Delta IDE = \sum TcIDE \div n$, Avec : TcIDE : taux de croissance annuel des IDE, n : le nombre d'années.

Donc : $\Delta IDE = 37,63\%$

$\Delta PIB = \sum TcPIB \div n$, Avec : TcPIB : taux de croissance annuel du PIB.

Donc : $\Delta PIB = 3,75\%$

D'où : $T = \Delta PIB \div \Delta IDE$ $T = 3,75 \div 37,63$

¹ C'est la moyenne simple des taux de croissance sur la période.

Donc : $T = 0,1\%$

 Une augmentation de 1% des flux d'IDE correspond à une croissance en volume du PIB de l'ordre de 0,1%

Ce chiffre est insuffisant pour permettre une véritable dynamique de l'économie algérienne et l'on peut affirmer que la contribution des entreprises étrangères dans le PIB est faible. C'est le résultat auquel a abouti M. Alaya (2004) qui avance que les facteurs qui expliquent davantage la croissance économique, sont l'investissement domestique et les exportations ; variables qui présentent un niveau de significativité assez élevé. Le capital humain n'est significatif qu'à 10 % alors que l'IDE, bien qu'il soit de signe positif, n'est pas pour autant significatif. Le même constat ressort de l'étude réalisée par M. Alaya, D. Nicet-Chenaf et E. Rougier (2007) qui estiment que la relation entre les IDE et la croissance économique entre 1970 et 2004 est confuse en Algérie. Nous avançons à cela deux explications : la première a trait à la maigre contribution des IDE dans l'investissement global et au fait que la proportion du stock d'IDE dans le PIB est extrêmement faible. En 2008, elle s'élève à 9,1 %, alors qu'elle est de 6,4 % en 2000, alors que la moyenne pour les pays d'Afrique du nord se situe autour de 15 % et celle d'autres pays d'Afrique autour de 25 %. La seconde concerne le secteur des hydrocarbures qui capte des flux importants en Algérie et qui contribue faiblement à la croissance. C'est ainsi que l'a mentionné E. G. Lim (2001) : « *Some types of FDI, those which form enclaves in the natural resources and oil, should have a contribution relatively weaker to the economic growth. In an extreme case, where there is no possibility for the positive spillovers, contribution of the FDI in the growth will be limited to the realization of the incomes* ».

Si on effectue le même calcul à la fois sur la croissance du secteur des hydrocarbures et celle du secteur hors hydrocarbures, il ressort une différence importante. En effet, une augmentation de 1% des flux d'IDE correspond à une croissance du PIB des hydrocarbures de 0,047 %, alors que celui du secteur hors hydrocarbures augmentera par 0,15 %¹. Nous concluons que les opérateurs étrangers ont accompagné une croissance hors hydrocarbures nettement plus importante que la croissance des hydrocarbures. Pourtant, il est évident que le secteur de l'énergie en général et les hydrocarbures en particulier concentre des parts importantes des flux attirés par le pays. Toutefois, la CNUCED (2005)², indique que « *l'IDE dans les secteurs pétroliers et miniers tend à être plus instable que dans d'autres secteurs, en particulier l'industrie, compte tenu de l'intensité capitaliste des projets, conjuguée à la sensibilité des bénéficiaires aux prix mondiaux des matières premières. Par ailleurs, dans ces secteurs, une forte croissance peut souvent prendre la forme d'un boum aux conséquences potentiellement néfastes pour l'investissement dans d'autres secteurs* ».

122- Production de secteur privé

Le secteur public reste à l'origine de la part la plus importante de la VA produite en Algérie en 2007 (figure 5-6).

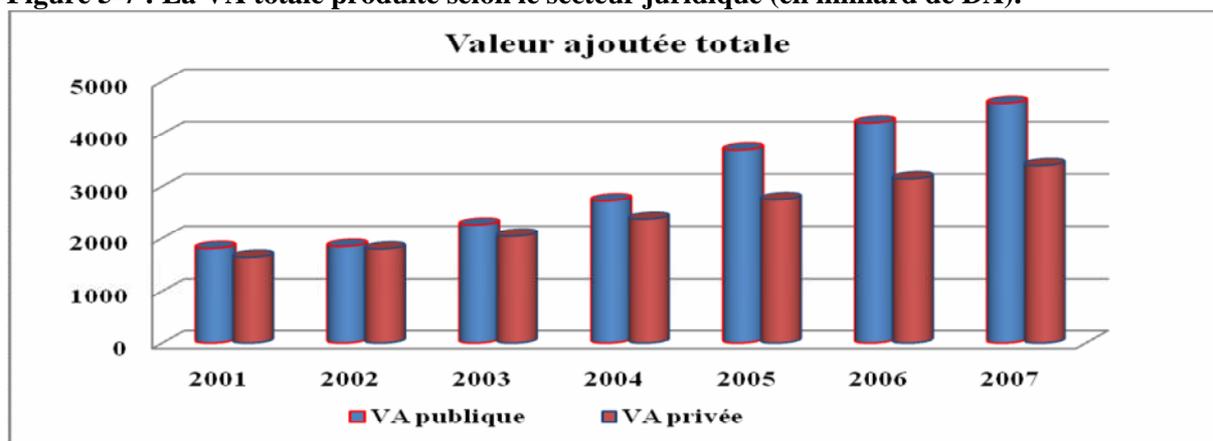
En valeur, la VA totale produite a atteint 7992,9 milliards de DA, dont 43 % issue du secteur privé et 57% d'origine publique, contre uniquement 3451,9 milliards de DA en 2001 (52 % publique). Ce qui capte davantage notre attention c'est que la part de secteur privé dans

¹ Nous avons le taux de croissance annuel moyen du PIB des hydrocarbures sur la période d'étude (2000-2008) est de 1,78%, alors que celle du secteur hors hydrocarbures est de l'ordre de 5,6%.

² CNUCED : Le développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l'investissement étranger direct. Nation Unies, New York et Genève. 2005, page 13.

la VA totale produite a perdu des points depuis 2002 par rapport à celle du secteur public. Cette dernière s'élève à 57 % de la VA totale en 2005, 2006 et 2007, en progression depuis 2001 où sa part était de 52 % et 51 % en 2002. Pourtant, depuis quelques années, le secteur privé est initiateur de la plupart des investissements. En fait, l'importance de secteur public s'explique essentiellement par une forte production dans le secteur des hydrocarbures dominé par la Sonatrach. Notons que 83,67 % de la VA publique en 2007 est réalisée dans le secteur des hydrocarbures, 83,76 % en 2006 et 76,35 % en 2001 et 74,09 % en 2002. Il y a lieu de souligner qu'en valeur la VA de chacun des deux secteurs a augmenté depuis 2001. Le secteur privé a vu sa VA augmenter régulièrement de 843,1 milliards de DA en 2001 pour dépasser 3399,9 milliards de DA en 2007 (soit 43% de la VA totale).

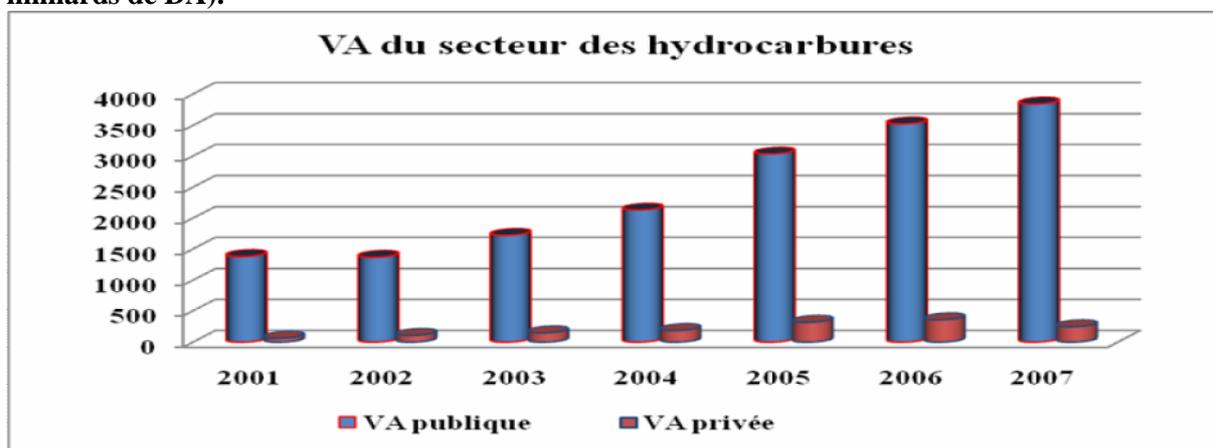
Figure 5-7 : La VA totale produite selon le secteur juridique (en milliard de DA).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

Retenons, par ailleurs, que si pour le secteur public l'essentiel de la croissance de la VA est tiré par les hydrocarbures, le secteur privé a connu un recul net de l'ordre de 30,9 %, de sa VA dans ce secteur en 2007, après une progression positive depuis 2001. Ce qui montre que l'augmentation de la VA privée ces dernières années est due aux secteurs hors hydrocarbures (voir annexe 16). En 2008, le secteur des hydrocarbures connaît une récession significative. Le recul de 2,4 % de la production efface les gains de l'année précédente estimés à 1,4 %. L'indice de production du secteur des hydrocarbures, estimé à 147,1 points en 2008, a progressé de 1,6 % en moyenne annuelle au cours de la période 2000-2008, mais la tendance du rythme de croissance est baissière depuis 2003.

Figure 5-8 : La VA produite dans le secteur des hydrocarbures par le public et le privé (en milliards de DA).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

Pour mieux illustrer la situation dans les secteurs hors hydrocarbures, nous procédons par une analyse de deux secteurs qui ont connu une intervention étrangère importante ces dernières années.

Le secteur de la téléphonie

Le sous-développement de la téléphonie en Algérie était flagrant en 2000. Des centaines de milliers d'algériens attendaient une ligne fixe et le nombre de ceux qui possédaient un portable ne dépassait pas les 54 000 en 1999. En 2002, avec l'entrée en 2001 de l'opérateur égyptien *Orascom Télécom Algérie (OTA)*, le nombre d'abonnés a atteint 330 000 pour les deux opérateurs en place (*OTA* et *Algérie Telecom Mobile (ATM)*), une ligne fixe pour 1000 algériens contre 15 en Tunisie et 20 au Maroc. Ces dernières années, les choses ont beaucoup évolué. En 2007, trois opérateurs sont désormais, implantés sur le marché de la téléphonie, avec l'arrivée en 2004 du koweïtien *Wataniya Télécom Algérie (WTA)* sous le nom de *Nedjma*. Ils couvrent les 48 wilayas et servent plus de 30 millions d'abonnés (fixe et mobile). La densité téléphonique a dépassé les 90 %. On compte 6281 stations de base installées à travers le territoire national, dont 3 000 pour *OTA*, 2300 pour *ATM* et 981 pour *WTA*. Il faudrait souligner aussi la bonne qualité de services à l'intérieure d'un même réseau. Le marché algérien est en plein expansion et les prix ont tendance à baisser sous l'effet de la concurrence. Ils sont d'un niveau comparable à ceux pratiqués dans les pays voisins et sont devenus aujourd'hui largement accessibles à la majorité des algériens comme l'atteste le nombre toujours croissant d'abonnés l'atteste. Les tarifs tournent aujourd'hui, autour de 10 DA la minute toutes taxes comprises (TTC).

Tableau 5-2 : Evolution de certains indicateurs de la téléphonie en Algérie

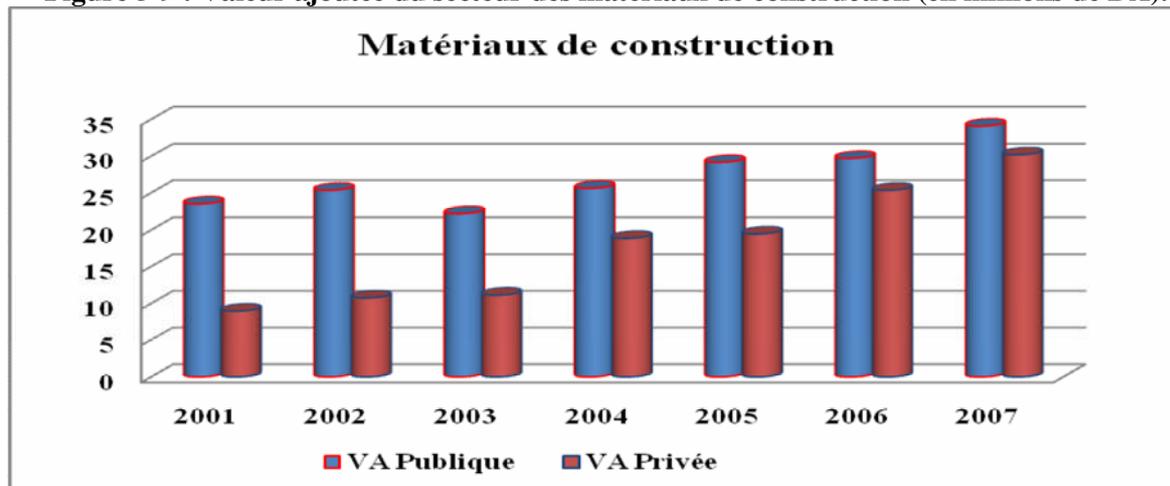
Indicateurs	1999	2007
Capacité du réseau téléphonique	2 271 000	4 500 000
Nombre d'abonnés (fixe)	1 600 000	3 068 000
Nombre d'abonnés (mobile)	54 000	27 600 000
Densité téléphonique (fixe)	5,02	9,08
Densité téléphonique (mobile)	0,26	81,5
Densité téléphonique (fixe et mobile)	5,28	90,58
Nombre d'opérateurs téléphoniques (fixe)	1	2
Nombre d'opérateurs téléphonique (mobile)	1	3

Source : établi par l'auteur sur la base des données du ministère de la Poste des Technologies de l'Information et de Communication.

Le marché des matériaux de construction

L'implantation des nouveaux investisseurs étrangers, notamment égyptiens dans ce secteur, a permis d'accroître sa VA. D'une manière générale, le secteur des matériaux de construction a vu sa VA croître rapidement pour presque doubler en 2007 par rapport à 2001, atteignant 64,3 milliards de DA, contre 32,47 milliards de DA. Une forte croissance réalisée par le secteur privé avec un taux dépassant les 237 % sur l'ensemble de la période, alors que le secteur public n'a augmenté que de 45 % sur l'ensemble de la période. Le dynamisme de ce secteur est alimenté par les dépenses considérables de l'Etat pour l'équipement et la construction. Les dépenses d'équipement de l'Etat estimées à 1948,4 milliards de dinars, en forte hausse pour la seconde année consécutive (35,8 % en 2008 contre 41,3 % en 2007), destinées essentiellement au développement des infrastructures et à la construction de logements, ont dopé la demande des matériaux. Celle-ci, à la fois considérable et fragile, car trop dépendante des dépenses de l'Etat, se doit de diversifier ses sources au risque de pâtir d'une éventuelle contraction des recettes budgétaires.

Figure 5-9 : Valeur ajoutée du secteur des matériaux de construction (en millions de DA).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

Ces nouveaux investisseurs ont permis à la production domestique de se substituer progressivement aux importations, qui ont diminué de 45,5 % pour se situer à hauteur de 170 000 tonnes au cours des 9 premiers mois de 2009, en ce qui concerne le ciment. Par ailleurs, nous constatons que malgré cette percée des nouveaux opérateurs, les prix restent élevés. Nous sommes donc en situation très délicate lorsqu'on connaît l'impact des prix de ciment sur le marché de construction et des grands travaux publics et dans un pays où un vaste programme de reconstruction et d'équipements d'infrastructures est lancé.

Avant de terminer cette section, nous tenons à rappeler que d'un point de vue théorique, l'IDE est un acteur majeur de la croissance économique. Il pourrait donc être d'une grande utilité pour les PED en général et l'Algérie en particulier. Cependant, notre étude ne confirme pas ce lien positif et va à l'encontre de cela. Les retombées des IDE sur la croissance bien qu'elles soient positives, sont mitigées.

2- IMPACT DES IDE SUR LE COMMERCE EXTERIEUR

Les FMN peuvent être d'une grande utilité pour le développement du commerce extérieur des pays d'accueil, étant donné que ces entreprises disposent d'un réseau mondialement dispersé et d'une renommée à l'international. Ainsi, la CNUCED¹ rappelle que dans la deuxième moitié des années 1990, 2/3 du commerce international était lié aux FMN et que 1/3 de ce commerce mondial est de nature intra-firme. Dans la même perspective, l'OCDE² énonce que « *les entreprises multinationales peuvent renforcer le caractère exportateur de l'économie nationale grâce à des atouts qui comprennent : l'excellente qualité de leurs produits, la reconnaissance de la marque et leur accès aux marchés mondiaux, leur capacité de lever les obstacles à l'utilisation de la dotation en facteurs de l'économie d'accueil et leur impact à long terme sur la compétitivité internationale du secteur d'activité du pays d'accueil* ».

Les FMN peuvent en fait avoir des effets directs ou indirects sur le commerce extérieur du pays hôtes, en exportant elles-mêmes (effets directs) ou en incitant d'autres acteurs locaux

¹ CNUCED : World Development Report : Transnational corporation and export competitiveness. United Nations, New York et Genève, 2002.

² OCDE : L'Investissement Direct Etranger au service du développement: Optimiser les avantages et minimiser les coûts. Paris, 2002. Page 101.

à l'exportation (effets indirects). De ce point de vue, M. Blomström, A. Kokko et M. Zejan (2000) montrent que l'implantation de firmes étrangères sur le territoire local peut inciter les gouvernements à développer les infrastructures de transport et à réduire les barrières à l'échange. Le test réalisé par B. Aiken, G. H. Hanson et A. E. Harrison (1997) sur 2104 entreprises manufacturières au Mexique entre 1986 et 1990 montre que les possibilités qu'une firme locale exporte croît avec une localisation à proximité d'une FMN.

Dans le même contexte, C. Mainguy et E. Rugruff (2003) ont comparé l'impact des IDE sur l'évolution des échanges extérieurs en Hongrie et au Vietnam. Ils ont montré que l'ouverture aux IDE a bouleversé l'insertion et la spécialisation de la Hongrie, alors que l'influence sur le Vietnam est modeste. Dès 1993, les firmes étrangères assurent plus de la moitié des exportations de la Hongrie, mais c'est durant la seconde moitié des années 1990 que leur influence devient décisive. Les estimations montrent qu'en 1998, ces entreprises étaient à l'origine de 85,9 % des exportations du pays.

Dans une étude sur l'IDE et le commerce, F. Menegaldo et E. Moustier (2002) ont analysé les flux bilatéraux d'IDE entre l'Europe et certains pays du sud de la Méditerranée entre 1985 et 1997, en testant la relation entre l'IDE et le commerce extérieur (exportations et importations). Leur étude a fait apparaître une relation positive (notamment à long terme) entre les IDE, d'une part, et les exportations et les importations d'autre part, au Maroc, en Tunisie et en Turquie, alors qu'en Egypte le résultat est mitigé.

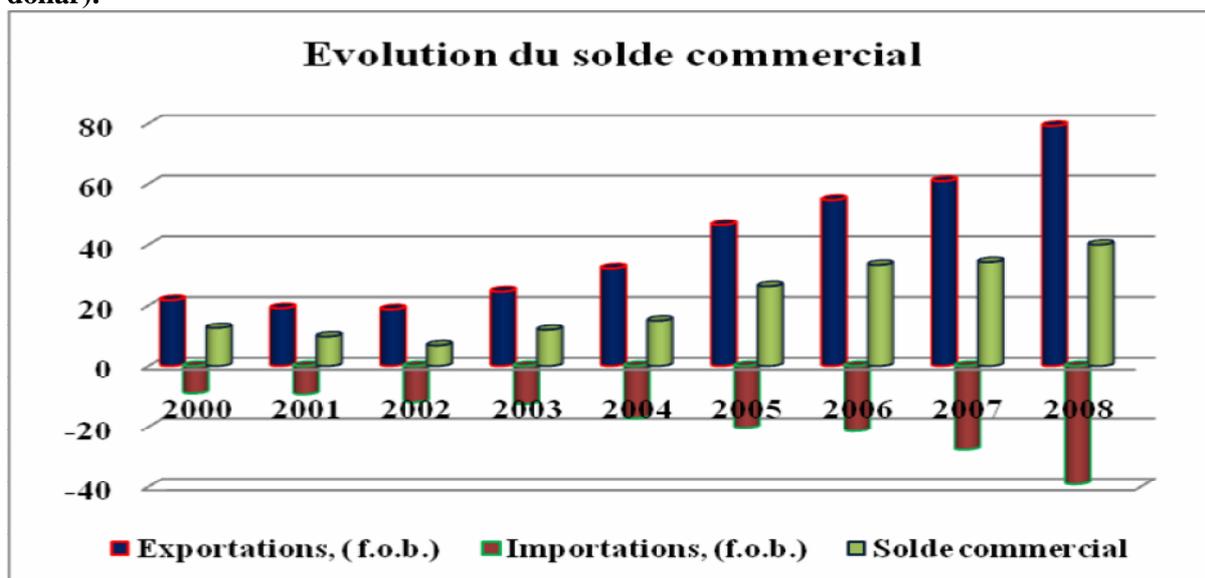
Quant on se place dans la perspective du commerce extérieur, il importe de distinguer entre les exportations et les importations. Cette section sera l'occasion de vérifier la relation entre l'IDE et le commerce extérieur dans le cas de l'Algérie. Pour bien appréhender un tel lien, il est important de procéder à l'étude de la relation IDE-exportations et de la relation IDE-importations. Nous allons prendre comme précédemment une période d'étude qui s'étale de 2000 à 2008. Mais avant, nous allons présenter brièvement l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de 2000 à 2008.

21- LA SITUATION GLOBALE DU COMMERCE EXTERIEUR EN ALGERIE

La tendance à l'accroissement des flux d'importations et d'exportations se poursuit et nous observons un essor important du commerce extérieur de l'Algérie depuis les années 2000. Aussi bien les exportations que les importations ont connu une progression sans précédent atteignant des niveaux record en 2008. Les exportations se sont situées à 79,14 milliards de dollars et les importations ont atteint le niveau record de 39,18 milliards de dollar. Après des baisses enregistrées en 2001 et en 2002, les exportations ont connu une croissance régulière tandis que les importations sont en progression depuis 2000.

D'une manière générale, selon les chiffres rendus publics par les douanes algériennes, l'année 2008 a été marquée par la continuité de l'envolée des importations après leur faible hausse enregistrée en 2006 (+44,17 % en 2008, +27,41 % en 2007, contre +3,2 % en 2006), alors que la croissance des exportations a repris, après son ralentissement (+29,7 % en 2008, contre +10,68 % en 2007 et +18,15 % en 2006). Après avoir stagné en 2007 par rapport à 2006, le solde commercial marque une forte hausse en 2008 pour atteindre le niveau record de 40,6 milliards de dollars. Le taux de couverture des importations par les exportations s'est établi en 2008 à 202 % contre 220,4 % en 2007, 255,4 % en 2006 et 236,7 % en 2000.

Figure 5-10 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 2001-2008 (en milliards de dollar).



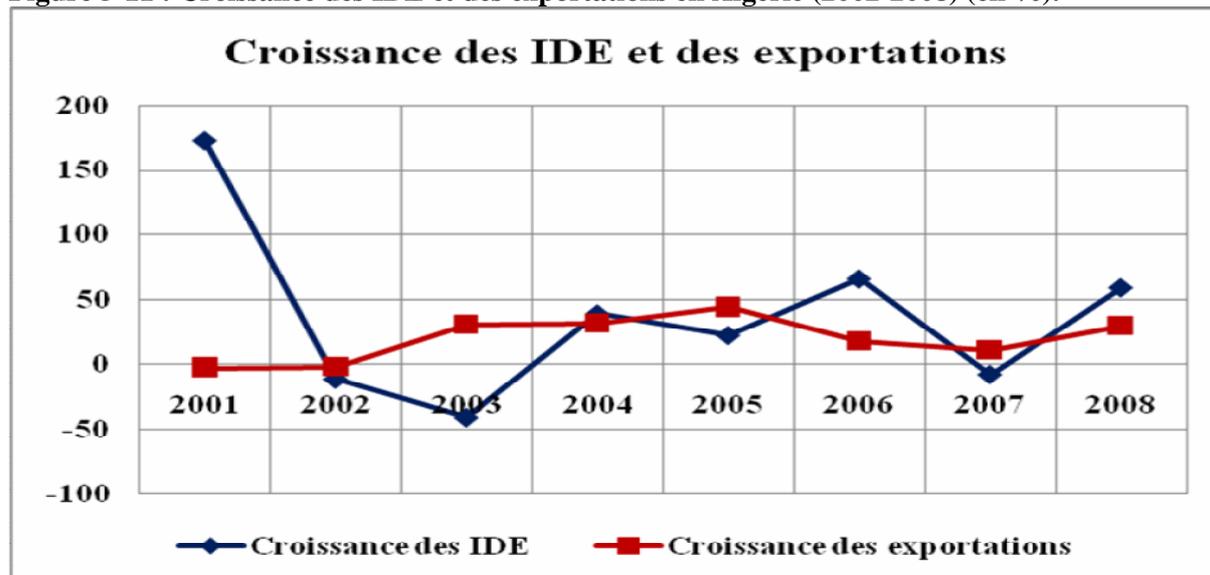
Source : établi par l'auteur sur la base des données de la direction générale des douanes.

22- LE LIEN IDE-EXPORTATIONS

Il est incontestable que le commerce extérieur de l'Algérie s'est envolé ces dernières années, mais la question qui demeure posée c'est que les flux d'IDE ont-ils eu un effet positif ? Il s'agit dans cette approche de rechercher dans quelle mesure les opérateurs étrangers ont dynamisé ces exportations. Pour y répondre, nous procédons par une étude comparative des taux de croissance à la fois des IDE et des exportations.

Les deux variables ont connu une progression sur l'ensemble de la période (2000-2008). Cependant, il ya lieu de noter que l'existence d'une relation positive ne relève pas de l'évidence, étant donné que sur certaines années la tendance est inversée pour les deux variables. La décroissance des flux d'IDE pour l'année 2003 (-40,47 %) n'a pas empêché par exemple une progression des exportations de plus de 30 %. Le même raisonnement pourrait s'inverser, si nous regardons l'année 2005 où les IDE ont connu leur taux de croissance le plus important sur la période, mais en parallèle, nous avons observé un ralentissement des exportations. Il semble que le lien soit positif entre les IDE et les exportations, étant donné que sur l'ensemble de la période les deux indicateurs ont tendance à croître, mais il demeure très difficile d'estimer le degré de corrélation.

Figure 5-11 : Croissance des IDE et des exportations en Algérie (2002-2008) (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED et de la direction générale des douanes.

Pour mieux apprécier l'effet des IDE sur les exportations en Algérie, nous allons estimer la relation qui les lie.

Posons :

- ΔIDE : Taux de croissance annuel moyen des IDE 2000-2008 ;
- Δexp : Taux de croissance annuel moyen des exportations 2000-2008 ;
- α : La relation IDE-exportations.

Nous avons :

$$\Delta IDE = 37,63\% \text{ (calculé précédemment) ;}$$

$$\text{Et } \Delta exp = \frac{\sum TcExp}{n}, \text{ Avec : TcExp : taux de croissance annuel des exportations.}$$

$$\text{Donc : } \Delta exp = 18,94\%$$

$$\text{D'où : } \alpha = \Delta exp \div \Delta IDE \quad \alpha = 18,94 \div 37,63$$

$$\text{Donc : } \alpha = 0,5 \%$$



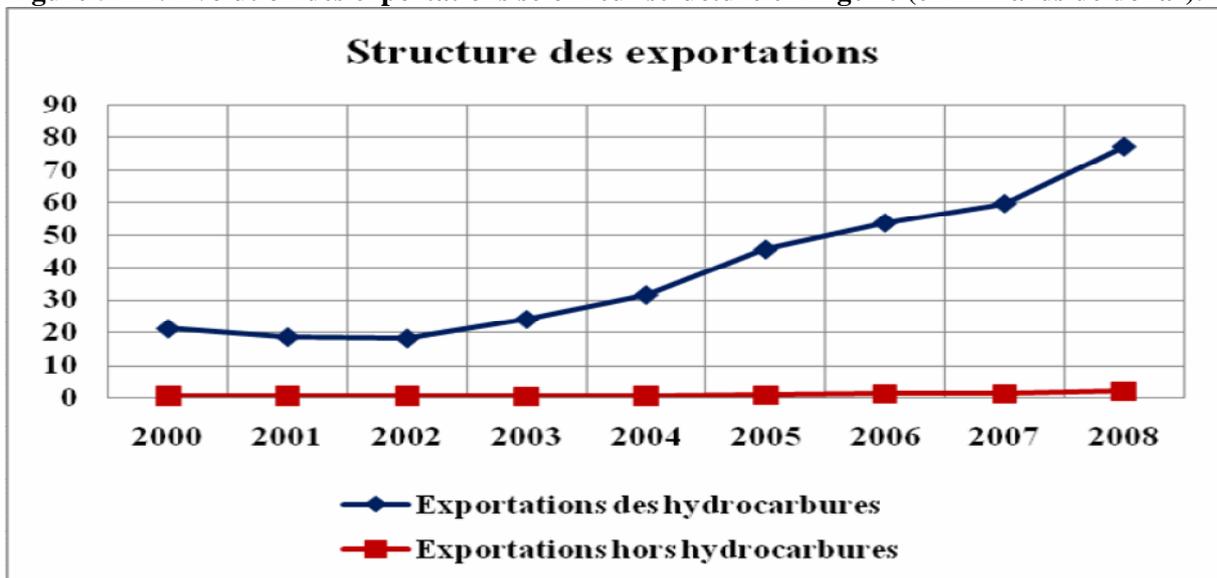
Une augmentation des flux d'IDE vers l'Algérie de 1 % correspond à une croissance de l'ordre de 0,5 % des exportations du pays.

Il semble que le lien positif entre les deux variables soit vérifié. La relation de correspondance est significative. C'est ce qui ressort du modèle réalisé par M Alaya (2004) sur les PSEM qui montre que les IDE contribuent significativement à l'accroissement des exportations des pays d'accueil. Un résultat vérifié pour la Tunisie, le Maroc, la Turquie, l'Égypte et l'Algérie. En fait, un tel résultat est attendu dans la mesure où un grand nombre de filiales étrangères qui se sont implantées dans ces pays adoptent une stratégie verticale et donc ont besoin de réexporter leur production vers les pays d'origine ou vers leurs sociétés mères, ce qui contribue d'une façon directe à l'accroissement du volume des exportations des pays

d'accueil. Par ailleurs, ce résultat pourrait contraster avec une particularité des exportations algériennes qui sont constituées à 98 % des hydrocarbures. Ce qui est pertinent, de ce fait, est de vérifier la relation entre les flux d'IDE et les exportations selon leur structure (exportations des hydrocarbures et exportations hors hydrocarbures).

Nous ne pouvons pas analyser le rôle des IDE dans les exportations algériennes sans mettre l'accent sur les hydrocarbures. Pour cause, le poids des hydrocarbures dans les exportations totales (plus de 77 milliards de dollars) atteint 97,5% en 2008, alors que les exportations hors hydrocarbures se sont élevées à près de 1,95 milliards de dollars seulement (2,5 %). Une structure qui est restée stable en proportion par rapport aux années antérieures, avec une progression en valeur qui a permis de passer de 558,1 millions de dollars en 2001 à 1,95 milliards de dollars hors hydrocarbures en 2008 (1,18 milliards de dollar en 2006 et 1,3 milliards de dollar en 2007). Les exportations d'hydrocarbures ont augmenté de 29,5 % en 2008, après avoir enregistré une croissance de 11,19 % en 2007.

Figure 5-12 : Evolution des exportations selon leur structure en Algérie (en milliards de dollar).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la direction générale des douanes.

Posons :

- $\Delta\text{exp-hyd}$: Taux de croissance annuel moyen des exportations des hydrocarbures 2000-2008 ;
- α^1 : La relation IDE-exportations des hydrocarbures.

Nous avons :

$$\Delta\text{IDE} = 37,63 \%$$

$$\Delta\text{exp-hyd} = 19,03 \%$$

$$\text{D'où : } \alpha^1 = \Delta\text{exp-hyd} \div \Delta\text{IDE} \quad \alpha^1 = 19,03 \div 37,63$$

$$\text{Donc : } \alpha^1 = 0,5 \%$$

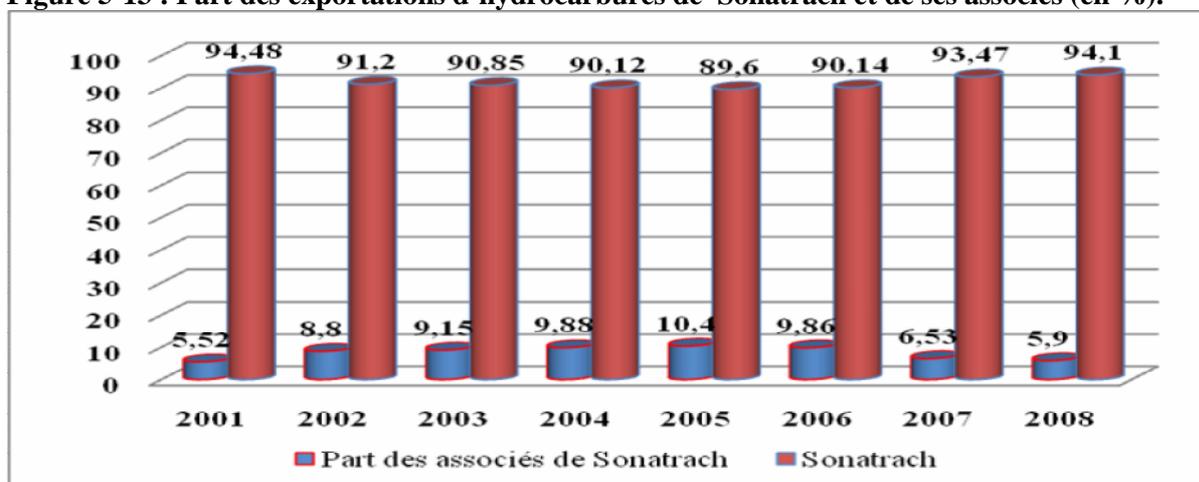


Une augmentation de 1 % des flux d'IDE correspond à une augmentation de 0,5 % des exportations d'hydrocarbures.

La situation est comparable au cas où nous avons pris l'ensemble des exportations. Ceci demeure néanmoins normal puisque les hydrocarbures sont le principal produit exporté par l'Algérie. Un résultat qui pourrait être expliqué par la concentration des IDE, dans ce pays, dans le secteur des hydrocarbures, ce qui rend les investisseurs beaucoup moins sensibles à la distance et aux coûts de transport.

Bien qu'il soit difficile de trouver la structure des exportations d'hydrocarbures selon l'opérateur, nous avons pu dégager la part qui revient aux associés de la Sonatrach. Certes, la proportion des exportations d'hydrocarbures qui est réalisée par les entreprises étrangères est très faible (5,9 % du total en 2008). Pourtant, ce taux a atteint les 10,4 % en 2005, pour reculer à 9,86 % en 2006 et à 6,53 % en 2007. En valeur, elles ont atteint leur record en 2006 avec 5,28 milliards de dollars.

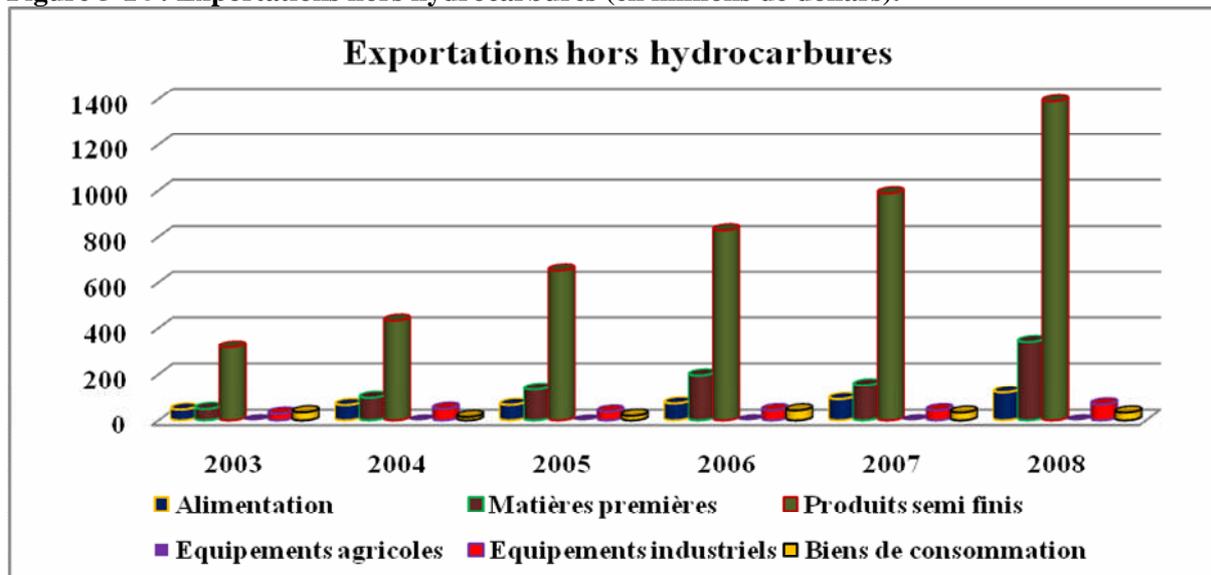
Figure 5-13 : Part des exportations d'hydrocarbures de Sonatrach et de ses associés (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la banque d'Algérie.

En parallèle, les exportations hors hydrocarbures bien qu'elles demeurent marginales ont progressé pour atteindre 1,955 milliards de dollar en 2008 (contre moins de 600 millions de dollars en 2001). Une croissance annuelle moyenne de 18,1 % entre 2000 et 2008 permise en partie grâce aux entreprises étrangères qui opèrent en Algérie. Les produits d'alimentation représentent l'essentiel de ces exportations, avec plus de 70 % en 2008 (1,39 milliards de dollar), alors que les matières premières, les produits semi-finis, les équipements industriels et agricoles et les biens de consommation restent avec des proportions faibles (30 % pour 565 millions de dollars).

Figure 5-14 : Exportations hors hydrocarbures (en millions de dollars).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la direction générale des douanes.

Posons :

- $\Delta\text{exp-hh}$: Taux de croissance annuel moyen des exportations hors hydrocarbures 2000-2008,
- α^2 : La relation IDE-exportations hors hydrocarbures

Nous avons :

$\Delta\text{IDE} = 37,63 \%$ (calculé précédemment)

$\Delta\text{exp-hh} = 18,1 \%$

D'où : $\alpha^2 = \Delta\text{exp-hh} \div \Delta\text{IDE}$ $\alpha^2 = 18,1 \div 37,63$

Donc : $\alpha^2 = 0,48 \%$



Une augmentation des flux d'IDE de 1 % correspond à une croissance des 0,48 % des exportations hors hydrocarbures.

Cette relation apparaît moins évidente, du moins en comparaison avec la croissance des exportations des hydrocarbures, et ne permet pas de déclencher un véritable essor des exportations hors hydrocarbures pour l'instant. L'ampleur de l'impact des IDE sur les exportations est lié d'une part, à la stratégie de la FMN qui s'implante dans un pays donné, d'autre part, à la logique de la politique d'attractivité du pays d'accueil. Il est évident, que l'entreprise qui s'inscrit dans une stratégie axée sur les exportations contribue mieux à l'augmentation des exportations du pays hôte que celle qui vise le marché local.

Pour illustrer la contribution des opérateurs étrangers à l'accroissement des exportations en Algérie, rappelons certains exemples. Les exportations de produits alimentaires ont progressé pour s'élever à 121 millions de dollars en 2008, contre seulement 47 millions de dollars en 2003. Les exportations de dattes ont connu une forte progression après la baisse enregistrée en 2004. Elles ont atteint 20,01 millions de dollars en 2008 (soit 10 060 tonnes). Leur destination principale est la France qui a reçu 75 % des dattes exportées en 2006 et en 2007. Nous retrouvons parmi les exportateurs *Socofla Import Export* (4,61%), *Phenix*

Conditionnement (3,34 %), *Bio Oasis* (3,49 %).... Les exportations des eaux minérales et gazéifiées ont cru de plus de 1120 % entre 2005 et 2008, essentiellement exportées vers l'Afrique. *Fruital SPA* assure plus de 80 % de ces exportations devant *ABC PEPSI* (11,31%) en 2007. De même, les patates alimentaires algériennes deviennent un produit bien demandé à l'étranger, particulièrement en Afrique (Niger, Mauritanie et Bénin).

En Algérie, même les FMN qui s'inscrivent dans une logique de marché domestique souhaitent exporter vers les pays du Maghreb. D'autres visent d'emblée le marché mondial, dans une perspective, où l'Algérie offre des avantages compétitifs qui leur permettent de produire à moindres coûts. L'expérience réussie des indiens dans la sidérurgie confirme encore une fois les opportunités qu'offre le pays aux opérateurs étrangers. *Ispat Annaba* exporte plus de 120 000 tonnes/an, essentiellement vers la Tunisie et le Maroc. Le français *Michelin*, de son côté, a marqué un retour réussi en Algérie en 2002, en produisant 250 000 pneumatiques pour les véhicules lourds dans son usine de Hussein Dey dont 60 % sont destinées à l'exportation. *Orascom Construction Industry (CCI)* a exporté en 2005, 36 000 tonnes vers la Tunisie, la Libye et l'Italie.

23- LE LIEN IDE-IMPORTATIONS

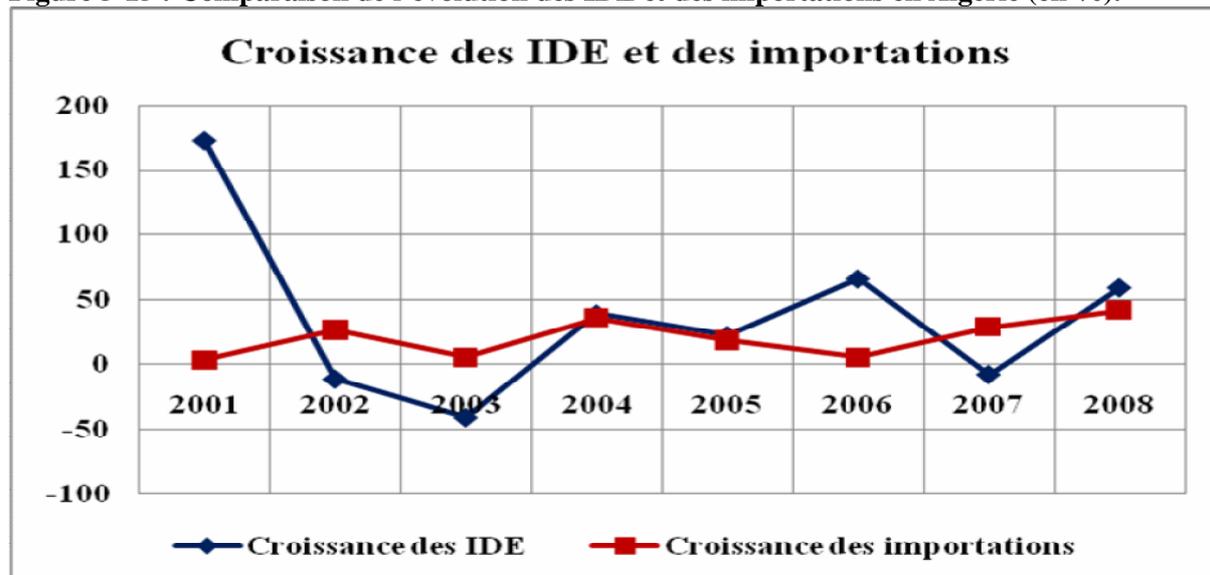
La présence des investisseurs étrangers sur un territoire donné peut avoir à la fois un impact négatif et positif sur les importations du pays en question. Le premier est plutôt matérialisé par une progression des importations qui portent sur les équipements et les produits intermédiaires souvent nécessaires pour activer la production. Le second s'explique par des produits fabriqués localement par ces opérateurs et qui auraient du être importés en leur absence. Nous reviendrons sur les deux cas en ce qui concerne l'Algérie.

221- Impact négatif

L'implantation d'opérateurs étrangers sur un territoire donné peut avoir des effets négatifs sur la balance commerciale du pays en question. Ceci résulte du fait que certains produits intermédiaires (les inputs) ne sont pas disponibles sur le marché local, ce qui incite l'entreprise à les importer. Ceci est d'autant plus vrai que la majorité des pays hôtes, dont l'Algérie, applique des tarifs douaniers préférentiels et offre des avantages fiscaux intéressants sur les produits importés intervenant directement dans l'activité de l'entreprise. Ce qui constitue une forme d'encouragement voire de promotion des importations. De plus, de nombreuses firmes se spécialisent directement dans l'activité d'importation.

Pour vérifier dans le cas de l'Algérie, nous mettons en confrontation directe l'évolution des deux variables IDE et importations entre 2000 et 2008 (figure 5-12). Le résultat montre une concordance plus confirmée entre les deux variables que celle qui est constatée lors de la comparaison effectuée entre les variables IDE et exportations. En dehors des périodes 2001-2002 et 2005-2007, où nous remarquons des évolutions inverses, les deux variables ont connu une évolution tendancielle parallèle sur toute la période.

Figure 5-15 : Comparaison de l'évolution des IDE et des importations en Algérie (en %).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la direction générale des douanes.

Les importations ont augmenté de près de 42 % au cours de l'année 2008, passant de 27,6 à plus de 39 milliards de dollars. Elles représentent désormais plus de 20 % du PIB de l'Algérie, gros importateur fortement dépendant de ses exportations des hydrocarbures et qui pourrait voir ses équilibres extérieurs se détériorer à l'avenir si cette tendance se poursuit. En appliquant les taux de croissance 2007 et de 2008 des exportations (11,1 % et 29,9 %) et des importations (28,8 % et 41,8 %) pour les années à venir, le niveau des importations algériennes dépasserait celui de ses exportations dans quelques années. Pour mieux illustrer le lien entre les opérateurs étrangers implantés en Algérie et l'augmentation des importations de ce pays, nous procédons à l'application suivante :

Posons :

- ΔIDE : Taux de croissance moyen des IDE 2000-2008 ;
- Δimp : Taux de croissance annuel moyen des importations ;
- T : La relation IDE-importations.

Nous avons :

$$\Delta IDE = 37,63\%$$

$$\Delta imp = \sum TcImp \div n, \quad \text{avec : } TcImp : \text{taux de croissance annuel des importations.}$$

$$\text{Donc : } \Delta imp = 20,7\%$$

$$\text{D'où : } T = \Delta imp \div \Delta IDE, \quad \text{ce qui donne : } T = 20,7 \div 37,63$$

$$\text{Donc : } T = 0,55\%$$

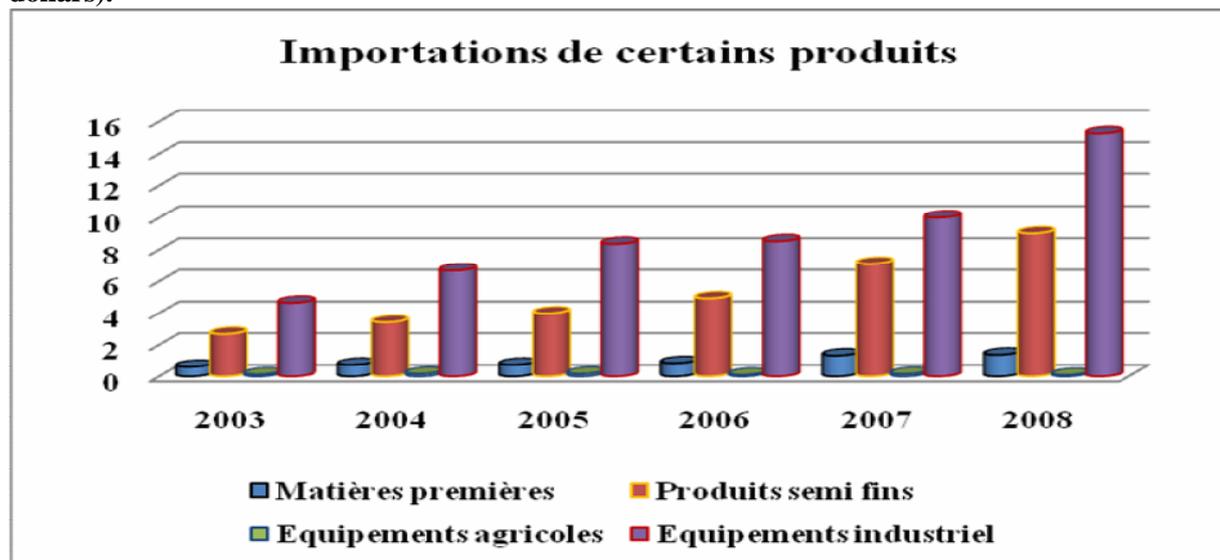


Une augmentation de 1 % des IDE correspond à une croissance de 0,55 % des importations.

Le lien entre IDE et croissance des importations est positif en Algérie. Un lien qui s'explique par une expansion des importations enregistrées, notamment des les équipements industriels qui entrent souvent dans les processus de production des firmes. Les importations

des équipements industriels représentent la part la plus importante des importations algériennes, soit 40,18 % en 2008 et 38,05 % en 2007. Des équipements essentiellement destinés à l'investissement. D'ailleurs, en matière d'importations en rapport direct avec les investissements, rappelons que durant la période 2002-2007, 857,1 milliards de DA (11,7 milliards de dollars) d'équipements ont été importés par des promoteurs dans le cadre du dispositif d'encouragement des investissements (ANDI) dont 47 % ont été effectués pour la seule période 2006 et 2007. Le premier semestre 2008 a enregistré 85,1 milliards de DA et cette tendance est en hausse en matière d'investissement.

Figure 5-16 : Importations de quelques produits intermédiaires en Algérie (en milliards de dollars).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la banque d'Algérie.

Toujours faut-il le souligner, en moyen sur la période 2003-2008, les importations des équipements industriels et des produits semi-finis sont celles qui ont le plus progressé avec des taux annuels moyens respectifs de 45,6 % et de 47,29 %, contre 25,24 % pour celles des matières premières, alors que celles des équipements agricoles ont reculé de plus de 6 %. Ceci en comparaison avec l'évolution des flux d'IDE qui ont augmenté avec un taux annuel moyen de 63,47% (pour la même période), essentiellement dans le secteur industriel et très faiblement dans le secteur agricole (Cf. chapitre 4), nous pouvons donc dire combien ces nouveaux opérateurs aggravent la situation des importations algériennes de ce point de vue.

Il importe aussi de rappeler que les opérateurs privés ont importé près de 73 % du total des importations algériennes en 2008, contre 27 % pour les opérateurs publics, en recul par rapport aux années précédentes où leur part est respectivement de 74,3 % et de 77,2 % en 2007 et 2006.

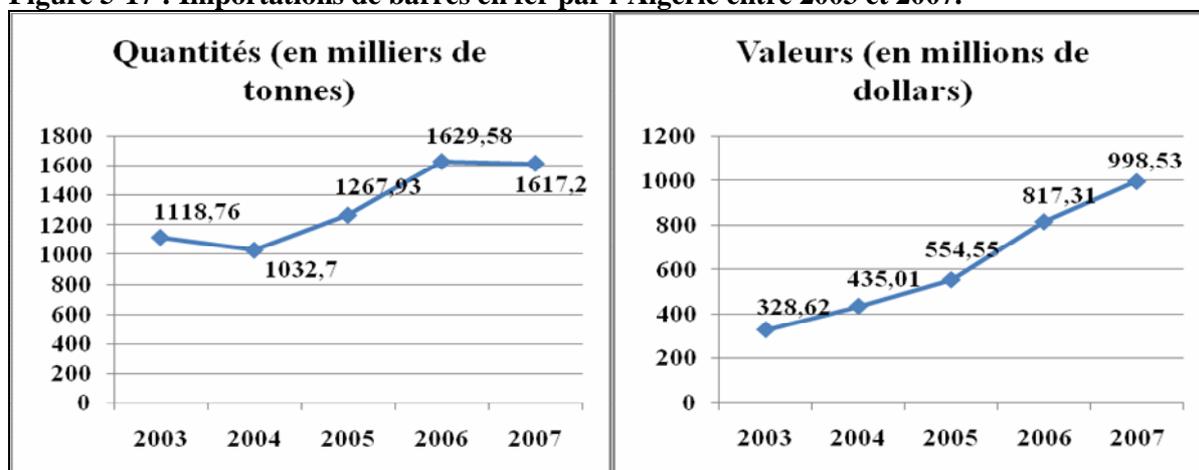
222- Impact positif

L'analyse du lien entre IDE et importations ne se résume pas à l'étude de la relation négative entre les deux variables. L'IDE contribue aussi à la diminution des importations du pays hôte dans le sens où les FMN participent activement à l'augmentation de la production nationale et donc à l'accroissement de l'offre sur le marché local. Il n'est pas aisé de faire ressortir l'impact des opérateurs étrangers sur la baisse des importations algériennes, mais nous allons essayer de donner quelques exemples qui confirment ce lien.

La substitution aux importations constitue souvent un objectif majeur des PED qui incitent les entreprises étrangères à venir s'installer sur leur territoire. L'impact de l'IDE se voit au niveau de la balance des paiements, où nous pourrions constater une diminution des importations et donc une réduction des sorties d'argent.

Pour mettre l'accent sur l'effet positif des IDE sur la baisse des importations en Algérie, nous procédons par certains exemples, en rappelant que quelques marchés sont devenus avec l'implantation des FMN presque totalement auto-satisfaits localement. Le marché des produits sidérurgiques est satisfait à 90 % par *Ispat Annaba*. Nous avons en effet, bien remarqué une légère baisse des importations des barres en fer en 2007, du moins en quantité, puisqu'en valeur l'augmentation a été constatée. Mieux encore, l'Algérie a exporté pour 1,11 millions de dollars de demi-produits en fer ou en acier (1710 tonnes) et pour 287 millions de dollars de produits laminés plats en fer ou en acier en 2008, contre respectivement 0,01 million de dollar et 155,44 millions de dollars en 2007.

Figure 5-17 : Importations de barres en fer par l'Algérie entre 2003 et 2007.



Source : établi par l'auteur sur la base des données des douanes.

Les engagements de *Fertiberia* dans les engrais donnent de l'espoir aux agriculteurs algériens et promettent un nouveau coup de pouce pour leur secteur. Après avoir importé 50,02 millions de dollars en 2007, l'Algérie a exporté en 2008 pour un montant de 3,63 millions de dollars (en progression de 36,46 % par rapport à 2007). Le marché du ciment, et notamment avec les nouveaux projets connaîtra une évolution spectaculaire. L'Algérie a exporté en 2008 pour 49,5 millions de dollars de ciments contre seulement 6,55 millions de dollars en 2007.

Par ailleurs, nous devons mentionner, que l'impact des IDE sur la balance des paiements du pays hôte n'est pas toujours positif et peut revêtir donc un caractère négatif surtout sur les pays en développement tel que l'Algérie. Pour illustrer cette logique, nous rappelons les résultats de l'étude réalisée par S. Lall et P. Streeten (1977) sur 159 FMN installées dans six PED. Ce travail confirme un effet plutôt négatif des FMN sur les balances des paiements des économies d'accueil car les résultats indiquent que 35 % des entreprises n'ont rien exporté. Sur le plan financier, plus des deux tiers des firmes, soit 98 ont un effet négatif sur la balance des paiements de ces pays, c'est-à-dire, qu'elles retirent beaucoup plus de ressources financières du pays qu'elles n'y mettent. Seulement 49 FMN ont un impact positif sur les entrées de capitaux. L'étude affirme aussi que plus de la moitié des multinationales importe un pourcentage supérieur à leurs ventes à l'étranger, ce qui s'explique essentiellement, par l'importation de matières premières ou même de produits finis.

Conclusion

A l'issue de ce chapitre, nous pouvons dire que nous avons pu établir le lien qui existe entre l'IDE et certains indicateurs de développement économique en Algérie. Nous nous sommes particulièrement intéressés à la relation IDE-investissement domestique, IDE-croissance du PIB, IDE-exportations et IDE-importations.

Dans ce pays, l'IDE ne semble pas pratiquer un effet d'éviction sur l'investissement local qui n'a cessé de progresser. Il est plutôt un outil d'accroissement des encours de capitaux domestiques, qui permet d'éviter l'accroissement de l'endettement extérieur. Il paraît par contre avoir un effet un peu moindre sur la croissance du PIB. Notre étude montre en effet, qu'une augmentation de 1 % des flux d'IDE correspond à une croissance du PIB de 0,1 %. Il faut semble-t-il, d'après quasiment toutes les études faites sur la question, que le pays d'accueil ait atteint un certain niveau de développement en matière d'éducation, de technologie et d'infrastructures pour pouvoir tirer pleinement parti d'une présence étrangère, ce qui n'est pas le cas de l'Algérie. Nous pensons aussi que la faible partie des IDE à la fois dans l'investissement global et dans le PIB en Algérie pourrait expliquer ce faible lien. Aussi comme soulevé par E. G. Lim (2001), les IDE qui se concentrent dans les ressources naturelles participent faiblement à la croissance économique. De plus, nous pouvons aussi bien supposer [comme G. Hanson, R. J. Mataloni et J. M. Slaughter (2001) et M. Haddad et A. Harrison (1993)], que les FMN seraient attirées par les secteurs d'activité qui présentent un fort potentiel productif plutôt que d'améliorer la productivité dans les secteurs où elles s'implantent.

Par ailleurs, notre étude montre que l'effet des IDE sur le développement des exportations algériennes est plus significatif. Une croissance des flux d'IDE de 1 % correspond à une progression des exportations de 0,5 %. Ce qui demeure à notre sens maigre est que la relation entre les IDE et les exportations hors hydrocarbures est plus faible par rapport à la situation globale. La correspondance n'est que de 0,48 %, alors qu'elle est de 0,5 % pour les exportations d'hydrocarbures. A priori une telle situation reste normale du moment où 98 % des exportations algériennes sont constituées des hydrocarbures. Ce travail nous a permis aussi de constater que les opérateurs étrangers ont eu à la fois un impact positif sur les importations algériennes, en rendant disponibles des produits localement, que le pays aurait du importé en leur absence et négatif, en surmultipliant leur facture, notamment des produits entrants dans le processus de production. Une croissance de 1 % des flux d'IDE vers l'Algérie correspondrait à une croissance des importations de 0,538 %. Le secteur privé demeure à l'origine de l'essentiel des importations de pays. Bien que sa part excède les 70 %, elle est en recul ces dernières années.

Chapitre 6

IMPACT DES IDE SUR LE DEVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES ET L'EMPLOI

Introduction

L'impact des IDE dans les pays d'accueil ne se limite pas à la croissance de la production ou à l'expansion du commerce extérieur, il peut également avoir des effets de débordement sur le développement des ressources humaines et la création de l'emploi. Compte tenu de la faiblesse du système éducatif dans les PED, les activités de formation de la main d'œuvre des FMN, et l'amélioration du capital humain de ces pays constituent un vecteur clé de développement économique. Avec un capital humain sous-développé, il est difficile pour le pays d'accueil de tirer pleinement les avantages qu'offre les IDE, particulièrement en matière de transfert de technologies et de savoir-faire. La diffusion de ces derniers par les FMN dépend étroitement des capacités d'absorption et d'innovation des pays hôtes. C'est pourquoi, il est important d'accentuer l'investissement dans la formation, et ceci d'autant plus que la banque mondiale (2008) estime que l'utilisation des technologies par les firmes est profondément liée à la capacité technologique de base du pays d'accueil et du niveau d'instruction de ses travailleurs : «*The capacity of firms or individuals to use a technology depends critically on the basic technological literacy of workers and consumers. The level of technological literacy, in turn, depends on the government's capacity to deliver a quality education to the largest number of people possible*»¹.

De ce fait, nous considérons que les politiques publiques en matière d'éducation et de formation jouent un rôle-clé pour générer des capacités d'absorption internes. C'est pourquoi, nous mettons davantage l'accent sur l'effet des opérateurs étrangers sur le développement du capital humain en Algérie. Dans cette perspective, plusieurs travaux ont essayé de mettre la lumière sur les effets des IDE sur les ressources humaines dans les pays hôtes. Ainsi, M. Blomström et A. Kokko (2003), estiment que les IDE peuvent inciter les pays d'accueil à investir davantage dans la formation ; A. Ramos (2001) approche la relation entre les IDE et le capital humain dans 133 pays et montre que l'augmentation des IDE de 1 % se traduit par un accroissement du capital humain de 0,12 %.

La création d'emplois dans les pays hôtes constitue un autre objectif majeur sur lequel misent les PED en attirant les IDE ; il s'agit dans notre cas, de rechercher dans quelle mesure les opérateurs étrangers opérant en Algérie sont créateurs d'emplois. Qu'il y ait une contribution à l'accroissement du niveau de l'emploi, cela nous semble évident, puisque les firmes recrutent et créent des postes d'emplois nouveaux pour des algériens. Il n'apparaît pas que dans ce domaine nous pourrions aboutir à des conclusions précises. Il serait plus judicieux de poser le problème dans les termes de savoir si la contribution des IDE plus grande ou plus faible, par comparaison à une situation où ils seraient absents.

¹ Banque mondiale : World Economic Prospect : Technology diffusion in the developing world 2008. Page 153. Washington DC, 2008.

Nous consacrerons ce chapitre à l'étude des impacts des IDE sur le développement des ressources humaines et la création d'emplois en Algérie. Son objectif principal est de nous permettre d'apprécier les effets des firmes étrangères sur des variables aussi significatives et importantes pour le développement du pays. Ainsi, ce chapitre s'articulera autour de deux sections. La première s'intéressera à l'analyse de lien entre les IDE et le développement des ressources humaines en Algérie. Nous reviendrons particulièrement sur l'investissement consacré par les pouvoirs publics à la formation (scolaire et universitaire), l'évolution des effectifs et estimerons le lien entre IDE et capital humain. Nous présenterons aussi certains exemples d'entreprises où nous avons constaté une introduction de nouvelles techniques de production. La seconde traitera du lien entre les IDE et l'emploi. Nous développerons notamment le lien IDE-emploi et le lien IDE-chômage. Elle sera l'occasion de voir les secteurs les plus créateurs d'emploi en Algérie et de faire une comparaison des capacités de création d'emplois des opérateurs étrangers et des opérateurs nationaux.

1- IMPACT DES IDE SUR LE DEVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

L'un des avantages auxquels aspirent les PED en s'ouvrant à l'IDE est le développement de leurs ressources humaines, particulièrement pour des pays riches en capital financier. Les IDE contribuent à l'augmentation du capital technologique et à la formation dans les pays d'accueil. L'IDE peut être considéré comme étant un conglomerat de capitaux, de technologies et de savoir faire (E. Gannagé, 1985). C'est un instrument qui permet aux pays à retard technologique de rattraper les autres. D'ailleurs, J. H. Dunning et J. A. Cantwell (1982) estiment que le rattrapage technologique de l'Europe de l'Ouest après la 2^{ème} guerre mondiale est attribuable aux investissements directs américains. Cependant, ceci ne peut se concrétiser que si le pays d'accueil possède un capital humain de qualité, ayant les capacités d'absorption nécessaires pour assimiler les retombées technologiques des FMN. Ces dernières peuvent d'ailleurs avoir un **impact indirect** sur le développement des compétences dans le pays d'accueil en incitant les gouvernements à investir davantage dans l'éducation et l'enseignement supérieur pour répondre à la demande d'emplois de qualité des firmes et un **impact direct** en investissant elles-mêmes dans la formation (Blomström et Kokko, 2003 ; OCDE, 2002). Nous reviendrons dans cette section sur la relation entre les IDE et le développement des ressources humaines en Algérie. Nous mettrons l'accent sur l'investissement dans la formation, les effectifs scolaires et universitaires. Nous allons aussi estimer la relation qui aurait pu s'établir entre les flux d'IDE et le capital humain, et présenter certains exemples d'entreprises ayant connu de nouvelles techniques de production avec leurs nouveaux propriétaires étrangers. Pour mener à bout notre étude, nous avons choisi la période allant de 2000 à 2008.

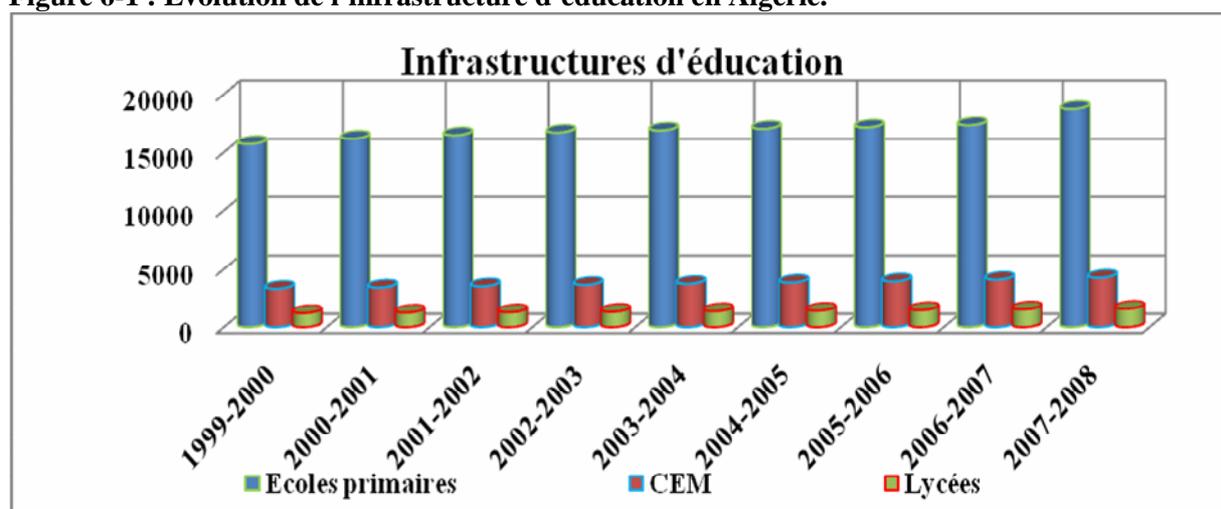
11- L'INVESTISSEMENT DANS LA FORMATION EN ALGERIE

Pour Blomström et Kokko (1996), le transfert de technologie entre les multinationales et leurs filiales ne s'opère pas seulement via les machines, le matériel, les droits de brevet et l'expatriation des gestionnaires et des techniciens, mais également grâce à la formation des employés locaux des filiales. Cette formation touche la plupart des niveaux d'emploi, depuis les simples manœuvres jusqu'aux techniciens et gestionnaires supérieurs en passant par les contremaîtres. Les mêmes auteurs montrent d'ailleurs en 2003 que les IDE pourraient avoir un effet visible sur l'enseignement supérieur dans les pays d'accueil. L'effet le plus important est probablement du côté de la demande du travail qualifié par les FMN qui va encourager les gouvernements à investir davantage dans l'éducation et l'enseignement supérieur.

De même, l'OCDE (2002) estime que « l'incidence majeure de l'IDE sur le capital humain dans les pays en développement paraît être indirecte, et résulter non pas tellement des efforts déployés par les entreprises multinationales que par les mesures prises par les gouvernements locaux pour attirer l'IDE en améliorant le capital humain local ». Ce qui nous importe particulièrement est de vérifier une telle relation en Algérie. Nous savons parfaitement qu'il n'est pas aisé de dégager le signe du lien, mais nous allons essayer de voir l'investissement dans la formation ces dernières années (2000-2008) qui correspondent à une croissance annuelle moyenne des flux d'IDE de 37,63 % en Algérie.

L'investissement dans l'enseignement scolaire et universitaire s'est traduit ces dernières années par un accroissement remarquable de l'infrastructure d'accueil. Sur la période allant de 1999/2000 à 2007/2008, le nombre d'écoles primaires a connu un accroissement brut de près de 3011 nouvelles écoles correspondant à plus de 8600 salles de classe. Le nombre d'établissements d'enseignement moyen (CEM) a connu une augmentation de plus de 950 nouveaux CEM. Les établissements d'enseignement secondaire se sont enrichis de plus de 370 unités nouvelles unités pour atteindre 1671 lycées au mois de novembre 2008. Rappelons que dans le cadre du Programme Complémentaire de Soutien à la Croissance Economique (PCSCE) 2005-2009, l'Etat a consacré 200 milliards de DA pour le secteur de l'éducation, alors que pendant la période 1999-2004, 23319 établissements d'enseignement scolaire ont enrichi le parc national. Cela représente 15,8 % des réalisations totales jusqu'à 2004.

Figure 6-1 : Evolution de l'infrastructure d'éducation en Algérie.



Source : établi par l'auteur sur la base des données du ministère de l'éducation.

Il y a lieu de rappeler que la typologie et la nomenclature des établissements d'enseignement moyen et secondaire prévoient des ateliers et des laboratoires pour assurer les travaux pratiques de sciences naturelles, de physique et de chimie. Pendant l'année scolaire 2007/2008, nous dénombrons 16 884 laboratoires et 7 939 ateliers (Tableau 6-1). En outre, chaque établissement d'enseignement moyen et secondaire est équipé d'un laboratoire en informatique comprenant un serveur et 12 postes de travail.

Tableau 6-1 : Nombre de laboratoires et d'ateliers pour les cycles moyen et secondaire (année 2007/2008).

	Moyen	Secondaire	Total
Laboratoires	9059	7825	16884
Ateliers	6733	1206	7939

Source : établi par l'auteur sur la base des données du ministère de l'éducation.

Chapitre 6 : L'impact des IDE sur le développement des ressources humaines et l'emploi

En ce qui concerne l'enseignement supérieur, l'université algérienne est articulée en 2008 autour d'un réseau universitaire composé de 60 établissements dont 58 établissements d'enseignement supérieur et 2 annexes universitaires couvrant 41 wilayas et répartis comme suit :

- 27 Universités, dont celles de formation continue ;
- 16 Centres universitaires ;
- 02 Instituts d'enseignement supérieur ;
- 09 Ecoles et instituts spécialisés ;
- 04 Ecoles normales supérieures, dont une d'enseignement technique ;
- 02 Annexes universitaires hors wilayas.

Ces établissements universitaires (universités et centres universitaires notamment) sont structurés en facultés et instituts pour la prise en charge des activités pédagogiques, scientifiques et de recherche. C'est ainsi que les universités se composent de 136 facultés et 9 instituts, les centres universitaires de 70 instituts; soit un total de 215.

Le réseau des établissements de la recherche sous tutelle est composé de 18 établissements répartis comme suit :

- 3 Agences nationales ;
- 10 Centres de recherche ;
- 5 Unités de recherche.

Il est à noter également l'existence de 639 laboratoires de recherche implantés au niveau national dont 4 hors secteur d'enseignement supérieur.

Le secteur a été touché par quasiment tous les programmes spéciaux lancés en Algérie ces dernières années. Le PCSC qui a consacré 141 milliards de DA à l'université a permis la création de 469 000 nouvelles places à l'université dont 467 000 place pédagogiques et 2000 pour des auditoriums et 5 bibliothèques centrales. Le Programme Spécial de Développement de la Région de Sud (PSDRS) a permis la création de 10000 places pédagogiques entre 2005 et 2009 et le Programme Spécial de Développement de la Région des Hauts Plateaux (PSDRHP) a créé 4998 00 places pédagogiques, dont 2000 sous forme d'auditoriums. Ces deux derniers programmes permettent à ces régions de combler leur déficit par rapport à la région du nord. Ceci entre dans le cadre de développement des capacités de réception des nouveaux bacheliers. Encore plus intéressant, près de 53 % des places pédagogiques recensées en 2004 ont été réalisées entre 1999 et 2004 (soit 321 958 places pédagogiques).

Tableau 6-2 : Investissements dans l'infrastructure universitaire entre 2005 et 2009.

	PCSCE 2005-2009	PSDRS	PSDRHP	Total
Infrastructures pédagogiques (Places Pédagogiques)	467 000	10 000	20 800	497 800
Auditoriums (places)	2 000	0	0	2000
Total	469 000	10 000	20 800	499 800
Bibliothèques centrales	5	0	5	10

Source : établi par l'auteur sur la base des données du MESRS

L'accès généralisé des enseignants, des chercheurs et des étudiants à Internet, est matérialisé par la connexion des établissements universitaires et des centres de recherche au réseau universitaire national ARN (*Academic and Research Network*), lui-même connecté à Internet et au réseau européen de recherche *GEANT*. Il faut rappeler que dans le cadre du

Programme de Soutien à la Relance Economique (PSRE), adopté en 2001, et au titre du projet global de développement des NTIC dans le secteur de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, l'Etat a consacré un montant de 716 millions de DA pour le télé-enseignement. Dans ce cadre, un réseau de visioconférence et une plate forme de téléenseignement, couvrant tous les établissements, ont été réalisés et mis en exploitation. A cela s'ajoute le projet en cours de réalisation de la Chaîne Universitaire du Savoir (CUS), doté d'un crédit de 1 milliards de DA.

12- LA FORMATION SCOLAIRE ET UNIVERSITAIRE

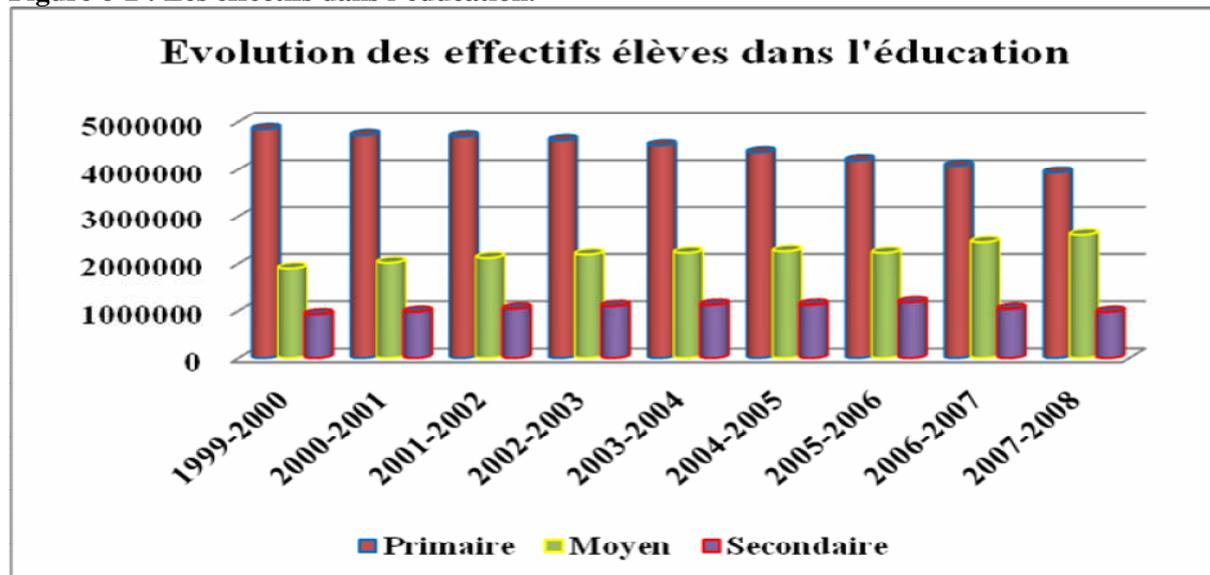
Ces dernières années ont été caractérisées par une restructuration profonde des cycles d'enseignement scolaire engagée par la réforme actuelle qui réorganise les cycles d'enseignement obligatoire et post-obligatoire. La réforme divise l'enseignement obligatoire en deux unités : l'école primaire et le Collège d'Enseignement Moyen (CEM). Elle a fait reculer la durée de l'enseignement primaire de 6 à 5 ans, et accroître celle de l'enseignement moyen de 3 ans à 4 ans. Rappelons que la réduction de la durée d'enseignement du primaire est suivie par la généralisation progressive de l'école préparatoire. Cette dernière devrait être totalement accomplie durant l'année 2014/2015.

La réforme réorganise également les cycles d'enseignement post-obligatoire en 3 sections : l'enseignement secondaire général et technologique, l'enseignement technique et professionnel et la formation professionnelle. Si l'enseignement secondaire général et technologique prépare les élèves à accéder à l'université, l'enseignement technique et professionnel prépare essentiellement les candidats à l'emploi. Finalement, la réforme vise l'amélioration de la qualité de l'enseignement et du rendement du système éducatif dans son ensemble et s'articule autour des objectifs suivants :

- Généralisation progressive de l'éducation préparatoire à l'ensemble des enfants âgés de 5 ans ;
- Scolarisation de l'ensemble des enfants en âge d'être scolarisés;
- Faire parvenir 90 % d'une classe d'âge à la fin de l'enseignement obligatoire même après 1 ou 2 redoublements sachant que l'écart entre cet objectif et la situation actuelle se situe autour de 24 points ;
- Faire accéder à l'enseignement post-obligatoire 75 % des élèves qui achèvent l'enseignement obligatoire ;
- Orienter vers l'enseignement secondaire général et technologique 70 % des élèves qui accèdent à l'enseignement post-obligatoire. Alors que les 30 % restants doivent être orientés vers l'enseignement technique et professionnel ;
- Réaliser un taux de réussite au baccalauréat de 75 %.

Il est à noter que les effectifs globaux des élèves sur la période 1999/2000 à 2007/2008 ont connu une baisse de près de 24500 élèves. Cette régression correspond à une diminution de près de 112 000 garçons et une augmentation de plus de 87 000 filles. La baisse enregistrée dans le cycle primaire (plus de 910 000 élèves) a été en partie compensée par une augmentation des effectifs des cycles moyen (plus de 699 900) et secondaire (plus 52 700). Il y a lieu de rappeler qu'au secondaire, après une croissance régulière des effectifs élèves (entre 1999/2000 et 2004/2005), nous avons constaté un recul de plus de 140 000 élèves pendant les années scolaires 2005/2006 et 2006/2007, dû au fait que le passage dans le secondaire au cours de l'année scolaire 2005/2006 n'a concerné que les élèves doublant la 9^{ème} année fondamentale compte tenu du fait que l'enseignement moyen a vu sa durée de scolarité allongée d'une année.

Figure 6-2 : Les effectifs dans l'éducation.

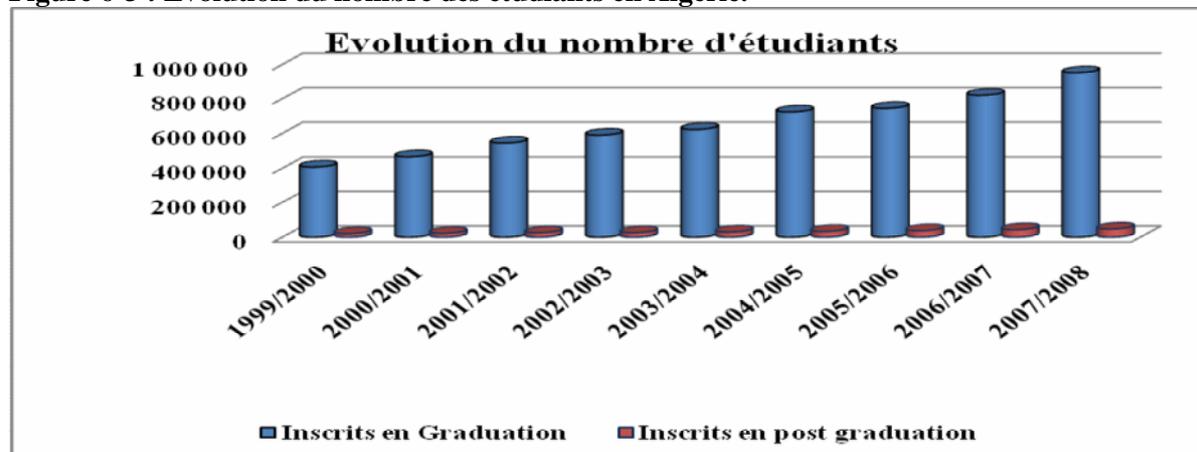


Source : établi sur la base des données du ministère de l'éducation.

Les élèves scolarisés ont été encadrés durant l'année 2007/2008 par 354 958 enseignants, dont 190 674 femmes. Nous avons comptabilisé 168 962 enseignants dans le cycle primaire, 116 285 dans le cycle moyen, alors que le cycle secondaire est assuré par 69459 enseignants. L'effectif encadreur global a gagné plus de 28 370 enseignants supplémentaires par rapport à l'année 1999/2000. Si dans les cycles moyen et secondaire, le nombre d'enseignants a augmenté durant la période considérée (respectivement +15 024 et +14 698), dans le primaire, il est observé une régression de leur nombre (-1 600 enseignants).

L'évolution des effectifs étudiants a quant à elle connu une progression importante. Le nombre d'étudiants a passé de 428 841 durant l'année 1999/2000 à plus de 999 600 pendant l'année 2007/2008. Une progression qui a profité aussi bien pour les inscrits en post graduation que les inscrits en graduation. Le nombre des premiers a connu une évolution annuelle moyenne sur la période de plus de 14,25 % et le nombre des deuxièmes une croissance annuelle moyenne de plus de 14,8 %. Sur les 47 588 post-graduants établis pendant l'année 2007/2008, nous dénombrons 15 486 étudiants inscrits au doctorat. Au cours de la même année, 50 Ecoles Doctorales ont été habilitées à travers le réseau universitaire national.

Figure 6-3 : Evolution du nombre des étudiants en Algérie.



Source : établi par l'auteur sur la base des données du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique.

Chapitre 6 : L'impact des IDE sur le développement des ressources humaines et l'emploi

Les informations transmises par L'Université de Formation Continue (UFC) font apparaître pour l'année 2007/2008, un effectif de l'ordre de 48 754 inscrits en graduation. Cet effectif est réparti comme suit:

- Graduation présentielle : 29 491 étudiants ;
- Graduation à distance : 19 263 étudiants.

Il est utile de signaler que l'UFC assure également dans le cadre la mise à niveau des ressources humaines, durant la rentrée universitaire 2007/2008, la formation continue de 50 705 enseignants de l'enseignement fondamental qui relèvent du secteur de l'éducation nationale.

L'encadrement pédagogique a connu au cours de la période 1999/2000 à 2007/2008 une expansion estimée à plus de 13 000 enseignants supplémentaires. Pour l'année 2007/2008, il est assuré par 30 510 enseignants permanents. La répartition par grade des effectifs enseignants est comme suit :

- Professeurs : 2213 : soit 7,25 % ;
- Maîtres de conférence et docteurs : 3430 : soit 11,24 % ;
- Maîtres assistants chargés de cours : 11 771 : soit 38,58 % ;
- Maître assistants : 12 358 : soit 40,5 %.

Ce que nous constatons c'est la participation d'enseignants étrangers à l'encadrement pédagogique en Algérie. Ils ont été 73 en 2006/2007, dont 19 professeurs. Le même nombre est déjà été recensé pour l'année 1999/2000 avec 22 professeurs.

Soulignons que le bilan de l'année 2007 fait ressortir en terme de publications, 3046 publications internationales et 1099 publications nationales. Des publications particulièrement importantes dans des domaines techniques. Des filières comme la Physique, le Génie Electrique, la Chimie, les Mathématiques et les Sciences de la Nature ont concerné près de 68 % des publications internationales. Chacun de ces domaines a eu plus de 300 publications internationales, avec un record en Physique (573 publications). Alors que des domaines comme les Langues Etrangères ou encore la Langues et Cultures Amazighes n'ont aucune publication en 2007 (voir annexe). La même observation peut être faite en ce qui concerne les communications, celles à l'international (5039) excèdent largement les nationales (3054). Les domaines techniques comme la Physique, les Sciences de la Nature, Génie Electrique dominant le champ de communication en Algérie.

Nous avons comptabilisé 3175 projets de recherche en cours en 2007, et les domaines techniques demeurent ceux qui concentrent le nombre le plus important. Le domaine de Génie Electrique porte sur plus de 13 % des projets (415 projets), les Sciences de la Nature sur plus de 12 % (388 projets), alors que des filières littéraires comme les sciences Islamiques, les Sciences Politiques et les sciences de l'Information n'atteignent chacune 1 % des projets.

Tableau 6-3 : Projets de recherches encours en 2007 en Algérie.

Domaine	Projets Reconnus	Projets Prolongés d'une année	Nouveaux Projets acceptés	Total des projets en cours	%
Mathématiques	82	11	50	143	4,50
Informatique	69	4	34	107	3,37
Physique	188	29	144	361	11,37
Chimie	145	19	93	257	8,09
Sciences de la Nature	218	20	150	388	12,22

Chapitre 6 : L'impact des IDE sur le développement des ressources humaines et l'emploi

Sciences de la Terre	115	3	81	199	6,26
Sciences Médicales	26	0	43	69	2,17
Chimie Industrielle	81	10	49	140	4,40
Génie Electrique	238	20	157	415	13,07
Génie Mécanique	126	9	79	214	6,74
Génie Civil	105	7	72	184	5,79
Sciences Economiques	78	4	87	169	5,32
Histoire	20	0	26	46	1,44
Sciences Juridiques	15	3	21	39	1,22
Sciences de l'Education et Psychologie	55	4	67	126	3,96
Sciences Politiques	5	0	12	17	0,53
Sciences de l'Information	6	1	3	10	0,31
Lettres Arabe et Langues Etrangères	86	5	91	182	5,73
Sociologie	22	0	32	54	1,70
Philosophie	31	0	8	39	1,22
Sciences Islamiques	9	0	7	16	0,59
Total Général	1720	149	1306	3175	100

Source : Données du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique.

En plus des investissements qu'engage le pays hôte pour améliorer ces ressources humaines suite à l'entrée des IDE sur son territoire (impact indirect des IDE), les FMN peuvent être un acteur majeur de formation dans les pays d'accueil (impact direct). La CNUCED (1999) rappelle qu'en Malaisie plusieurs centres de développement de compétences ont été établis conjointement par le gouvernement et les FMN, comme le «*Penang Skills Development Center* » qui a connu un succès considérable, était le premier centre à avoir vu le jour à Penang (Etat au Malaisie) grâce à cette coopération entre les FMN et le gouvernement malaisien. Lipsey et Sjöholm (2004) ont montré que les FMN en Indonésie investissent plus dans la formation que les entreprises locales. La formation assurée par la FMN est souvent mieux adaptée et de meilleure qualité que celle qui est offerte par les firmes locales. J. H. Dunning (1993) justifie cela par trois raisons essentielles : d'abord, une FMN évolue dans des environnements culturels différents, elle a donc la possibilité de faire appel à une gamme de systèmes de valeur et de formations diversifié et capable d'améliorer les ressources humaines du pays. Ensuite, en se basant sur son expérience, elle pourrait transmettre des techniques de formation nouvelles et en amélioration. Dans plusieurs cas, le «*Learning by doing* » est l'une des meilleures formes de formation. Enfin, les grandes firmes implantées un peu partout dans le monde peuvent souvent avoir les moyens de s'engager dans des programmes de formation plus spécialisés et plus systématiques que leurs concurrentes locales.

Dans le cas de l'Algérie deux exemples retiennent particulièrement notre attention. Celui de la banque *BNP Paribas* et de l'entreprise *Schneider Electric*. Dans le but de former des cadres, la banque française a mis en place un «*Centre de Développement des Compétences* ». Il entre dans le cadre de développement de la qualité des ressources humaines qui permettra un meilleur service pour le client. Ceci permettra aux algériens donc de maîtriser les techniques bancaires internationalement praticables, et de bénéficier du savoir-faire des français dans le domaine bancaire.

De même, la qualité étant l'une des priorités de la société allemande *Schneider Electric*, un certain niveau de performance est exigé de la part de ses partenaires. Consciente de l'importance du savoir-faire et de l'expérience dans la compétitivité, la société a créé en octobre 2002 une école qui dispense des formations techniques dans différents domaines

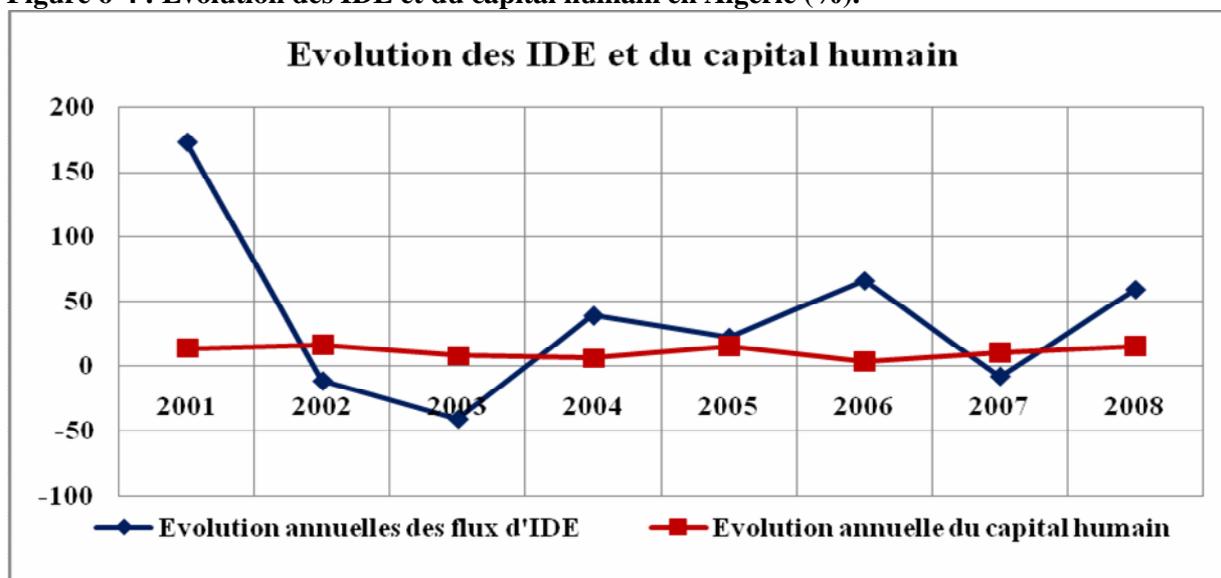
(contrôle industriel, distribution électrique...) par des formateurs qualifiés. Aujourd'hui, cette firme assure non seulement la formation de son personnel, mais aussi celle de ses clients.

13- LE LIEN IDE-CAPITAL HUMAIN

Le lien entre IDE et capital humain¹ est une question importante, mais qui semble difficilement estimable. A notre connaissance, il y a très peu d'études qui ont abordé ce lien à l'échelle mondiale. A. Ramos (2001) a effectué une étude sur un panel de 138 pays qui s'étend de 1965 à 1995 et a montré l'existence d'une relation positive entre l'IDE et le taux de croissance du capital humain. Ainsi, une augmentation de 1 % de l'IDE implique une augmentation de 0,12 % du taux de croissance du capital humain. Une même relation positive est montrée entre le capital humain et l'investissement domestique mais avec moins d'effet. En effet, alors que l'élasticité IDE et taux de croissance du capital humain est de 0,12 %, elle n'est que de 0,075 % pour l'investissement domestique.

Quant on se place dans le cas de l'Algérie, on se rend compte que la mise en confrontation directe des taux de croissance des IDE et du capital humain est possible, mais elle ne débouche pas sur une évidence. Nous constatons d'emblée que la relation entre les deux variables est confuse ; leurs évolutions ne suivent pas forcément les mêmes tendances. Toutefois, généralement sur la période considérée, les deux variables ont progressé. L'IDE a augmenté avec un taux de croissance annuel moyen de 37,63 % et le capital humain avec un taux annuel moyen de 4,89 %. De ce fait, nous pouvons dire que l'accroissement des IDE ces dernières années a été accompagné d'un accroissement du capital humain.

Figure 6-4 : Evolution des IDE et du capital humain en Algérie (%).



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED (IDE) et des ministères de l'éducation nationale et de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique (capital humain). [calcul des taux effectué par l'auteur].

¹ Dans la majorité des études consacrées au sujet, le capital humain est considéré par rapport à la population dont l'âge est égal ou supérieur à 15 ans. De ce fait et pour des raisons de simplification (le manque de données), nous approximations la variable capital humain dans notre étude par le nombre d'élèves scolarisés en secondaire et le nombre d'étudiants. Pour le calcul des taux de croissance du capital humain, nous prenons les effectifs au début de l'année.

Par ailleurs, un simple calcul des taux de croissance annuels moyens sur la période 2000-2008 des deux variables, nous permet de dégager la proportion de corrélation.

Posons :

- **K** : Le capital humain ;
- ΔK : Taux de croissance annuel moyen du K entre 2000-2008 ;
- ΔIDE : Taux de croissance annuel moyen des flux d'IDE entre 2000-2008.
- μ : La relation IDE-K.

ΔIDE : **37,63 %** (calculé au chapitre 05) ;

$$\Delta K = \frac{\sum TcK}{n}, \quad \text{avec : } TcK : \text{ le taux de croissance annuel de K.}$$

Donc : ΔK : **4,89 %**

Nous avons :

$$\mu = \frac{\Delta K}{\Delta IDE}, \quad \text{donc } \mu = 4,89 \div 37,63$$

$$\mu = 0,13\%$$

 **L'augmentation de 1 % des IDE correspond à une augmentation de 0,13 % de capital humain**

Par rapport aux résultats de A. Ramos (2001) [Une augmentation de 1 % des IDE induit une augmentation de 0,12 % du K], nous constatons qu'en Algérie les IDE ont un impact comparable sur le capital humain. La relation entre IDE et capital humain semble donc être positive, mais reste faible. C'est ce qui correspond d'ailleurs aux résultats du modèle de M. Alaya (2004) qui indique que la contribution de l'IDE à l'accroissement du capital humain en Algérie est moins prononcée (ce qui est le cas en Egypte, en Tunisie, le Maroc et la Turquie), alors qu'il contribue significativement en Jordanie et en Syrie. L'auteur explique cette faible contribution par à une forte présence des activités intensives en travail peu qualifié et des dépenses d'éducation insuffisantes et/ou une mauvaise gestion de celles-ci.

Pour mieux saisir le lien IDE et capital humain, il nous semble important de mener la même étude en séparant le niveau secondaire et universitaire. Ceci nous donnera par conséquent, une meilleure perception de l'évolution des effectifs au secondaire et à l'université pendant la période considérée et par rapport à l'évolution des IDE.

Soit :

- μ^1 : la relation IDE-Ksec ;
- μ^2 : la relation IDE-Kuni.

Avec **Ksec** : Le capital humain restreint aux élèves de secondaire et **Kuni** : le capital humain restreint aux étudiants.

Pour mener notre étude, nous procédons au même calcul précédent, en remplaçant seulement le **K** par le **Ksec**. Rappelons que le nombre d'élèves du secondaire a connu une très faible progression durant la période 1999/2000 et 2007/2008. Il n'a progressé qu'en moyenne annuelle de 0,88%.

Nous avons :

$$\Delta IDE = 37,63\%$$

$$\Delta K_{sec} = 0,88\%, \left(\Delta K_{sec} = \sum TcK_{sec} \div n \right), \text{ avec } TcK_{sec} : \text{ le taux de croissance annuel des effectifs au secondaire).}$$

Ce qui donne :

$$\mu^1 = \Delta K_{sec} \div \Delta IDE$$

$$\text{d'où : } \mu^1 = 0,88 \div 37,63$$

$$\mu^1 = 0,023\%$$

➔ **Augmentation de 1% des IDE correspond à une augmentation de 0,023 % de Ksec**

Ce résultat est très faible et reste en-deçà de celui concernant le K total. Ceci s'explique par la régression des effectifs enregistrée durant les années 2005/2006 et 2006/2007. Notre résultat ne vérifie pas l'étude réalisée par A. Ramos sur l'Irlande, où les flux chroniques des IDE ont été étroitement accompagnés par un accroissement chronologique du taux de scolarisation au secondaire.

En ce qui concerne la relation μ^2 , nous faisons le même calcul avec seulement l'introduction du **Kuni** à la place du **Ksec**. Il est important de rappeler que la progression du nombre d'étudiants ces dernières années a permis une croissance annuelle moyenne pendant la période d'étude de 11,28%.

$$\Delta IDE = 37,63\%$$

$$\Delta K_{uni} = 11,28\%$$

$$\text{Nous avons : } \mu^2 = \Delta K_{uni} \div \Delta IDE$$

$$\text{Donc : } \mu^2 = 11,28 \div 37,63$$

$$\mu^2 = 0,3\%$$

➔ **Augmentation de 1% des IDE correspond à une augmentation de 0,3 % de Kuni**

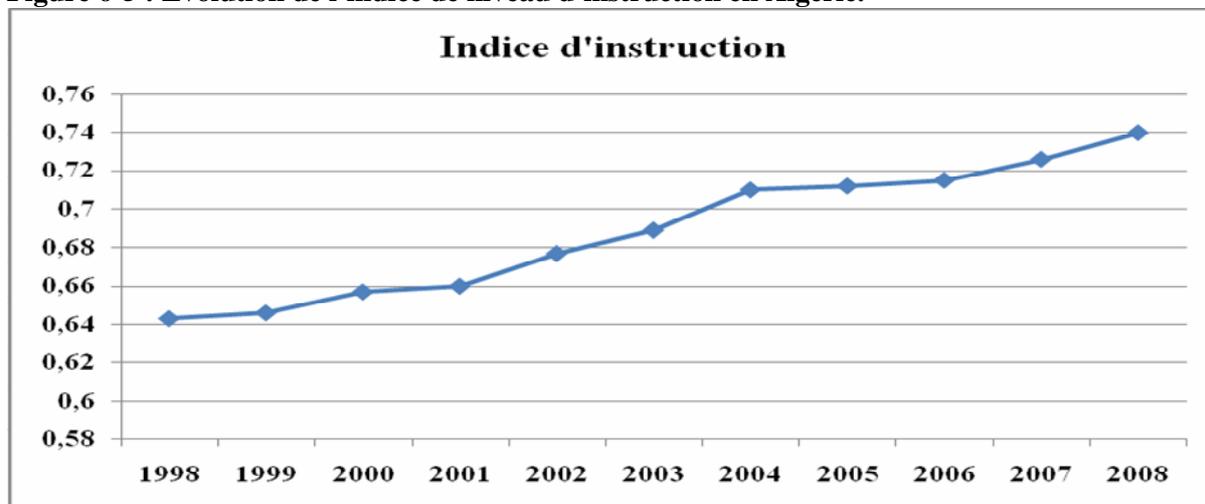
Ce résultat montre que les IDE vers l'Algérie ces dernières années ont correspondu à une progression plus significative de l'effectif des étudiants. Un résultat qui semble être positif et qui s'explique par l'augmentation significative des étudiants. Ceci répond tout simplement à l'objectif tracé par la réforme de l'enseignement scolaire consistant à atteindre un taux de réussite au baccalauréat de 75 %.

Dans le même ordre d'idées, la banque mondiale¹ note les améliorations enregistrées en ce qui concerne l'Indice de Niveau d'Instruction (INI). Une amélioration qui s'est consolidée entre 2006 et 2007 en augmentant de près de 2 % et qui a poursuivi une augmentation du même ordre entre 2007 et 2008. L'INI est passé de 0,643 en 1998 à 0,740 en 2008 soit un accroissement de 17 % et une croissance moyenne annuelle de 2 %. Ces chiffres traduisent une progression significative et rendent compte d'un effort intense en direction de l'accès à l'éducation des populations. Le taux de scolarisation des 6-24 ans est ainsi passé de 59 % en 1998 à 72 % en 2008, soit un gain de 13 points, ce qui se traduit par une évolution des

¹ Banque mondiale: Rapport sur le développement humain dans le monde. Washington DC 2008.

effectifs scolarisés passant de 8 200 000 en 1998 à 9 300 000 en 2008. L'enseignement supérieur est le secteur qui connaît la plus forte progression, puisque les effectifs d'étudiants sont passés de 430 000 en 1998 à 1 160 000 en 2008 (année 2008/2009).

Figure 6-5 : Evolution de l'indice de niveau d'instruction en Algérie.



Source : établi par l'auteur sur la base des données de la banque mondiale.

Le taux d'analphabétisme des 15 ans et plus a enregistré un recul d'un tiers sur la période 1998-2008. Sa répartition par tranches d'âge indique une réduction considérable pour la tranche 15-24 ans, résultat incontestable des progrès substantiels enregistrés dans la scolarisation massive des jeunes générations. Ceci contraste singulièrement avec des taux d'analphabétisme beaucoup plus élevés chez les personnes âgées de plus de 50 ans, reflet du stock résiduel provenant des déficits de scolarisation enregistrés durant la période pré-indépendance.

Toutefois, le véritable problème en Algérie n'est pas tant quantitatif que qualitatif. La qualité des compétences formées demeure problématique et pose énormément de difficultés aux entreprises, qu'elles soient d'ailleurs étrangères ou nationales. Le problème ne se situe pas non plus dans l'insuffisance de l'investissement dans le capital humain. Une étude récente du FMI¹ conclut que l'investissement dans le capital humain a connu le même rythme que celui dans les moyens matériels de production. Ce qui demeure aussi ambigu est que le capital humain se détériore quant il est à vide, car le chômage altère les compétences acquises lors de la formation. Ainsi, T. W. Schultz (1961) écrit : « *Human capital deteriorates when it is idle because unemployment impairs the skills that workers have acquired. Losses in earnings can be cushioned by appropriate payments but these do not keep idleness from taking its toll from human capital* ».

Avant de terminer avec ce point, il faut rappeler que dans l'objectif de la formation de formateurs, enseignants, chercheurs, l'Etat a mis en place, d'une part, des Ecoles Doctorales visant la mise en synergie des moyens humains et matériels des établissements de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique. Cela se traduit notamment par le regroupement d'équipes d'enseignants-chercheurs, par domaine scientifique et par l'utilisation optimale des équipements scientifiques au sein des différents laboratoires de recherche scientifique. Ces Ecoles Doctorales sont domiciliées dans un établissement

¹ IMF : Algeria Country Report 03/69 Mars 2003–Selected Issues and Statistical Appendix. Disponible sur le site: <http://www.imf.org/external/country/DZA/index.htm>

coordonnateur qui assure le lien entre les établissements universitaires partenaires. L'habilitation des établissements à assurer des Ecoles Doctorales est soumise à une procédure d'évaluation permettant d'apprécier l'opportunité de cette ouverture et les moyens mobilisés. Au titre de l'année universitaire 2007/2008, 50 Ecoles Doctorales ont été habilitées à travers le réseau universitaire national. Par ailleurs, un programme de formation à l'étranger au profit des enseignants et chercheurs en phase de finalisation de leur thèse de doctorat étalé sur 5 ans (2005 à 2009) mobilisant 520 bourses par année.

En plus de cela, le transfert de technologies pourrait revêtir la forme de nouvelles techniques de production introduites dans les entreprises. Plusieurs grandes entreprises publiques privatisées ont connu des envolées internes spectaculaires avec leurs nouveaux propriétaires. On observe que ce soit dans la cimenterie de Béni Saf ou les usines de détergents privatisés, un recyclage significatif des employés, une amélioration massive du management et une organisation meilleure de la production. De ce point de vue, l'exemple de l'entreprise publique d'acier d'Annaba à savoir *ISPAT* est très significatif et nous tenons à le mentionner. Le rachat en 2001 du premier mondial d'acier, l'indien *LMN* de 70 % de la filiale publique à donner lieu à l'entreprise *ISPAT Annaba*. Après ce rachat, l'entreprise a su tout d'abord harmoniser son utilisation des ressources de production : une économie de 11 kg/tonne, des fontes liquides produites ; une baisse de la consommation d'eau de 40 % par unité produite ; récupération toujours grandissante de ferraille à travers le pays. D'autre part, l'entreprise a divisé par deux les délais de recouvrement de ses créances. Elle a su rectifier l'erreur stratégique de conception orientée vers les produits plats, alors que le marché est plutôt demandeur de produits longs pour la notamment construction.

Le secteur bancaire de son côté a connu quelques expériences encourageantes. On attend dans ce gisement plus de professionnalisme, de la part surtout des banques publiques algériennes, dans la distribution des crédits, notamment aux PME. Les banques étrangères ont dans ce domaine une avancée remarquable. De ce point de vue, la *Société Générale Algérie (SGA)* a développé une approche de financement des PME. Elle a ouvert deux agences bancaires spécialisées dans le financement des PME, dont la dernière en date a ouvert ses portes, début 2008. Même en cas de sous-capitalisation de l'entreprise, ce qui est le cas de la plupart des PME en Algérie, c'est-à-dire que la capitalisation de l'entreprise est insuffisante pour asseoir un financement à long terme, la *SGA* peut octroyer un crédit à la PME en question, à condition que les dirigeants de l'entreprise investissent à leur tour dans leur entreprise en y affectant une partie de leur patrimoine personnel. Ceci, revient donc à demander aux chefs d'entreprises de donner à leur entreprise pour que la banque leur donne à son tour de nouveaux moyens de paiement. C'est encourageant et surtout efficace.

2- IMPACT DES IDE SUR LE MARCHE DE TRAVAIL EN ALGERIE

L'impact des IDE sur l'équilibre interne des pays d'accueil et particulièrement sur l'emploi mérite d'être souligné. Il importe de rechercher dans quelle mesure les activités internationales de production agissent sur le marché de travail dans les pays hôtes. Nous consacrerons cette section à l'étude du lien entre les IDE et l'emploi d'un côté et les IDE et le chômage de l'autre en Algérie. Nous développerons dans un premier temps le lien IDE-emploi et dans un deuxième temps, nous reviendrons au lien IDE-chômage.

21- LE LIEN ENTRE IDE ET EMPLOI

La création d'emploi pour un pays qui subi fortement les problèmes de chômage est un objectif majeur de développement économique. C'est pourquoi la majorité des PED font des IDE un instrument important de lutte contre le chômage. Toutefois, il est intéressant de rechercher dans quelle mesure les activités des FMN agissent sur l'emploi. Le problème, en réalité, se pose à la fois pour le pays d'accueil et pour le pays d'origine. Néanmoins, nous allons restreindre l'analyse de l'impact des IDE sur l'emploi en Algérie.

Sur le marché de travail, que la participation des FMN à la création d'emploi dans les pays d'accueil est évidente. Certains de ces firmes emploient bien plus de travailleurs à l'étranger que dans leur pays d'origine. En 2007, l'américain *General Electric* emploie à titre d'exemple 51,4 % des ses travailleurs à l'étranger, 85,6 % pour le britannique *Vodafone Group Plc...* Globalement, les 10 premières FMN non financières emploient en 2007, 52,58 % (soit 833 594) de leurs salariés à l'étranger, contre 47,42 % (soit 751 535) à domicile. L'ONU estime que ces firmes ont créé 2 millions de postes d'emploi en 1970¹. De son côté, ANIMA (2009) estime le nombre d'emplois créés par les IDE dans les PSEM à près de 2,013 millions de postes entre 2003 et 2008. Ce chiffre est faible au regard du nombre d'emplois annuels créés en moyenne qui est de 335 495 dans l'ensemble des PSEM. Sauf que ANIMA estime que les emplois indirects que ces IDE permettent de créer en plus est 3 à 4 fois supérieur, mais il faut rappeler que le besoin de création dans la région se situe en réalité à 3 voire 4 millions d'emplois par an. Ce qui capte l'attention est que certains secteurs sont plus créateurs d'emplois que d'autres. Au moment où en moyenne un projet dans le BTP ou le tourisme permet la création de plus de 1300 emplois directs, des projets dans les médicaments ou le biotechnologie ne créent en moyenne qu'une cinquantaine d'emplois par projet.

Tableau 6-4 : Création d'emplois directs par les IDE dans les PSEM entre 2003 et 2008 selon le secteur

Secteurs	Emplois moyen/projet	Total emplois créés
BTP-Transport-PPP	1320	645480
Tourisme-Restoration	1316	369862
Automobile	942	167676
Electronique	665	26600
Ciments-Minéraux-Papiers	599	121047
Distribution	472	48629
Textile	471	55092
Métallurgie	438	27563
Agroalimentaire	388	65895
Composants électroniques	339	26106
Services financiers	272	111032
Télécom	255	29070
Conseils et autres services	235	48034
Energie	227	96456
Equipement électrique et électronique	208	35979
Autres	208	9753
Equipements aéronautique, naval et ferroviaire	189	11883
Services informatiques	161	35985
Chimie, plasturgie et engrais	145	18705
Machines et mécanique	116	6166

¹ In E. Gannagé (1984). Op cité.

Médicaments	75	6786
Biotechnologie	53	747
Total	547	2012972

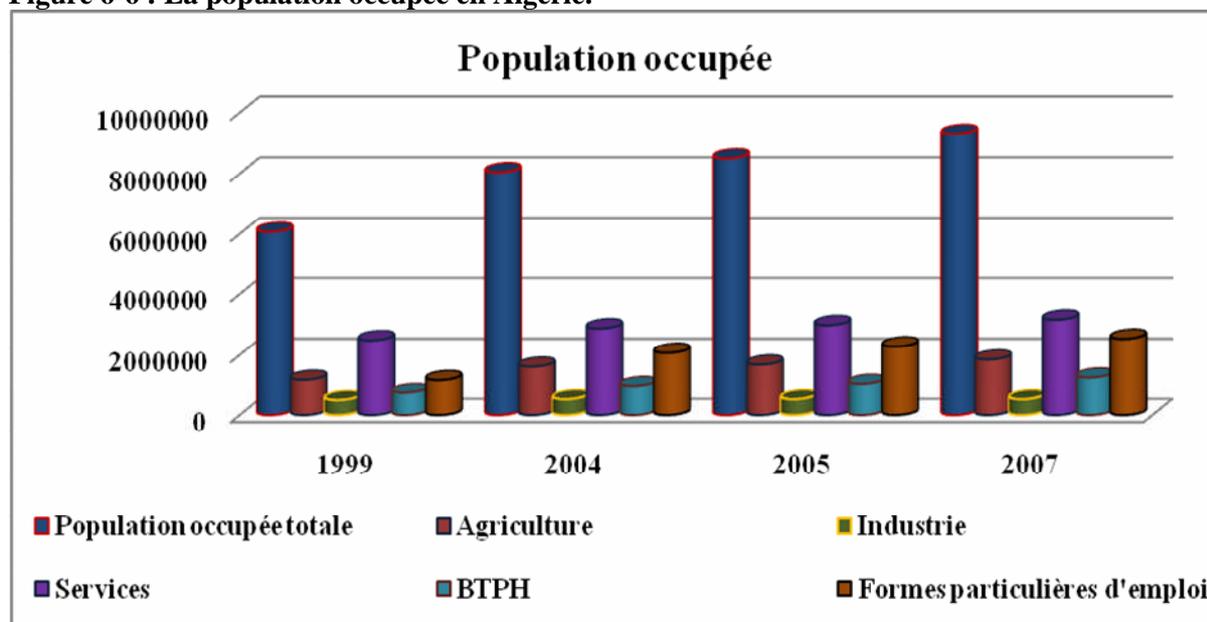
Source : ANIMA : Investissement Direct Etranger vers les pays Med en 2008 : Face à la crise. Etude N°3, mars 2009. Pages 34 et 35.

Cependant, il faudrait préciser que les différentes formes d'implantation contribuent différemment à baisser le taux de chômage. Les « *Greenfield investment* » sont sans doute, la forme la plus créatrice d'emplois ; le rachat ou la prise de participation dans des entreprises déjà existantes se contentent souvent de sauvegarder des emplois.

Dans le cadre du marché de travail algérien, nous avons observé que les principaux indicateurs ont évolué ces dernières années.

La population occupée est passée de plus de 6 millions en 1999 à 9,3 millions en 2007 soit un accroissement de l'ordre de 53,1 % durant la période. Une progression insuffisante au regard de l'importance de la population active enregistrée dans le cadre des formes particulières d'emploi¹. Cette dernière a connu une progression de plus de 114,8 %, durant la même période, passant de près de 1,2 millions en 1999 à plus de 2,5 millions en 2007, alors que celle dénombrée dans les secteurs porteurs (agriculture + industrie + services + BTPH) n'a progressé que de 38,32 %, passant de plus 4,8 millions à plus de 6,7 millions sur l'ensemble de la période. Pis encore, le secteur qui *a priori* a attiré l'essentiel des flux d'IDE ces dernières années, à savoir l'industrie (voir chapitre 4) a connu la plus faible progression (5,8 %) entre les deux dates, tout en reculant en 2007 de 1000 par rapport à 2004 et 2005. Le BTPH est le secteur qui a le plus progressé avec plus de 69 % et l'agriculture avec 56 %. Les services ont réalisé une croissance de l'ordre de 26,8 %. Selon le secteur juridique, la population occupée est concentrée dans le secteur privé quelque soit le secteur d'activité (69 % en 2006).

Figure 6-6 : La population occupée en Algérie.



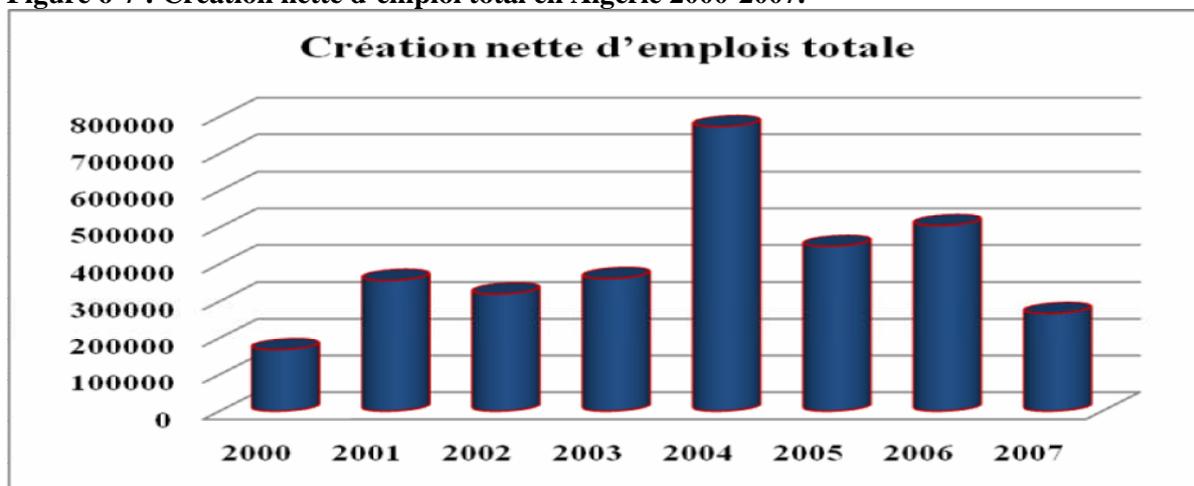
Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

¹ Les formes particulières d'emploi comprennent l'emploi informel, les emplois créés grâce aux dispositifs d'aide à l'emploi et le travail à domicile.

Durant la période 2000-2007, l'Algérie a créé en moyen plus de 363 000 postes d'emploi par an. Après les 168 000 postes créés en 2000, ce sont plus de 267 000 postes qui sont créés en 2007, passant par un record de 773 000 en 2004. Des emplois largement par l'intermédiaire des dispositifs d'aide à l'emploi, de l'emploi informel et du travail à domicile (69 % des postes créés en 2004), ce qui appuie la thèse de la fragilité du marché de travail algérien.

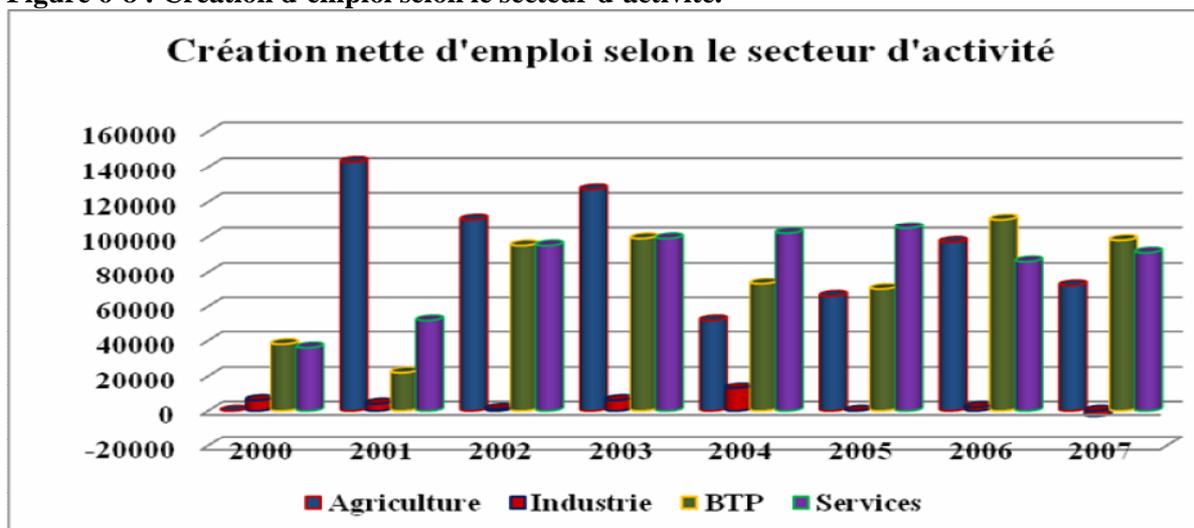
Au moment où le secteur de l'agriculture et celui de l'industrie créent de moins en moins de postes, d'autres gisements emploient davantage comme le BTP ou les services. Tout de même, l'agriculture reste avec 667 000 emplois créés entre 2000 et 2007, le plus gros pourvoyeur d'emplois, suivi des services (666 000 emplois nets) et du BTP (418 000 emplois nets). Des emplois créés grâce à des taux de croissance hors hydrocarbures encourageants s'élevant en moyenne annuelle à 5,67 % entre 2005 et 2008. Une croissance tirée notamment par des secteurs générateurs d'emplois comme le BTP (9,57 %), les services (6,3 %).

Figure 6-7 : Création nette d'emploi total en Algérie 2000-2007.



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

Figure 6-8 : Création d'emploi selon le secteur d'activité.



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

Note : pour l'année 2000, secteur agriculture : chiffre indisponible. Pour l'année 2005, secteur industrie : chiffre indisponible.

Par ailleurs, il est très difficile de dire dans quelle mesure les IDE ont contribué à la création d'emploi en Algérie. Le bilan des IDE livré par l'ANDI dénombre pour la période 2002-2008, 690 projets impliquant des étrangers et qui ont créé plus de 88 280 emplois directs. Ce volume d'emplois est très modeste en vertu du nombre de chômeurs qui se trouvent sur le marché de travail algérien et c'est, notamment, sur l'emploi indirect qu'il y a plus d'effets.

Il est évident que ces opérateurs étrangers créent plus d'emploi que les opérateurs locaux. En effet, ce qui ressort des chiffres de l'ANDI confirme qu'en moyenne un projet étranger est à l'origine de plus de 287 emplois en 2006, 97 en 2007 et 105 en 2008, alors que les projets nationaux ne créent en moyenne que 13 emplois en 2006, 12 en 2007 et 11 en 2008. Cependant, il faut dire qu'en montants, les projets étrangers sont bien plus coûteux que ceux des opérateurs locaux, ce qui pourrait expliquer cette différence en matière de création d'emplois. De ce point de vue, il importe de dire qu'il a fallu un investissement de plus de 8,8 millions de DA pour un poste créé en ce qui concerne l'investissement étranger pour l'année 2006, 11,2 millions de DA en 2007 et 83,7 millions de DA en 2008, contre respectivement 4,8 millions de DA, 5,4 millions de DA et 8 millions de DA pour un poste créé dans le cadre des projets locaux, durant les années 2006, 2007 et 2008. Donc, les IDE investissent davantage pour créer de l'emploi que les investisseurs nationaux.

Tableau 6-5 : Création d'emplois par les IDE et les investissements locaux (milliards de DA).

		Projets		Valeurs		Emplois	
		Nombre	%	Montant*	%	Nombre	%
2006	IDE	100	1	253,524	36	28796	23
	Investissement local	6875	99	454,206	64	94787	77
2007	IDE	134	1	145,750	16	13020	8
	Investissement local	11363	99	786,352	84	144275	92
2008	IDE	102	1	897,591	37	10723	5
	Investissement local	16823	99	1504,298	63	186031	95

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Pour mieux appréhender la relation IDE-emploi en Algérie, nous procédons à la comparaison des deux variables.

Posons :

- ΔIDE : croissance annuelle moyenne des IDE 2000-2007¹ ;
- Δemploi : création annuelle d'emplois 2000-2007² ;
- B : la relation IDE-emploi.

Nous avons :

$$\Delta IDE = 28,53 \%$$

$$\Delta \text{emploi} = 241125 \text{ postes d'emplois}$$

$$D'où : \beta = \Delta \text{emploi} \div \Delta IDE \quad \longrightarrow \quad \beta = 241\,125 \div 28,53$$

¹ Nous prenons dans ce cas en considération le taux de croissance des IDE de l'année 2000 et bien entendu le nombre d'emplois créés la même année.

² Nous omettons dans le calcul des emplois créés en moyen annuellement ceux qui sont créés dans le cadre des formes particulières (emploi informel, dispositifs d'aide à l'emploi...).

Donc $\beta = 8451,6$ emplois

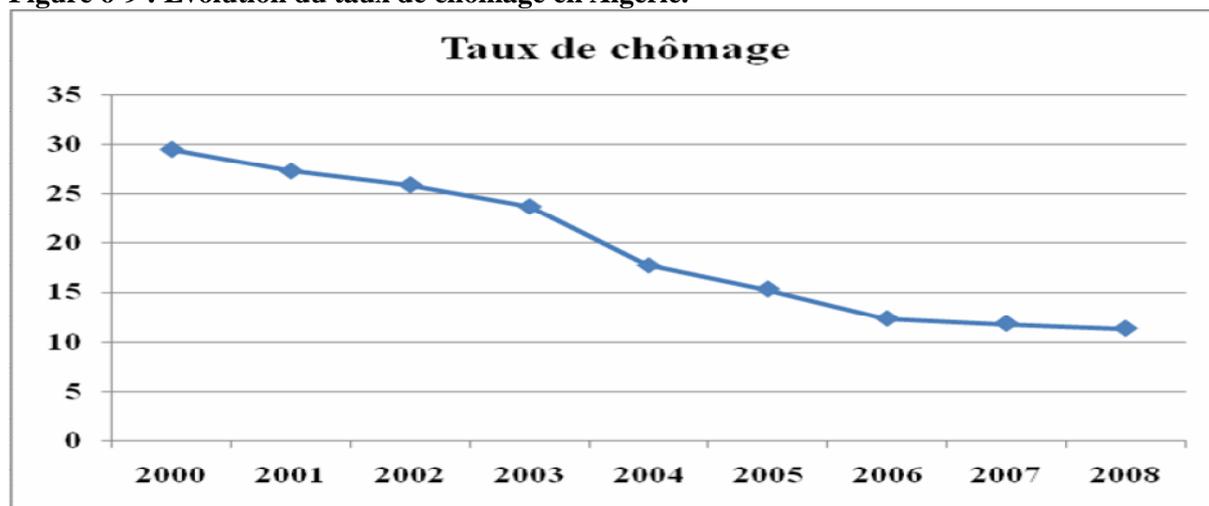
→ Une augmentation de 1% des flux d'IDE correspond à une création nette de 8451,6 de postes d'emplois.

Ce lien qui existe entre les IDE et l'emploi en Algérie est positif et il se traduit par de nouvelles créations d'emplois suite à de nouveaux flux d'IDE. Un accroissement de 1 % de ces derniers correspond en Algérie à 8451,6 salariés recrutés. Les employeurs dans ce cas ne sont seulement les opérateurs étrangers, mais tous les opérateurs de l'économie qu'ils soient étrangers ou nationaux.

22- LE LIEN ENTRE IDE ET CHOMAGE

Parallèlement aux créations d'emplois enregistrées ces dernières années, le taux de chômage a amorcé une baisse continue passant de près de 30 % en 2000 à 11,3 % en 2008. Néanmoins, ceci est dû principalement aux emplois créés dans le cadre des dispositifs d'aide mis en place par les pouvoirs publics. Le dispositif ANSEJ a permis par exemple la création de plus de 982 000 emplois depuis sa création jusqu'à 2008, dont plus de 274 000 dans le cadre des micros entreprises.

Figure 6-9 : Evolution du taux de chômage en Algérie.



Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS.

Ceci étant, nous allons à présent essayer d'estimer la relation entre la croissance des flux d'IDE et le recul du taux de chômage en Algérie.

Tableau 6-6 : Comparaison des taux de croissance des IDE et des points de recul de chômage.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Croissance des IDE (%)	173	-10,95	-40,47	39,11	22,56	66	-7,4	59,2
Recul de chômage (points)	-2,2	-1,4	-2,2	-6	-2,4	-3	-0,5	-0,5

Source : établi par l'auteur sur la base de calculs effectués sur des données de l'ONS et de la CNUCED.

Posons :

- ΔIDE : taux de croissance annuel moyen des IDE entre 2000 et 2008 ;
- $\Delta \text{ch\^omage}$: recul annuel moyen de taux de chômage entre 2000 et 2007 ;
- λ : la relation IDE-ch\^omage en Algérie.

A partir du tableau on trouve :

$\Delta IDE = 37,63 \%$ (précédemment calculé) ;

$\Delta \text{ch\^omage} = \frac{\sum R\text{-ch\^omage}}{n}$, avec : R-ch\^omage : le recul annuel du taux de chômage (en points).

$\Delta \text{ch\^omage} = -2,275$ points

D'où : $\lambda = \frac{\Delta \text{ch\^omage}}{\Delta IDE}$ $\longrightarrow \lambda = -2,275 \div 37,63$

Donc : $\lambda = -0,06$ points

Une augmentation de 1 % d'IDE correspond une baisse du taux de chômage de 0,06 %.

La relation entre les flux d'IDE entrants en Algérie et le taux de chômage est négative et donc favorable, mais très faible. Comme dans le cas des emplois créés, il ressort que la baisse du taux de chômage ces dernières années est fortement liée à des politiques sociales d'insertion.

Avant de terminer cette section, nous tenons à rappeler certains exemples d'entreprises et de secteurs qui ont attiré notre attention, afin de mieux appréhender l'impact de ce phénomène sur l'emploi en Algérie. Le cas des TIC mérite d'être mis en lumière. Rappelons que plus de 5 milliards de dollars ont été investis en Algérie dans les TIC jusqu'à 2008. Quant au nombre d'emplois directs dans le secteur de la poste et des TIC, il est passé de 45 000 en 2000 à plus de 135 000 à la fin 2007, soit une croissance de plus de 300 % en 7 ans. L'implantation des nouveaux opérateurs téléphoniques en Algérie s'est traduite par la création jusqu'à 2007 de plus de 30 879 emplois directs (par les trois opérateurs), accompagnés par la création de 80 000 emplois dans des entreprises directement liées à l'activité des télécommunications et plus de 10 000 emplois chez les fournisseurs d'accès Internet et dans des cybercafés. Globalement la venue de nouveaux investisseurs dans le secteur des télécommunications a permis la création de près de 100 000 emplois.

Tableau 6-7 : L'emploi dans le secteur de la téléphonie.

Opérateurs	2005	2006	2007
Algérie Télécom	24152	25679	26373
Orascom Télécom Algérie	2589	3035	3187
Wataniya Télécom Algérie	1077	1256	1319
Total	27818	29970	30879

Source : établi sur la base des données du ministère de la poste et des technologies de l'information et de communication.

Quant à l'utilisation du personnel algérien par les opérateurs étrangers, OTA emploie en 2005 quelques 2 535 algériens pour uniquement 54 égyptiens. *Danone Algérie* emploie 900 personnes et n'utilise que 5 expatriés, qui s'occupent de marketing, de finance et des approvisionnements ; *Siemens* emploie 555 personnes ; *Anadarko* a recruté 1000 personnes dont 800 algériens. Un autre exemple très encourageant et mérite d'être mentionné, est celui de l'entreprise canadienne, *SNC Lavalin* qui emploie localement 1410 employés parmi lesquels 1200 algériens, alors qu'en 2002 la compagnie n'employait que 434 algériens.

Par ailleurs, on constate que cet impact sur l'emploi en Algérie est insuffisant et pourrait être amélioré. L'emploi pourrait croître plus vite encore. Les entreprises dont la stratégie est fondée sur les exportations emploient davantage la main-d'œuvre abondante et à rémunération faible (caractéristiques de la main-d'œuvre algérienne) que celles dont la stratégie est plutôt orientée vers la substitution aux importations. Du fait, il faudrait promouvoir les exportations et encourager l'implantation des entreprises qui visent les exportations à partir du marché algérien. « *C'est la disparité du niveau des salaires entre pays d'accueil et pays d'origine qui les poussent à tirer parti de son marché de la main-d'œuvre, dans le dessein d'exporter les produits fabriqués dans les pays tiers. Tel est l'exemple des pays de sud-est de l'Asie, comme la Corée et Singapour où les industries axées sur les exportations sont davantage créatrices d'emplois que les industries refermées sur elles-mêmes, cherchant à se substituer aux importations dans le dessein nationaliste* »².

Avant de finir cette présentation, rappelons que notre étude montre l'existence d'un lien positif entre les IDE et à la fois l'emploi et le chômage en Algérie, mais nous ne disposons pas de données systématiques qui nous permettent d'élaborer un modèle global d'emploi reliant IDE et emploi. Les informations disponibles sont surtout celles communiquées par les différents organismes publics ou encore communiquées par les entreprises.

Conclusion

Nous avons essayé dans ce chapitre d'apprécier la relation qui existe entre les flux d'IDE entrants et deux variables qui sont d'une importance capitale pour le développement économique de chaque pays. Il s'agit des ressources humaines et de l'emploi.

Notre travail nous a permis de dégager l'existence d'un lien positif entre les IDE vers l'Algérie et le capital humain dans ce pays. Nous avons pu constater que comme A. Ramos (2001) qui estime dans son étude sur 133 pays qu'une augmentation de 1% des flux d'IDE correspond à une croissance de 0,12 % du capital humain, en Algérie cette relation est comparable et un accroissement de 1% des flux d'IDE correspond à un accroissement de 0,13 % du capital humain. Cependant, il faut dire que ceci est insuffisant. Le même constat est d'ailleurs fait par M Alaya (2004) qui estime qu'en Algérie, les IDE ne permettent pas pour l'instant un réel essor et développement des ressources humaines. Par ailleurs, ce qui retient l'attention est que cet impact est davantage visible sur les effectifs étudiants où la correspondance atteint le taux de 0,3 % que sur les élèves de secondaire où le taux n'est que de 0,023 %. Ce qui demeure un véritable problème en Algérie est tant la qualité que la quantité des ressources humaines. Pourtant nous avons rappelé certains exemples d'investissement dans la formation des FMN qui nous semble particulièrement intéressants et pourraient contribuer à l'amélioration qualitative à long terme des compétences algériennes. *BNP Paribas* ou encore *Schneider Electric* ont toutes les deux créé des centres de développement des compétences.

Tout cela reste insuffisant et nous estimons qu'il faudrait une coopération plus appuyée et des efforts plus précis entre les pouvoirs publics et les firmes étrangères présentes en Algérie dans le domaine de la formation pour dynamiser la qualité du capital humain en Algérie (ce qui est le cas de la Malaisie). De même, il faudrait privilégier les opérations de partenariats pour permettre un meilleur transfert de technologies en Algérie. C'est pourquoi

² E. Gannagé, op cité, page 196.

l'une des conditions pour que les IDE conduisent effectivement à un transfert de technologie est l'existence de relations verticales entre entreprises étrangères et domestiques. Or ce n'est pas toujours le cas : les entreprises étrangères importent parfois toutes les consommations intermédiaires et les équipements de production depuis leur pays d'origine ou un pays tiers, et ne font ainsi pas profiter les entreprises domestiques de leur technologie. Dans ce cadre, les autorités locales ont un rôle à jouer, en favorisant par diverses mesures les liens entre firmes étrangères et firmes domestiques. L'exemple de la République Tchèque où l'agence de développement des investissements Czech Invest a mis en place un Programme de Développement du Réseau de Fournisseurs pour dynamiser les relations entre les firmes étrangères et locales est intéressant (OCDE¹).

Notre étude nous a permis aussi de dégager une relation positive, mais mitigée entre les IDE et à la fois la création d'emploi et le recul du taux de chômage en Algérie. Une augmentation de 1 % des flux d'IDE correspond à une création nette de 8451,6 postes d'emploi et un recul net de l'ordre de 0,06 points du taux de chômage. En fait, les opérateurs étrangers ont créé 88 287 postes d'emploi entre 2002 et 2008, à raison de 127,9 emplois par projet, contre seulement 14,8 emplois par projet d'origine locale. En réalité, en termes de valeur, les projets étrangers portent sur des montants bien supérieurs par rapport aux projets locaux. Il faudrait l'investissement de plus de 18,6 millions de DA pour un poste d'emploi, en ce qui concerne les IDE, alors qu'un poste correspond à un investissement de 5,5 millions de DA pour ce qui est de l'investissement local.

A partir de ces résultats, il apparaît clairement que l'investissement local est plus générateur d'emplois. Pour promouvoir l'emploi des firmes étrangères, nous pensons qu'il faut encourager davantage les investissements dans les activités orientées vers l'exportation. Ces dernières s'appuient sur une main-d'œuvre abondante et à faible coûts. Les investissements japonais ont adopté cette stratégie dans les années 70 en Corée, ou encore, l'Allemand *Rollei* qui a fabriqué des appareils photographiques à Singapour destinés à l'exportation.

¹ OCDE : Growth, technology transfer and Foreign Direct Investment. Paris 2001.

CONCLUSION GENERALE

Qui ne serait pas d'accord aujourd'hui pour dire que l'IDE est un indicateur important de développement. Il prend une importance de plus en plus grandissante dans les stratégies de développement de la majorité des pays.

Nous voilà au terme de notre recherche portée par la problématique du rôle des IDE dans le développement en Algérie.

Dans notre étude sur les explications théorique du phénomène des IDE, nous avons pu déterminer l'existence d'une littérature abondante sur les facteurs expliquant l'IDE. Il ne se dégage pas de cadre théorique unifié sur le sujet. Plusieurs approches ont été développées à partir des années 50 pour cerner le phénomène, telles que l'approche du comportement oligopolistique [S. Hymer (1959, 1976)], l'approche de cycle de vie du produit [R. Vernon (1965, 1979)], la théorie de diversification du produit [R. Caves (1971, 1974)], la théorie de l'internalisation [Buckley et Casson (1976), Williamson (1979, 1981), Rugman (1981), Buckley (1983)]. Cependant, une formule développée dans les années 70 et 80 par J. H. Dunning, est largement utilisée aujourd'hui. Elle place l'accent sur trois facteurs : la propriété, l'internalisation et la localisation. D'abord, une firme doit détenir certains avantages spécifiques qui prennent souvent la forme d'actifs intangibles propres à l'entreprise, comme la technologie ou l'expertise en gestion et marketing, et qui lui permettent de faire concurrence à d'autres sociétés étrangères. Ensuite, il doit être plus profitable pour l'entreprise d'internaliser ces avantages, que de les vendre ou de les louer à d'autres firmes. Enfin, il doit être plus avantageux pour la société d'utiliser des facteurs de production localisés à l'étranger comme la main-d'œuvre, sinon le marché sera approvisionné par les d'exportations.

Nous savons parfaitement que l'appréhension des IDE ne se limite pas à ces approches, mais va au-delà. En optant pour des sites d'implantation à l'étranger, les FMN qui restent l'acteur majeur de diffusion des IDE prennent en compte plusieurs facteurs économiques et non-économiques, notamment : la taille du marché, les coûts de production, les coûts de transport, la disponibilité de main-d'œuvre, la stabilité politique, etc. En fait, l'évolution de l'économie mondiale et la multiplication des flux d'IDE croisés ont incité les économistes à revoir régulièrement le champ conceptuel du phénomène pour l'adapter aux nouvelles réalités internationales.

Nous avons pu détecter à travers ce travail une nouvelle logique d'attractivité aux IDE, venant substituée aux politiques étatiques réticentes à l'égard des firmes étrangères, notamment au sein des PED. Ceci a permis des rentrées d'IDE records en 2007, tant pour les pays développés que pour les PED. Pourtant en 2008, les flux ont presque partout été fortement perturbés par la crise financière et économique. Leur dégringolade a atteint 41,1 % dans les pays développés contre une progression de 15,6 % pour les PED qui ont enregistré un nouveau record de plus de 735 milliards de dollars. En ce qui concerne l'aspect sectoriel, il y a lieu de noter que les services financiers ont subi le coup le plus dur à cause de cette crise, contrairement à 2001 où les télécommunications ont été les plus touchées. Les prévisions des FMN restent plutôt pessimistes. Elles prévoient un léger redressement en 2010 (environ 1400

milliards de dollars) et une accélération des flux en 2011 (à quelque 1800 milliards de dollars).

Protégé durant longtemps, le marché algérien s'est ouvert aux investisseurs étrangers à partir des années 90. La promotion des IDE a constitué depuis une vingtaine d'années un impératif de premier rang pour les politiques en Algérie. De nombreuses réformes ont été élaborées pour maximiser l'attractivité de pays à l'égard des IDE. En plus du cadre législatif de l'investissement qui a été fortement assoupli depuis le code d'investissement de 1993, plusieurs initiatives et programmes ont été introduits (privatisation, ouverture de la majorité des secteurs à la concurrence...), avec pour objectif de permettre aux opérateurs privés, étrangers en particulier, d'émerger et de prospérer. Des programmes qui coïncide avec la disponibilité de certains atouts que le pays pourrait faire prévaloir (ressources naturelles, abondance de ressources humaines...).

Toutefois, nous constatons dans l'essentiel des publications sur le climat des affaires dans le monde que l'Algérie accuse un retard vis-à-vis de ses voisins (Tunisie, Maroc et Egypte). Le rapport *Doing Business* (2009) l'a classé au 134^{ème} rang mondial en 2009, en ce qui concerne la facilité de faire des affaires, loin derrière la Tunisie (73^{ème}), l'Egypte (116^{ème}) et le Maroc (130^{ème}). Pourtant, certains progrès sont enregistrés ; le rapport indique que l'Algérie a adopté en 2008 des réglementations pour mieux gérer le processus d'octroi des permis de construire et assurer l'achèvement en toute sécurité et dans les délais des projets de construction. L'adoption d'un nouveau code civil des procédures a amélioré l'exécution des contrats en réduisant les délais et en éliminant certaines démarches frauduleuses. Finalement, nous estimons que même si beaucoup de choses ont été faite, ces dernières années, il reste énormément d'efforts à fournir pour construire un climat des affaires saine et attractif.

Notre travail nous a permis de voir que les réformes engagées en Algérie depuis une vingtaine d'années en vue d'assouplir les modalités d'implantation des étrangers ont influencé positivement les entrées d'IDE. Cependant, les IDE vers l'Algérie ont connu une évolution contrastée depuis les années 70. La quasi absence de capitaux étrangers pendant les années 80 a plus ou moins été remplacée par une reprise au cours de la décennie 90, particulièrement à partir de l'année 1994, résultat des réformes engagées et de l'attractivité du secteur des hydrocarbures, dont le processus de réformes à accompagné les mutations de l'économie mondiale, en étant ouvert à l'investissement étranger bien avant les années 90. Cependant, une progression caractérisée par une irrégularité sensible, qui s'est traduite par des baisses des flux entrants vers l'Algérie en 1997, 2000, 2002, 2003 et 2007. Certes, l'évolution globale entre 1994 et 2008 est positive, mais pas régulière, passant de 26 millions de dollars à près de 2,65 milliards de dollars.

Les résultats réalisés jusqu'ici restent loin des potentialités du pays. Le regard que les opérateurs privés en général et étrangers en particulier ont sur l'environnement des affaires en Algérie demeure critique en raison du ralentissement du processus de libéralisation et de décentralisation du système économique, des problèmes d'accès au foncier, de la dépendance excessive de l'économie à l'égard du secteur énergétique, du poids de l'économie informelle, des difficultés de rapatriement des capitaux, de la bureaucratie, de l'inefficacité du système judiciaire et du retard dans les infrastructures. La CNUCED¹, estime que les bonnes performances en termes d'IDE obtenues lors des dernières années seraient imputables à des

¹ CNUCED (2004), op cité.

causes conjoncturelles, plutôt qu'à une véritable politique de promotion des investissements mise en place par les autorités algériennes.

Les investissements d'origine arabe sont dominants avec pas moins de 50 % des montants investis entre 2002 et 2008, pour 52 % des projets, bien devant l'Europe qui perd des places, avec seulement 18 % des montants investis, pour 47 % des projets détenus, ce qui montre que les européens préfèrent investir dans de projets de petite taille contrairement aux pays arabes. Ce recul européen concrétisé notamment en 2008 par une chute des investissements de 50 % (ANIMA 2009) constitue un signe négatif et un problème. Un autre signe négatif des investissements à destination de l'Algérie est qu'ils se focalisent sur le secteur des hydrocarbures, alors que le pays a bien besoin davantage d'investissements dans divers secteurs porteurs pour réduire la forte dépendance de l'économie à l'égard des hydrocarbures. Soulignons, toutefois, que la sidérurgie, la pétrochimie, le BTPH ou encore les banques sont des secteurs de plus en plus convoités.

Notre étude nous a permis d'établir le lien qui pourrait exister entre l'IDE et certains indicateurs de développement économique et social en Algérie. Nous nous sommes particulièrement intéressés à la relation IDE-investissement domestique, IDE-croissance du PIB, IDE-exportations, IDE-importations, IDE-ressources humaines, IDE-emploi et IDE-chômage. Ces éléments sont d'une importance capitale pour le développement de chaque pays, ce qui justifie notre choix.

Nous pouvons résumer les retombées des IDE en Algérie dans les points suivants :

- L'IDE ne pratique pas un effet d'éviction sur l'investissement local qui n'a cessé de progresser, parallèlement à l'accroissement des flux d'IDE ces dernières années. Il est plutôt un outil d'accroissement des encours de capitaux domestiques, qui permet d'éviter l'accroissement de l'endettement extérieur. Même les pays qui, du fait de leur niveau de développement économique, ne peuvent bénéficier d'externalités positives du fait de la présence étrangère peuvent tirer parti des entrées d'IDE grâce à l'accès limité qui leur est ainsi donné aux moyens de financements internationaux. En atténuant les contraintes financières, l'IDE permet aux pays d'accueil d'atteindre les taux de croissance plus élevés qui résultent généralement d'une accélération de l'ABFF.
- L'IDE a en revanche un effet un peu moindre sur la croissance du PIB. Notre étude montre en effet, qu'une augmentation de 1 % des flux d'IDE correspond à une croissance du PIB de **0,1 %**. Il faut semble-t-il, d'après quasiment toutes les études faites sur la question, que le pays d'accueil ait atteint un certain niveau de développement en matière d'éducation, de technologie et d'infrastructures pour pouvoir tirer pleinement parti de la présence des IDE sur son territoire, ce qui n'est pas le cas de l'Algérie. Nous expliquons aussi cette faible corrélation par la faible contribution des IDE à la fois dans l'investissement global et dans le PIB en Algérie. Aussi comme rappelé par E. G. Lim (2001), les IDE qui se concentrent dans les ressources naturelles (ce qui est le cas de l'Algérie pendant la période d'étude) participent faiblement à la croissance économique. De plus, nous pouvons aussi bien supposer [comme G. Hanson, R. J. Mataloni et J. M. Slaughter (2001) et M. Haddad et A. Harrison (1993)], que les FMN seraient attirées par les secteurs d'activités qui présentent un fort potentiel productif plutôt que d'améliorer la productivité dans les secteurs où elles s'implantent. Cependant, un signe positif a retenu notre attention. Les IDE vers l'Algérie ces dernières années ont plus correspondu à une croissance hors hydrocarbures qu'à celle des hydrocarbures. En effet, une augmentation de 1% des flux d'IDE correspond à une

croissance du PIB des hydrocarbures de **0,047 %**, alors que celui du secteur hors hydrocarbures augmentera par **0,15 %**.

- Par ailleurs, notre étude montre que l'effet des IDE sur le développement des exportations algériennes est plus significatif. Une croissance des flux d'IDE de 1 % correspond à une progression des exportations de **0,5 %**. Ce qui demeure à notre sens ambigu est que la relation entre les IDE et les exportations hors hydrocarbures est plus faible par rapport à la situation des exportations globales. La correspondance n'est que de **0,48 %**, alors qu'elle est de **0,5 %** pour les exportations des hydrocarbures. A priori une telle situation reste normale du moment où 98 % des exportations algériennes sont constituées d'hydrocarbures.
- Ce travail nous a permis aussi de constater que les investissements étrangers ont eu à la fois un impact positif sur les importations algériennes, en rendant disponibles des produits localement, que le pays aurait dû importer en leur absence et négatif, en surmultipliant leur facture, notamment des produits entrants dans le processus de production. Une croissance de 1% des flux d'IDE vers l'Algérie correspondrait à une croissance des importations de 0,538 %. Nous avons pu remarquer que le secteur privé est à l'origine de l'essentiel des importations de pays. Bien que sa part excède les 70 %, elle est en recul ces dernières années.
- Nous avons pu dégager de notre étude l'existence d'une relation positive entre les IDE vers l'Algérie et le développement de ses ressources humaines. Il est important de rappeler que l'IDE pourrait avoir à la fois un impact direct et indirect sur cette variable [M. Blomström et A. Kokko (2003), OCDE (2002)]. Le premier est constitué par un investissement direct dans la formation mené par la firme. De ce point de vue, nous avons pu mettre l'accent sur deux exemples intéressants : celui de *BNP Paribas* et celui *Schneider Electric*, deux entreprises qui ont mis en place des « *centres de développement des compétences* ». Le second est matérialisé par une incitation des acteurs locaux à l'investissement dans la formation. Nous avons pu constater un accroissement considérable des infrastructures scolaires et pédagogiques ces dernières années.

Nous avons essayé d'apprécier aussi le lien IDE-capital humain. Notre résultat est bien comparable à celui de A. Ramos (2001) qui estime dans son étude sur 133 pays qu'une augmentation de 1% des flux d'IDE correspond à une croissance de 0,12 % du capital humain, alors qu'en Algérie un accroissement de 1% des flux d'IDE correspond à un accroissement de **0,13 %** du capital humain. Cependant, il faut dire que ceci est insuffisant. Le même constat est d'ailleurs fait par M. Alaya (2004) qui estime qu'en Algérie, les IDE ne permettent pas pour l'instant un réel essor et fort développement des ressources humaines. Par ailleurs, ce qui retient l'attention est que cet impact est davantage visible sur les effectifs étudiants où la correspondance atteint le taux de **0,3 %** que sur les élèves de secondaire où le taux n'est que de **0,023 %**. Le constat que nous avons tiré fait ressortir que le véritable problème en Algérie est tant la qualité que la quantité des ressources humaines. Il suffit de regarder le classement des meilleures universités au monde établi par l'université Jiao Tong de Shanghai pour se rendre compte qu'aucune université algérienne n'apparaît dans le classement des 500 meilleures universités au monde, ni en 2007, ni en 2008. Un classement élaboré sur la base des critères suivants : la qualité de l'établissement (40 % de l'évaluation), la qualité de l'enseignement (10 % de l'évaluation), le volume des publications scientifiques (40 % de l'évaluation) et la taille de l'établissement (10 % de l'évaluation).

Pour remédier à ce problème, il faudrait une coopération plus appuyée et des efforts plus précis entre les pouvoirs publics et les firmes étrangères présentes en Algérie dans le domaine de la formation pour dynamiser la qualité du capital humain (ce qui est le cas de la Malaisie). De même, il faudrait privilégier les opérations de partenariat pour permettre un meilleur transfert de technologies. C'est pourquoi est l'une des conditions pour que les IDE conduisent effectivement à un transfert de technologie est l'existence de relations verticales entre entreprises étrangères et domestiques. Or ce n'est pas toujours le cas : les entreprises étrangères importent parfois toutes les consommations intermédiaires et les équipements de production depuis leur pays d'origine ou un pays tiers, et ne font ainsi pas profiter les entreprises domestiques de leur technologie. Dans ce cadre, les autorités locales ont un rôle à jouer, en favorisant par diverses mesures les liens entre firmes étrangères et firmes domestiques. L'exemple de la République Tchèque où l'agence de développement des investissements *Czech Invest* a mis en place un Programme de Développement du Réseau de Fournisseurs (PDRF) pour dynamiser les relations entre les firmes étrangères et locales est intéressant.

Notre étude nous a permis aussi de dégager une relation positive, mais mitigée entre les IDE et à la fois la création d'emploi et le recul du taux de chômage en Algérie. Une augmentation de 1% des flux d'IDE correspond à une création nette de **8451,6** postes d'emploi et un recul net de l'ordre de **0,06** points du taux de chômage. En fait, les opérateurs étrangers ont créé 88287 postes d'emploi entre 2002 et 2008, à raison de 127,9 emplois par projet, contre seulement 14,8 emplois par projet d'origine locale. En réalité, en terme de valeur, les projets étrangers sont largement supérieurs aux projets locaux. Il faudrait l'investissement de plus de 18,6 millions de DA pour un poste d'emploi, en ce qui concerne les IDE, alors qu'un poste correspond à un investissement de 5,5 millions de DA pour ce qui est de l'investissement local. A partir de ces résultats, il apparaît clairement que l'investissement local est plus générateur d'emplois. En fait, pour y remédier, il faut encourager les investissements dans les activités orientées vers l'exportation. Ces dernières s'appuient sur une main-d'œuvre abondante et à faible coûts. Les investissements japonais ont adopté cette stratégie dans les années 70 en Corée, ou encore, l'Allemand *Rollei* qui a fabriqué des appareils photographiques à Singapour destinés à l'exportation.

Finalement, ce qui est évident c'est que les avantages nets de l'IDE ne sont pas automatiques, et leur ampleur diffère en fonction du contexte et du pays d'accueil. Aussi, il nous semble important de prendre le caractère tardif de la variable IDE. C'est-à-dire, que l'impact des opérateurs étrangers sur un pays d'accueil donné est mieux appréciable à long terme. Parmi les facteurs qui empêchent l'IDE de porter pleinement ses fruits dans certains PED figurent le niveau général d'instruction, le niveau technologique du pays et des entreprises locales, le manque d'ouverture aux échanges, la faiblesse de la concurrence et l'inadéquation des cadres réglementaires. En revanche, un PED dont le niveau technologique, le niveau d'instruction et les infrastructures sont relativement satisfaisants est mieux à même, toutes choses égales par ailleurs, de tirer profit d'une présence extérieure sur ses marchés.

En termes de développement humain, nous constatons que l'Indice de Développement Humain (IDH) enregistre une tendance haussière supérieure à 1 %, en moyenne annuelle, entre 1998 et 2008. L'IDH est passé de 0,689 en 1998 à 0,778 en 2008, soit un accroissement de 13%. Un accroissement qui s'explique par une amélioration du niveau de développement humain et social des populations, en termes de santé, d'éducation, de longévité et d'accès aux ressources. En effet, l'indice d'espérance de vie à la naissance est passé de 0,778 en 1998 à 0,847 en 2008, soit une progression de 9 % et un accroissement annuel moyen de près de 1 %.

Ceci se traduit par un gain de longévité supérieur à 4 ans pour les 2 sexes (72 ans en 1998), soit 4,5 ans pour les hommes et 3 ans pour les femmes. L'espérance de vie se situe à 76 ans en 2008, ce qui situe l'Algérie au niveau de certains pays à développement humain élevé. Le PIB/habitant est passé de 1555 dollars en 1998 à 5034 dollars en 2008, soit une progression supérieure à 12 % en moyenne annuelle. Quant à l'indice du PIB en Parité de Pouvoir d'Achat (PPA), il a connu une amélioration de 14 % sur la même période. L'indice d'égalité de la répartition pour le revenu a connu une croissance de 20% sur la période, traduisant un accès plus large des femmes à l'emploi et au revenu. Le revenu estimé du travail des femmes est passé de 1365 dollars PPA en 1998 à 2317 dollars PPA en 2008, soit une hausse de près de 70%. De 1998 à 2008, le nombre de filles pour 100 garçons est passé de 87 à 90 dans l'enseignement primaire, de 89 filles à 97 filles dans l'enseignement moyen, de 121 à 141 dans l'enseignement secondaire et de 96 à 140 dans le supérieur. L'évolution est encore nettement plus marquée dans le cycle post gradué avec 93 filles pour 100 garçons en 2008 contre 49 en 1998. Cette irruption massive de l'élément féminin dans le système éducatif, en particulier dans l'enseignement supérieur, est annonciatrice de profondes recompositions sociales.

L'Indice de Pauvreté Humaine (IPH) a reculé de près d'un tiers (1/3) sur la période d'étude, ce qui traduit une amélioration des 4 indicateurs de mesure correspondants : probabilité de décéder avant 40 ans, insuffisance pondérale chez l'enfant de 0 à 5 ans, analphabétisme des adultes, et accès à l'eau potable. La proportion de la population privée d'accès à l'eau potable a diminué de plus de deux tiers (2/3) entre 1998 et 2008, passant de 17% à 5%. Cette baisse drastique est le résultat d'un programme particulièrement intensif de valorisation des ressources en eau initié par l'Etat, incluant la réalisation de barrages dans toutes les régions du pays, les transferts d'eau potable, la réalisation de stations de dessalement d'eau de mer et autres extensions de réseau d'alimentation en eau potable. La proportion des enfants souffrant d'insuffisance pondérale a reculé de trois quarts (3/4), passant de 13% à 4%. Dans le même temps, le pourcentage d'enfants souffrant de surpoids a atteint environ 10% en 2008, ce qui traduit une modification notable des régimes alimentaires et un déséquilibre de la ration alimentaire. Ceci est de nature à rapprocher la situation de l'Algérie de celle existant au niveau de pays plus avancés, et peut constituer à terme un véritable problème de santé publique.

Dans le même temps, le taux de pauvreté générale connaît un recul continu depuis 1998. Nombre de facteurs illustrent éloquemment cette tendance générale à l'amélioration des conditions sociales, parmi lesquels l'augmentation du nombre de mariages, passé de 158000 en 1998 à 332000 en 2008, se traduisant par un taux de nuptialité de 9,55 pour mille, alors que même au plus fort du pic démographique, survenu en 1977, ce taux n'a pas dépassé 7,29 pour mille. Il ne fait pas de doute que ceci traduit un renforcement de la confiance en l'avenir des populations de façon générale, et des jeunes en âge de se marier en particulier. De même, la consommation des ménages s'est accrue à un rythme annuel moyen de près de 8% sur la période, tandis que le taux d'épargne des ménages est passé dans le même intervalle de 5,3% en 1998 à plus de 35% en 2008, d'autant que le modèle de consommation du pays a tendance à opérer des translations le rapprochant graduellement de celui des pays développés. Ces résultats s'expliquent néanmoins essentiellement par les choix stratégiques de l'Etat, à travers la mise en œuvre d'importants programmes de développement économique et social durant cette période. De fait, grâce au retour de la croissance, combiné avec des transferts sociaux massifs, les dépenses sociales de l'Etat ayant enregistré un taux de croissance de l'ordre de 18% en moyenne annuelle sur la période.

Pour tirer le maximum de profits d'une présence étrangère dans l'économie algérienne, il faut que les compétences, les technologies et les infrastructures locales soient suffisamment bien développées pour que les ressortissants nationaux puissent pleinement exploiter les retombées générées par les entreprises à capitaux étrangers. Les autorités devraient donc, en tenant dûment compte des coûts que cela implique par rapport aux avantages attendus, et de l'état de développement de l'économie locale, prendre en plus des propositions précédemment citées, des mesures ayant pour effet :

- D'instaurer et d'améliorer la qualité des infrastructures physiques et technologiques pertinentes. La présence de telles infrastructures est essentielle pour attirer les entreprises multinationales, pour permettre aux entreprises nationales d'intégrer les retombées technologiques générées par les entreprises à capitaux étrangers dans le cadre de leur processus de production, et pour favoriser leur diffusion dans l'économie d'accueil.
- De renforcer le dialogue et les liens entre les entreprises étrangères et les entreprises nationales.
- D'élever le niveau d'instruction de base de la population active locale, étant donné l'importance pour le développement d'une éducation de base et étendue. L'acquisition de qualifications spécialisées devrait compléter les compétences existantes dans l'économie d'accueil au lieu de viser à répondre aux besoins à court terme ou aux besoins spécifiques de telle ou telle entreprise à capitaux étrangers.
- De favoriser l'ouverture du système universitaire national aux réseaux internationaux, par la signature d'accords de coopération avec les grandes écoles étrangères (mise en place de MBA communs et de programmes d'échange pour les étudiants, les chercheurs et les professeurs).
- D'encourager la recherche scientifique auprès du secteur privé par des mesures fiscales incitatives (crédit d'impôts ou réduction fiscale pour les investissements dans la R&D).
- De promouvoir les liens entre les universités, les écoles de formation professionnelle, les centres de recherche et le secteur privé. Cette politique devrait permettre aux opérateurs privés locaux et étrangers de s'impliquer efficacement dans l'élaboration des programmes d'études afin de répondre aux besoins du marché du travail et de contribuer au financement des instituts techniques et universitaires.
- De promouvoir les IDE dans certains secteurs jusqu'à présent délaissés. L'Etat ne trace pas d'orientations claires en la matière et ne prend pas des mesures incitatives permettant d'attirer suffisamment d'investissements dans ces branches d'activités. Le tourisme à titre d'exemple est un secteur très potentiel en Algérie et nécessite quelques efforts d'accompagnement de la part des pouvoirs publics. certaines mesures seront sûrement les bienvenues :
 - Un programme de privatisation d'hôtels publics qui doit être renforcé ;
 - Renforcement des ressources humaines et des moyens de l'Agence Nationale de Développement de Tourisme (ANDT).
- De donner un nouvel élan au transport aérien et créer de nouvelles liaisons directes avec d'autres villes dans le monde.

- De créer un bureau de l'ANDI à l'aéroport, pour se rapprocher des investisseurs et de leur faciliter le premier contact.
- De développer des bases de données fiables sur l'environnement des affaires en Algérie.
- D'améliorer la qualité des services et des prestations dans les établissements d'accueil, notamment dans les hôtels.
- D'améliorer les conditions de la concurrence et d'un marché équitable.
- De promouvoir les infrastructures de base et les services publics: des progrès à faire par exemple en matière d'accès à internet, de réduction des coûts aériens et maritimes.
- De soutenir les PME. Si les FMN peuvent prendre plus de risque, pour les PME ce n'est pas le cas. Il est important donc d'apporter des soins particuliers à ces entreprises et de faciliter leur accès aux financements et à d'autres services.

Enfin, il est évident que l'IDE est un vecteur important de développement économique, mais il ne peut constituer une solution miracle. L'important c'est la cohérence dans la politique de développement du pays en question. A cet égard, réussir son propre développement à travers une dynamique d'investissement local, de création d'entreprises et de richesses, conjuguée à une politique d'investissement étranger est certainement plus efficace. Nous pensons que le succès économique dépend aujourd'hui en grande partie de la vitesse à laquelle sont conduites les réformes, de l'audace des ces réformes et de la capacité à être attractif à l'investissement étranger.

BIBLIOGRAPHIE

1. **ACEMOGLU (D.), JOHNSON (S.) et ROBINSON (J.)** : Institutions as the fundamental cause of long-term growth. NBER Working Paper N° 10481, May 2004.
2. **ADDA (J.)** : La mondialisation de l'économie. la Découverte. Paris 1998.
3. **AGODO (O.)** : The determinants of U.S private manufacturing investment in Africa. Journal of International Business Studies. Winter 1978, pp 95-107.
4. **AGOSIN (M. R.) et MAYER (R.)** : Foreign investment in developing countries : Does it grow in domestic investment? UNCTAD Discussion Paper N° 146, 2000.
5. **AITKEN (B.) et HARRISSON (A.)** : Do domestic firms benefit from foreign investment? Evidence from Venezuela. American Economic Review, 89 (3). 1999, pp 605-618.
6. **AITKEN (B.), HANSON (G. H.) et HARRISSON (A. E.)** : Spillovers, Foreign Direct Investment and export behavior. Journal of International Economics, 43. 1997, pp 103-132.
7. **ALAYA (M.), NICET-CHENAF (D.) et ROUGIER (E.)** : Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée. Cahiers du GREThA n° 2007-06. Juin 2007.
8. **ALAYA (M.)** : Investissement Direct Etranger et croissance économique : Une estimation à partir d'un modèle structurel pour les pays de la rive sud de la méditerranée. C.E.D, Université Montesquieu-Bordeaux IV, 2004.
9. **ANDI** : Bulletin trimestriel N°5. Avril 2008.
10. **ANDI** : Bulletin trimestriel N°6. Aout 2006.
11. **ANDI** : Bulletin trimestriel N°8. Juin 2009.
12. **ANDI** : Bulletin trimestriel N°7. Février 2009.
13. **ANIMA** : Les investissements directs étrangers dans la région MEDA 2006. Notes et documents N° 23. Mai 2007.
14. **ANIMA** : Investissements directs étrangers vers les pays Med en 2008 : Face à la crise. Etude N°3. Mars 2009.
15. **ANIMA** : Investissements directs étrangers vers les pays Med : Face à la crise. Etude n°3, Mars 2009.
16. **ANIMA** : Investissements directs étrangers vers MEDA en 2007 : La bascule. Etude N°1, Mai 2008.
17. **BALDWIN (R. E.) ET ITO (T.)** : Quality competition versus price competition goods: An empirical classification. NBER Working Paper Series 14305. Septembre 2008.
18. **BALDWIN (R. E.)** : Trade and growth: Still disagreement about the relationships. Economics Department Working Papers N° 264. Octobre 2000.
19. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique trimestriel N°6. Mars 2009.
20. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique trimestriel N°5 Décembre 2008.
21. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique trimestriel N°4 Septembre 2008.
22. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique trimestriel N°3 Juin 2008.
23. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique trimestriel N°2 Mars 2008.
24. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique trimestriel N°1 Janvier 2008.
25. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique trimestriel N°1 Septembre 2007.
26. **BANQUE D'ALGERIE** : Bulletin statistique de la banque d'Algérie. Séries Rétrospectives Statistiques Monétaires 1964-2005. Statistiques de la Balance Des Paiements 1992-2005. Hors série, Juin 2006.

27. **BANQUE D'ALGERIE** : Rapport 2008 : Evolution économique et monétaire en Algérie. Juin 2009.
28. **BANQUE D'ALGERIE** : Rapport 2007 : Evolution économique et monétaire en Algérie. Juillet 2008.
29. **BANQUE D'ALGERIE** : Rapport 2006 : Evolution économique et monétaire en Algérie. Juin 2007.
30. **BANQUE D'ALGERIE** : Rapport 2005 : Evolution économique et monétaire en Algérie. Avril 2007.
31. **BANQUE MONDIALE** : Doing Business 2007. Washington DC 2009.
32. **BANQUE MONDIALE** : Doing Business 2008. Washington DC 2009.
33. **BANQUE MONDIALE** : Doing Business 2009. Washington DC 2009.
34. **BANQUE MONDIALE** : Doing Business 2010. Washington DC 2009.
35. **BANQUE MONDIALE** : Groupe Développement Economique et Social Région Moyen-Orient et Afrique du Nord : Une nouvelle vision pour l'intégration économique du Maghreb? Volume 1: Rapport principal. Novembre 2006.
36. **BANQUE MONDIALE** : Rapport sur le développement dans le monde : Un meilleur climat d'investissement pour tous. Washington DC 2005.
37. **BANQUE MONDIALE** : World Economic Prospect : Technology diffusion in the developing world 2008. Page 153. Washington DC, 2008.
38. **BANQUE MONDIALE** : Rapport sur le développement humain dans le monde. Washington DC 2008.
39. **BANQUE MONDIALE** : Evolution et perspectives économiques dans la région MENA. Washington DC, 2008.
40. **BASU (A.) et SRINIVASAN (K.)** : Foreign Direct Investment in Africa: Some case studies. IMF Working Paper, WP/02/61. March 2002.
41. **BERTHELIER (P.), DESDOIGTS (A.) et OULD AOUDIA (J.)** : Profils institutionnels. Minefi, Paris, juillet 2003.
42. **BIE** : Foreign Direct Investment: Trends and Determinants. Dans Evaluation of the Investment Promotion and Facilitation Program. Bureau of Industry Economics, 1998.
43. **BLOMSTRÖM (M.) et KOKKO (A.)** : Human capital and Inward FDI. working paper N°167, Stockholm school of Economics, 2003.
44. **BLOMSTRÖM (M.) et KOKKO (A.)** : The impact of Foreign Direct Investment on host countries : A review of the empirical evidence. The Development Economics Research Group on International Trade, Working Paper N°1745, World Bank, 1996
45. **BLOMSTRÖM (M.), KOKKO (A.) et ZEJAN (M.)** : Foreign Direct Investment : Firm and host country strategies. London : Macmillan Press et New York : St. Martins Press 2000.
46. **BLOMSTRÖM (M.), LIPSEY (R. E.) et ZEJAN (M.)** : What explain developing country growth? NBER Working Paper No.34, 1992.
47. **BORENSZTEIN (E.), DE GREGORIO (J.) et LEE (J. W.)** : How does Foreign Direct Investment affect economic growth. Journal of International Economic, vol 45, No 3, 1998.
48. **BOSWORTH (B. P.) et COLLINS (S. M.)** : Capital flows to developing economics : Implication for saving and investment. Brooking Papers on Economic Activity : 0 (1), 1999, pp 143-169.
49. **BOUDIER (F.)** : Production mondialisée: du besoin d'un nouveau triptyque concept, mesure, théorie. Cahier du GEMDEV n° 31. La mesure de la mondialisation. (Année non disponible), page 99-112.

50. **BOUKLIA (H. F.) et ZATLA (N.)** : L'IDE dans le bassin méditerranéen : Ses déterminants et son effet sur la croissance économique. Seconde Conférence du FEMISE, Marseille, 29- 30 Mars, 2001.
51. **BREWER (T.)** : Foreign Direct Investment in developing countries: Patterns, policies and prospects. PRE Working Paper N°34, 1991.
52. **BROCKER (J.)** : Agglomeration and knowledge diffusion. Economics Working Paper N° 2004-08. 2004.
53. **BUCKLEY (P. J.) et CASSON (M.)** : The future of multinational entreprise. London, UK: Macmillan. 1976.
54. **CANTWELL (J.) ET NARULA (R.)** : The eclectic paradigm in global business. International Journal of Economics of Business. Vol 8, N° 2. 2001, pp.155-172.
55. **CARKOVIC (M.) et LEVINE (R.)** : Does Foreign Direct Investment accelerate economic growth? University of Minnesota, Working Paper. 2002.
56. **CAVES (R.)** : The causes of direct investment: foreign firm's shares in Canadian and U K manufacturing industries. Review of economics and statistics. 1974, pp 176-193.
57. **CAVES (R.)** : International corporations : the industrial economics of foreign investment. *Economica* 1971.
58. **CHAKRABARTI (A.)** : The Determinant of foreign direct investment: Sensitivity analyses of Cross-Country Regressions. *Kyklos*, Vol. 54 Fasc. 2001, pp114-189.
59. **CHAN (K. K.) et GEMAYEL (E. R.)** : Risk instability and the pattern of FDI in MEN. IMF Working Paper, 2004.
60. **CNUCED** : World Development Report : Transnational corporation and export competitiveness. United Nations, New York et Genève, 2002.
61. **CNUCED** : World Investment Report: Foreign Direct Investment and the challenge of development. Nations Unies, New York et Genève, 1999.
62. **CNUCED** : Développement économique en Afrique 2008 : Résultats à l'exportation après la libéralisation du commerce : quelques tendances et perspectives. Nations Unie, New York et Genève 2008.
63. **CNUCED** : Examen de la politique d'investissement en Algérie. Nations Unie, New York et Genève 2004.
64. **CNUCED** : Examen de la politique de l'investissement du Maroc 2007. Nations Unies, New York et Genève, Janvier 2007.
65. **CNUCED** : Le développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l'investissement étranger direct. United Nations Publications, New York et Genève. 2005.
66. **CNUCED** : Rapport sur le commerce et le développement dans le monde. United Nations Publications, New York et Genève 1987.
67. **CNUCED** : The Least Developed Countries Report 2009 : The State and Development Governance. United Nations Publications, New York et Genève, Juillet 2009.
68. **CNUCED** : World Investment Prospects Survey 2009-2011. United Nations Publications, New York et Genève, 2009
69. **CNUCED** : World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. United Nations Publications, New York et Genève 2009.
70. **CNUCED** : World Investment Report : Promoting linkage. United Nations Publications, New York et Genève 2001.
71. **CNUCED** : World Investment Report : Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. United Nations Publications, New York et Genève 2005.
72. **CNUCED** : Investment Prospects Survey 2009-2011. United Nations Publications, New York et Genève, 2009.
73. **CNUCED** : World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, New York et Genève, United Nations Publications. 2005.

74. **COASE (R. H.)** : The Nature of the Firm. *Economica*, New Series. Vol. 4. N° 12, Novembre 1937.
75. **COLLOQUE INTERNATIONAL SUR LE THEME** : La problématique de transition en Algérie et en Russie. Tenu à Alger les 30 et 31 janvier 2008.
76. **Conseil Economique des Provinces de l'Atlantique (CEPA)** : Investissement direct étranger au Canada Atlantique. Mai 2002.
77. **COOK (K.)** : Exchange and power in networks of inter-organizational relations. *Sociological Quarterly* n°18. 1977, pp 62-82.
78. **CRANKOVIC (M.) et LEVINE (R.)** : Does Foreign Direct Investment accelerate economic growth? University of Minnesota, Working Paper, 2000.
79. **DAVIDSON (W. H.)** : The location of direct investment activity country characteristics and experience effects. *Journal of International Business Studies*, 12. 1980, pp 09-22.
80. **DE MELLO (L. R.)** : Foreign Direct Investment in developing countries and growth : A selective survey. *Journal of Development Studies* vol.34, No. 1, 1997, pp.1-34.
81. **DE SOYSA (I.) et ONEAL (J.)** : Boon or bane ? Reassessing the effects of foreign and domestic capital on economic growth. *American Sociological Review*, 64. 1999.
82. **DEFLACELIERE (J.)** : La théorie de la firme entre propriété et liberté. Etude de l'article de Grossman et Hart (1986) sur « les coûts et les bénéfices de la propriété ». Mémoire présenté en vue de l'obtention du Diplôme d'Études Approfondies « Épistémologie Économiques ». Université PARIS 1 – PANTHÉON SORBONNE. UFR Économie 02. Octobre 2001.
83. **DJOUDAD (R.)** : Analyse de l'investissement international: évolutions réelles, explications théoriques et approches économétriques ; Le cas de la communauté économique européenne. Mémoire de maîtrise en vue de l'obtention du grade de maître des sciences à l'université de Montréal. Décembre 1985.
84. **DUNNING (J. H.)** : The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production : Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, 2001, pp173-190.
85. **DUNNING (J. H.)** : The Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism. Dans *Journal of Business Studies*—third quarter, 1995, pp461-489.
86. **DUNNING (J. H.)** : The paradigm eclectic of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, Sprint 1988, pp 1-31.
87. **DUNNING (J. H.) et CANTWELL (J. A.)** : Investissements américains directs et compétitivité technologique européenne. *L'Actualité Economique*, septembre 1982, pp 341-368.
88. **DUNNING (J. H.)** : Towards a new paradigm of development: implications for the determinants of international business. *Transnational Corporations*, Vol. 15, No. 1. April 2006, pp173-229.
89. **DUNNING (J. H.)** : Multinational enterprises and the global economy. Addison Wesley Workingham 1993.
90. **ERNST & YOUNG** : Réinventer la croissance, Baromètre Attractivité du site France 2009. Ernst & Young 2009.
91. **ERNST & YOUNG** : Global cities attractiveness survey 2008 : Paris et ses principales concurrentes européennes dans la compétition mondiale. Ernst & Young 2008.
92. **ERNST & YOUNG** : SEE attractiveness survey 2008 : Southeast Europe : A growing FDI destination in Europe. Avril 2008.
93. **ERNST & YOUNG et JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION** : Japan attractiveness survey 2008. Juin 2008.

94. **ERNST & YOUNG** : BaroMed 2008 : Les nouvelles frontières de l'Europe. Etude sur l'attractivité du bassin euroméditerranéen. Ernest & Young, Juin 2008.
95. **ESSO (L. J.)** : Investissements directs étrangers et croissance économique en Côte d'Ivoire. Lettre de Politique Economique N°92, Juin 2005.
96. **FEMISE** : Rapport du FEMISE sur le partenariat euro-méditerranéen. Septembre 2003.
97. **FMI** : Algérie: Questions choisies. Rapport du FMI n° 07/61. Washington DC, février 2007.
98. **FMI** : Manuel de la balance des paiements, 5^{ème} édition. Fonds monétaire international, Washington, D.C. 1993.
99. **FMI** : Algeria Country : Selected issues and statistical appendix. Report 03/69. Washington DC, Mars 2003.
100. **FONTAGNE (L.) ET PAJOT (M.)** : Investissement direct à l'étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux États-Unis qu'en France. Revue Economie et Statistique N° 326-327, 1999, pp 71-95.
101. **GANNAGE (E.)** : Théories de l'investissement direct étranger. Economica. Paris, 1985.
102. **GASTON (N.) et NELSON (D.)** : Integration, FDI and labour markets: Microeconomic perspectives. Research Paper Series. Research Paper 2001/31, 2001.
103. **GHERTMAN (M.) et COEURDEROY (R.)** : Transferts internationaux de compétences et théorie de l'internalisation : une recherche sur le cas des sociétés de service informatique.
104. **HADDAD (M.) et HARRISSON (A.)** : Are there positive spillovers from Foreign Direct Investment? Journal of Development Economics N° 42. 1993, pp 51-74.
105. **HAGEDOORN (J.) et SCHAKENRAAD (F.)** : Strategic partnering and technological cooperation, in Perspective in industrial Economics, Kluner Academic Publishers, Rotterdam, 1989.
106. **HALKOS (G. E.) et TZEREMES (N. G.)** : Internationalization strategies and productivity: Evidence from foreign owned companies operating in the Greek manufacturing sector. MPRA, 2005.
107. **HANSON (G.), MATALONI (R. J.) et SLAUGHTER (J. M.)** : Expansion Strategies of Us Multinational Firms. NBER working paper N°8433, 2001.
108. **HARRISON (A.) et McMILLAN (M.)** : Does direct foreign investment affect domestic firms credit constraints? University of California, Berkeley, 2002.
109. **HATEM (F.)** : l'investissement international et politiques d'attractivité. Economica, Paris 2004.
110. **HEAD (K.), MAYER (T.) et RIES (J.)** : Revisiting oligopolistic reaction: Are decisions on foreign direct investment strategic complements? Journal of Economics & Management Strategy, Volume 11, Number 3, Fall 2002, pp 453-472.
111. **HELPMAN (E. M.)** : A Simple theory of trade with multinational corporations. Journal of Political Economy, Vol. 92, 99. 1984, pp 451-471.
112. **HELPMAN (E.)** : Trade, FDI, and the organization of firms. NBER Working Paper Series n° 12091, Mars 2006.
113. **HENNART (J. F.)** : What is internalization? Weltwirtschaftliches Archiv 122. 1986, pp 791- 804.
114. **HENNART (J. F.)** : The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise. In Pitelis et Sugden Eds, 1991, pp 81-115.
115. **HIRSCH (S.)** : An international trade and investment theory of the firm. Oxford Economic Papers. 1976, pp 258-270.

116. **HOLLANDER (A.)** : Foreign location decisions by US transnational firms: An empirical study. In *Managerial and Decision Economics*, vol 5, n° 01. Mars 1984, pp 7-18.
117. **HORST (T.)** : Firm and industry determinants of decision to invest abroad : Empirical study. *Review of Economics and Statistics*, 54. 1972, pp 258-266.
118. **HUBERT (F.) et PAIN (N.)** : Aides à l'investissement, intégration européenne et localisation de l'investissement direct allemand. *Économie et Prévision*, n° 152-153. 2002, pp. 151-170.
119. **KINDLEBERGER (C.P.)** : *The International Corporation*. The MIT Press, Cambridge, pp 57-91.
120. **HYMER (S.)** : *The international operations of national firms : A study of direct investment*, Doctoral dissertation. MIT Press, 1960. Cette dissertation a été imprimée comme livre en 1976, Lixington Books, Lixington, Mass.
121. **JACQUEMOT (P.)** : *La FMN : une introduction économique*. Economica 1990.
122. **JASMIN (E.)** : *Nouvelle économie et firmes multinationales : les enjeux théoriques et analytiques : le paradigme éclectique*. Cahier de recherche– CEIM. Avril 2003.
123. **KIYOTA (K.)** : *Reconsidering the Effects of Intranational and International R&D Spillovers on Productivity Growth: Firm-level Evidence from Japan*. Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI) : RIETI Discussion Paper Series 06-E-001. 2006.
124. **KOBRIN (S. J.)** : *Testing the bargaining hypothesis in the manufacturing sector in developing countries*. *International Organization* 41. Automne 1987, pp 609-638.
125. **KOENIG (G.)** : *Les théories de la firme*. 2^{ème} édition. Economica. Paris 1998.
126. **KOH (A.)** : *John Dunning : A profile*. *Otago Management Graduate Review*. vol 3. 2005.
127. **KPMG** : *Algérie : Guide des hydrocarbures 2007*. Juillet 2007.
128. **KPMG** : *Guide Investir en Algérie 2009*. Alger, 2009.
129. **KPMG** : *Guide Investir en Algérie 2008*. Alger, 2007.
130. **KPMG** : *Guide Investir en Algérie 2008*. Alger, 2008.
131. **KRAVIS (I. B.) et LIPSEY (R. E.)** : *the creation of overseas production and production for export by US multinational firms*. *Journal of International Economics*, 12. Mai 1982, pp 201-223.
132. **KRIFA (H.) et VERMEIRE (K.)** : *Concurrence oligopolistique et interdépendance des choix de localisation : Cas de l'industrie automobile dans les pays d'Europe centrale*. Actes du GERPISA n° 25. 1999, pp 155-176.
133. **KRUGMAN (P.)** : *Increasing returns and economic geography*. *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3. 1991, pp.483-499.
134. **KRUGMAN (P.), FUJITA (M.) et VENABLES (A.)** : *The Spatial economy: Cities, regions and international trade*. MIT Press, Cambridge, 1999.
135. **KUMAR (N.) et PRADHAN (J. P.)** : *Foreign Direct Investment, externalities and economic growth in developing countries : Some empirical explorations and implications for WTO negotiations on investment*. RIS Discussion Paper 27, 2002.
136. **LAFAY (G.)** : *comprendre la mondialisation*. Economica. Paris 2002.
137. **LAJULE (C.)** : *L'investissement direct étranger : un élément moteur de la mondialisation de l'économie*. Dans *Horizons en expansion : le Canada à l'échelle internationale*, Conférence Économique. Ottawa, 2000.
138. **LALL (S.) et STREETEN (P.)** : *Foreign investment, transnational and development countries*. Macmillan, Londres, 1977.
139. **LIM (E. G.)** : *Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth : a summary of the recent literature*, IMF Working Paper, WP/01/175. November 2001.

- 140. LIOTARD-VOGT (P.)** : Nestlé une vraie multinationale. Harvard- L'Expansion, n°8, 1978, p 105.
- 141. LIPSEY (R.) et SJÖHOLM (F.)** : Foreign Direct Investment and wages in Indonesian manufacturing. Journal of Development Economics, Vol 73. 2004, pp.415-422.
- 142. LIPSEY (R.)** : Inward FDI and economic growth in developing countries. Transnational Corporations, 9 (1), 2000, pp 67-95.
- 143. LIPSEY (R.)** : The location and characteristics of U.S. affiliates in Asia, NBER Working Paper 6876, Cambridge, Mass, 1999.
- 144. LUNN (J. L.)** : Determinants of U.S direct investment in the EEC. European Economic Review, 13. Janvier 1980, pp93-101.
- 145. MAINGUY (C.)** : L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement. Revue Régions et Développement n° 20-2004. 2004.
- 146. MAINGUY (C.) et RUGRAFF (E.)** : Le rôle des Investissements Directs Etrangers dans l'évolution des échanges extérieurs des pays en transition : une comparaison Hongrie-Viêt Nam. Université Robert Schuman Strasbourg, mimeo, 2003.
- 147. MARKUSEN (J. R.) et VENABLES (A. J.)** : Foreign Direct Investment as a catalyst for industrial development. European Economic Review, vol. 43. 1999, pp.335-356.
- 148. Mécanisme Africain d'Evaluation des Pairs (MAEP)** : Rapport d'évaluation de la république algérienne démocratique et populaire. Rapport d'évaluation du MAEP n°4, Juillet 2007.
- 149. Mécanisme Africain d'Evaluation des Pairs (MAEP)** : Rapport sur l'état de mise en œuvre du programme d'action national en matière de gouvernance. MAEP/Point Focal National, novembre 2008.
- 150. MEKKI (R.)** : Stratégies de localisation: Revue de la littérature et répercussions sur le commerce international. Séminaire doctoral du GDRI EMMA. Organisé par le CEMAFI, université de Nice Sophia Antipolis. 25 et 26 Mars 2004.
- 151. MENEGALDO (F.) et Moustier (E.)** : Flux d'Investissements Directs Etrangers et commerce international dans le cadre du partenariat Euro-méditerranéen, Revue Africaine des Sciences Economiques et de Gestion. 2002, pp 131-149.
- 152. MICHALET (C. A.)** : Le capitalisme mondial. 2^{ème} édition. PUF, Paris 1985.
- 153. Ministère d'Aménagement du Territoire et de l'Environnement (MATE)** : Projet SNAT 2025 : Diagnostic territorial. Mission 1, Rapport 2. Document de synthèse, octobre 2004.
- 154. Ministère d'Aménagement du Territoire et de l'Environnement (MATE)** : ALGERIE 2025 : Schéma National d'Aménagement du Territoire : Equilibre durable et compétitivité des territoires. SNAT 2025, tome 1 : Du diagnostic au scénario. Février 2007.
- 155. Ministère d'Aménagement du Territoire et de l'Environnement (MATE)** : ALGERIE 2025 : Schéma National d'Aménagement du Territoire : Equilibre durable et compétitivité des territoires. SNAT 2025, tome 2 : Prescriptions : Les Lignes Directrices et les 20 Programmes d'Action Territoriale. Février 2007.
- 156. Ministère d'Aménagement du Territoire et de l'Environnement (MATE)** : ALGERIE 2025 : Schéma National d'Aménagement du Territoire : Equilibre durable et compétitivité des territoires. SNAT 2025, tome 3 : La stratégie de mise en œuvre. Février 2007.
- 157. Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Investissements** : Projet de livre blanc du gouvernement : La stratégie et les politiques de relance et de développement industriels. Alger, 2007.
- 158. Ministère de l'Industrie et du Commerce International (MITI) japonais** : Overseas Business Operation of Japanese Entreprises. Tokyo, 1988.

- 159. MONZAGOL (C.)** : la mondialisation ; données, mécanismes et enjeux. Armand Colin. Paris 2005.
- 160. MUCCHIELLI (J. L.)** : Alliances stratégiques et firmes multinationales: une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation. *Revue d'Économie Industrielle* 55. 1991, pp 118-134.
- 161. NISHIKAWA (J.)** : les investissements extérieurs directs : approches théoriques et multinationalisation des firmes japonaises. 1988.
- 162. NORDHAUS (W. D.)** : An economic theory of technological change. *The American Economic Review*, Vol. 59, No. 2. Mai 1969, pp 18-28.
- 163. OBWONA (M.)** : Determinants of FDI and their impact on economic growth in Uganda, *African Development Review* 13, 1. 2001, pp46-81.
- 164. OCDE** : Définition de référence des investissements directs internationaux, 4^{ème} édition. Paris, Avril 2008.
- 165. OCDE** : Examens de l'OCDE des politiques de l'investissement : Egypte. Paris, 2007.
- 166. OCDE** : Growth, technology transfer and Foreign Direct Investment. Paris 2001.
- 167. OCDE** : L'Investissement Direct Etranger au service du développement: Optimiser les avantages et minimiser les coûts. Paris, 2002.
- 168. OHMAE (K.)** : Pourquoi les alliances échouent-elles ? *Harvard/Expansion* Vol. 2, 1990.
- 169. ONU** : Commission Economique pour l'Afrique : Bureau de la CEA pour l'Afrique du Nord : La mobilité des capitaux en Afrique du nord : Etude régionale. O Draft 25 décembre 2007.
- 170. ONU** : Transnational corporations in world development: Third Survey. Nations Unies, New York, 1983.
- 171. OUEDRAOGO (A.)** : Alliances stratégiques dans les pays en développement, spécificité, management et conditions de performance : Une étude d'entreprises camerounaises et burkinabé. Thèse présentée à la Faculté des Études Supérieures de l'université de Montréal, en vue de l'obtention du grade de Philosophiae Doctor (Ph.D.) en Administration. Avril 2003.
- 172. PICCIOTTO (B.)** : L'investissement direct vers les nouveaux adhérents d'Europe centrale et orientale : Ce que l'élargissement pourrait changer. Groupement d'Etudes et de Recherches. Etudes et recherches n°24 Mai 2003
- 173. PORTER (M.)** : *Competing in Global industries*. Boston, Harvard Business School Press, 1986.
- 174. PORTER (M.)** : Towards a Dynamic Theory of Strategy. *Strategic Management Journal*, Vol.12, 1991.
- 175. RAGGAZI (G. C.)** : Theories of the determinants of direct foreign investment. I.M.F. Staff papers, vol. XX, NO. 2. 1973.
- 176. RAINELLI (M.)** : les investissements directs étrangers aux Etats-Unis. *Economica*. Paris 1990.
- 177. RAMOS (A.)** : FDI as a catalyst for human capital accumulation. The Fletcher School of Law and Diplomacy; mimeo, 2001.
- 178. REICH (R.)** : L'économie mondialisée. Dunod. Paris 1997.
- 179. RODRIK (D.), SUBRAMANIAN (A.) et TREBBI (F.)** : Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, vol. 9, no.2, June 2004.
- 180. ROOT (F. R.) et AHMED (A. A.)** : Empirical determinants of manufacturing direct foreign investment in developing countries. *Economic Development and Cultural Change*, 27. Juillet 1979, pp 751-767.
- 181. RUGMAN (A.M.)** : Internalization as a general theory of foreign direct investment, a reappraisal of the literature. *Welwirtschaftliches Archiv*, vol 116, N° 2. 1980, pp 365-379.

182. **RUPPERT (E.)** : The Algerian retrenchment system: A financial and economic evaluation. *World Bank Economic Review*, Vol. 13, n° 1. 1999, pp 155–183.
183. **SADI (N.)** : La privatisation des entreprises publiques en Algérie. L'Harmattan 2005.
184. **SALTZ (M.)** : The negative correlation between Foreign Direct Investment and economic growth in the third world : Theory and evidence. *Revista Di Science Economiche e Commerciali*, vol. 39, N° 7. 1992, pp 617-633.
185. **SANTISO (J.)** : The emergence of Latin multinationals. *CEPAL REVIEW* 95. Août 2008.
186. **SAVARY (J.)** : Les multinationales françaises. PUF, Paris 1981.
187. **SCAPERLANDA (A. E.) et MAUER (L. J.)** :The determinants of U.S direct investment in the EEC. *American Economic Review*, 59. Septembre 1969, pp 558-568.
188. **SCAPERLANDA (A. E.) ET MAUER (L. J.)** : The impact of controls on US direct foreign investment in EEC. *Southern Economic Journal*, 39. 1973, pp 419-423.
189. **SCHMITZ (A.) et BIERI (J.)** : EEC tariffs and U.S direct investment. *European Economic Review*, 3. Octobre 1972, pp 259-270.
190. **SCHNEIDER (F.) et FREY (B. S.)** : Economic and political determinants of foreign direct investment. *World Development*, vol. 13. 1985 pp. 161-175.
191. **SCHULTZ (T. W.)** : Investment in human capital. *American Economic Review*, vol. 51, N° 1. Mars 1961, pp 1-17.
192. **SCHULTZ (T. W.)** : Reflection on investment in man. *Journal of Political Economy*, Vol LXX, N° 1, part 2. Octobre 1962.
193. **SEVERN (A. K.) et LAURENCE (M. M.)** : Direct investment, research intensity and profitability. *International Finance Research Paper No.* 30. Mai 1973, pp 1-17.
194. **SEYF (A.)** : Can globalization and global localisation explain foreign direct investment? Japanese firms in Europe. *Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 1. 2001, pp. 137- 153.
195. **STIGLITZ (J.)** : La grande désillusion. Fayard, Paris 2002.
196. **TRANSPARENCY INTERNATIONAL** : Rapport mondial sur la corruption 2009 : La corruption et le secteur privé. Berlin, 2009.
197. **TRUMAN (J.) et EMMERT (C.)** : Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America, 1979-1992, *Social Science Quarterly* 80 (3). 1999, pp.539-541.
198. **VENABLES (A.), HAALAND (J.) et NAVARETTI (G. B.)** : Multinational Corporations and Global Production Networks: The Implications for Trade Policy. Centre for Economic Policy Research (CEPR). Report prepared for the European Commission. Directorate General for Trade. Année non disponible.
199. **VERNON (R.)** : International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80. 2. May 1965, pp 190-207.
200. **VERNON (R.)** : The product cycle hypothesis in a new international environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Novembre 1979, pp 255-267.
201. **VERNON (R.)** : Les entreprises multinationales. Calman-Levy, Paris 1973.
202. **VORA (A.)** : Impact of Foreign Direct Investment on developing country credit markets. University of Chicago, 2001.
203. **WEI (S. J.)** : How taxing is corruption on international investors? *Review of Economics and Statistics*, vol 82, n°1. 2000, pp 1-11.
204. **WELCH (L. S.) et LUOSTARINEN (R.)** : Internationalization : Evolution of a concept. *Journal of General Management*, 14 (2). 1988, pp 34-57.
205. **WHEELER (D.) et MODY (A.)** : International investment location decisions: the case of U.S. firms. *Journal of International Economics*, vol. 33. 1992, pp. 57-76.
206. **WILLIAMSON (O. E.)** : The modern corporation: Origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature* 19. 1981, pp 1537-1568.

207. **WILLIAMSON (O. E.)** : Transaction costs economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, XXII-2. 1979, pp 233-261.
208. **WILLIAMSON (O. E.)** : The economic institutions of capitalism : Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press, 1985.
209. **XIANGKANG (Y.)** : Foreign Direct Investment and industry structure. *Journal of Economic Studies*, Vol 26, N° 1. 1999, pp 38-57.
210. **ZIMMERMANN (T. A.)** : Les investissements directs: évolution actuelle en théorie, pratique et politique. *Revue de politique économique* 7. Juillet 2007, pp 4-8.
211. **CASEY (W. L.)** : Foreign Direct Investment as an agent of economic development. *ACR*, Vol 14, N° 1, 2006, pp 1-15.
212. **MacDERMOTT (R.)** : Regional trade agreement and foreign direct investment. *North American Journal of Economics and Finance*, N° 18, 2007, pp 107-116.
213. **Noutary (E.)** : investir en méditerranée; une chance pour l'Europe. Communication lors du 6^{ème} symposium MDI. Le 23/6/2007.
214. **Yahia (K.)** : Mémoire de magister : contribution à la compréhension de la logique de localisation des IDE en Algérie Encadré par le Pr : H. KHERBACHI. Bejaia 2005.
215. **Deblock (C.)** : Observatoire des Amériques, la chronique des Amériques : les investissements directs étrangers et développement : deux perspectives, novembre 2004, n°35.

LOIS ET TEXTES JURIDIQUES :

1. **Décret exécutif n° 02-295 du 8 Rajab 1423 correspondant au 15 Septembre 2002 fixant les modalités d'organisation et de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-107 intitulé « Fonds d'appui à l'investissement ».**
2. **Décret exécutif n° 06-356 du 16 Ramadhan 1427 correspondant au 9 octobre 2006 portant attributions, organisation et fonctionnement de .**
3. **Décret exécutif n° 07-08 du 22 Dhou El Hidja 1427 correspondant au 11 janvier 2007 fixant la liste des activités, biens et services exclus des avantages fixés par l'ordonnance n° 01-03 du 1 Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.**
4. **Décret exécutif n° 2001-281 du 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001 relatif à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil national de l'investissement.**
5. **Décret exécutif n° 2001-282 du 6 Rajab 1422 correspondant au 24 septembre 2001 portant attributions, organisation et fonctionnement de l'Agence nationale de développement de l'investissement.**
6. **Décret exécutif n° 94-321 du 12 Joumada El Oula 1415 correspondant au 17 octobre 1994 portant application des dispositions de l'article 24 du décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement et fixant les conditions de désignation et de délimitation des zones spécifiques.**
7. **Décret législatif n° 93-12 du 19 Rabie Ethani 1414 correspondant au 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.**
8. **La loi n° 2005-07 du 19 Rabie El Aouel 1426 correspondant au 28 avril 2005 relative aux hydrocarbures.**
9. **Ordonnance n° 06-08 du 19 Joumada Ethania 1427 correspondant au 15 juillet 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 01-03 du 1 Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.**
10. **Ordonnance n° 2001-03 du 1 Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.**

11. Ordonnance n° 2001-04 du 1 Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative à l'organisation, la gestion et la privatisation des entreprises publiques économiques .
12. Ordonnance n° 2006-08 du 19 Joumada Ethania 1427 correspondant au 15 juillet 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 2001-03 du 1 Joumada Ethania 1422 correspondant au 20 août 2001 relative au développement de l'investissement.
13. Ordonnance n°2006-10 du 29 juillet 2006, modifiant et complétant la loi n° 2005-07 du 19 Rabie El Aouel 1426 correspondant au 28 avril 2005 relative aux hydrocarbures.

SITES INTERNET :

- <http://www.wto.org>
- <http://www.unctad.org>
- <http://www.imf.org>
- <http://www.worldbank.org>
- <http://www.bankofalgeria.dz>
- <http://www.pmeart-dz.org>
- <http://www.oecd.org>
- <http://www.femise.org>
- <http://www.heritage.org>
- <http://www.joradp.dz>
- <http://www.mesrs.dz>
- <http://www.min-edu.dz>
- <http://www.impots-dz.org>
- <http://www.douanes.gov.dz>
- <http://www.invest-in-med.com>
- <http://www.mipi.dz>
- <http://www.wto.org>
- <http://www.cnis.dz>
- <http://www.arcelormetal-dz.com>
- http://en.wikipedia.org/wiki/British_East_India_Company.
- <http://www.algerie.bnpparibas.com>
- <http://www.ons.dz>
- <http://www.cnes.dz>
- <http://www.privatisations.gov.tn>

ANNEXES**Annexe 01 : Les 10 plus grandes FMN non financières au monde selon leurs actifs à l'étranger en 2007.**

Rang	Firme	Pays d'origine	Activités	Actifs		Chiffre d'affaires		Emplois		TNI
				étranger	total	étranger	total	étranger	total	
1	General Electric	USA	Matériel électrique et électronique	420300	795337	86519	172738	168112	327000	51,4
2	Vodafone Group	R.U	Télécommunications	230600	254948	60317	71070	62008	72375	87
3	Royal Dutch/Shell Group	R.U et Pays Bas	Pétrole	196828	269470	207317	355782	86 000	104000	71,3
4	BP Company	R.U	Pétrole	185 323	236076	223 216	284365	80 600	97 600	79,9
5	Exxon Mobile Corporation	USA	Pétrole	174 726	242082	269 184	390328	50 904	80 800	68,0
6	Toyota Motors Corporation	Japon	Véhicules automobiles	153 406	284722	145 815	230607	121 775	316121	51,9
7	Total	France	Pétrole	143 814	167144	177 835	233699	59 146	96 442	74,5
8	EDF	France	Electricité, gaz et eau	128 971	274031	40343	87 792	16 971	154033	34,7
9	Ford Motors Company	USA	Véhicules automobiles	127 854	276459	91 581	172455	134 734	246000	51,4
10	E-On AG	Allemagne	Electricité, gaz, eau	123 443	202111	41 391	101179	53 344	90 758	53,6

Source : établi par l'auteur sur la base des données de la CNUCED.

Annexe 02 : Conventions signées avec les pays africains

Pays	Nature de l'accord ou de la convention	Date de signature	Date de ratification	Référence
Afrique du sud	Promotion et protection réciproques des investissements	24/09/2000	23/07/2001	N° 41-2001
Afrique du sud	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	28/04/1998	04/05/2000	N° 26-2000
Ethiopie	Promotion et protection réciproques des investissements	27/05/2002	17/03/2003	N° 19-2003
Mali	Promotion et protection réciproques des investissements	11/07/1996	27/12/1998	N° 97-1998
Mozambique	Promotion et protection réciproques des investissements	12/12/1998	23/07/2001	N° 40-2001
Niger	Promotion et protection réciproques des investissements	16/03/1998	22/08/2000	N° 52-2000
Nigeria	Promotion et protection réciproques des investissements	14/01/2002	03/03/2003	N° 16-2003
Soudan	Encouragement et protection réciproques des investissements	24/10/2001	17/03/2003	N° 20-2003

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Annexe 03 : Conventions signées avec les pays européens

Pays	Nature de la convention	Date de signature	Date de ratification	Référence
Allemagne	Encouragement et protection réciproques des investissements	11/03/1996	07/10/2000	N° 58-2000
Autriche	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	17/06/2003	28/05/2005	N° 38-2005
Autriche	Promotion et protection réciproques des investissements	17/06/2003	10/10/2004	N° 65-2004
Belgique	Non - double imposition et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	15/12/1991	09/12/2002	N° 82-2002
Bulgarie	Promotion et protection réciproques des investissements	25/10/1998	07/04/2002	N° 25-2002
Bulgarie	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	25/10/1998	29/12/2004	N° 01-2005
Danemark	Promotion et protection réciproques des investissements	25/01/1999	30/12/2003	N° 02-2004
Espagne	Non - double imposition, prévention contre l'évasion fiscale en matière de recouvrement d'impôts sur le revenu et sur la fortune	07/10/2002	23/06/2003	N° 45-2005
Espagne	Promotion et protection réciproques des investissements	23/12/1994	25/03/1995	N° 23-1995
Finlande	Promotion et protection réciproques des investissements	11/12/2006	13/01/2005	N° 82-2006
France	Non - double imposition, prévention contre la fraude et l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôts sur le revenu, sur la fortune et sur les successions	17/10/1999	07/04/2002	N° 24-2002
France	Encouragement et protection réciproques des investissements	13/02/1993	02/01/1994	N° 01-1994
Grèce	Promotion et protection réciproques des investissements	20/02/2000	23/07/2001	N° 41-2001
Italie	Promotion et protection réciproques des investissements	18/05/1991	05/10/1991	N° 46-1991
Italie	Non - double imposition, prévention contre l'évasion fiscale en matière de recouvrement d'impôts sur le revenu et sur la fortune	03/02/1991	20/07/1991	N° 35-1991
Portugal	Promotion et protection réciproques des investissements	15/09/2004	28/05/2005	N° 37-2005
Portugal	Non - double imposition, prévention contre l'évasion fiscale	02/12/2003	31/03/2005	N° 24-2005

	et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière de recouvrement d'impôts sur le revenu et sur la fortune			
République Tchèque	Promotion et protection réciproques des investissements	22/09/2000	07/04/2002	N° 25 - 2002 tchèque
Roumanie	Encouragement et protection réciproques des investissements	28/06/1994	22/10/1994	N° 69-1994
Roumanie	Non - double imposition, prévention contre l'évasion fiscale en matière de recouvrement d'impôts sur le revenu et sur la fortune	28/06/1994	15/07/1995	N° 37-1995
Russie	Non – double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	10/03/2006	03/04/2006	N° 21-2006
Suède	Promotion et protection réciproques des investissements	15/02/2003	29/12/2004	N° 84-2004
Suisse	Encouragement et protection réciproques des investissements	30/11/2004	23/06/2005	N° 45-2005 suisse
UE Belgo-Luxembourgeoise	Encouragement et protection réciproques des investissements	24/04/1991	05/10/1991	N° 46-1991 luxembourg
Ukraine	Non – double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	14/12/2002	19/04/2004	N° 27-2004

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Annexe 04 : Les conventions signées avec les pays asiatiques

Pays	Nature de l'accord	Date de signature	Date de ratification	Référence
Chine	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	06/11/2007	06/06/2007	N° 40-2007
Chine	Encouragement et protection réciproques des investissements	20/10/1996	25/11/2002	N° 77-2002
Corée	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	24/11/2001	24/06/2006	N° 44-2006
Corée	Promotion et protection des investissements	12/10/1999	23/07/2001	N° 40-2001
Indonésie	Promotion et protection des investissements	21/03/2000	22/06/2002	N° 45-2002
Indonésie	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	28/04/1995	13/09/1997	N° 61-1997
Iran	Promotion et protection réciproques des investissements	19/10/2003	26/02/2005	N° 15-2005
Malaisie	Promotion et protection des investissements	27/01/2000	23/07/2001	N° 42-2001
Turquie	Non – double imposition en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	02/08/1994	02/10/1994	N° 65-1994

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Annexe 05 : Les conventions signées avec les pays du continents américain.

Pays	Nature de la convention	Date de signature	Date de ratification	Référence
Argentine	Promotion et protection réciproques des investissements	04/10/2000	13/11/2001	N° 69-2001
Canada	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	28/02/1999	16/11/2000	N° 68-2000
Etats-Unis d'Amérique	Encouragement des investissements	22/06/1990	17/10/1990	N° 45-1990

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Annexe 06 : Les conventions signées avec les pays arabes

Pays	Nature de la convention	Date de signature	Date de ratification	Référence
Bahreïn	Encouragement et protection des investissements	11/06/2000	08/02/2003	N° 10-2003 bahreïn
Bahreïn	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu	11/06/2000	14/08/2003	N° 50-2003
Egypte	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital	17/02/2001	25/03/2003	N° 23-2003
Egypte	Encouragement et protection réciproques des investissements	29/03/1997	11/01/1998	N° 76-1998
Emirats Arabes Unies	Encouragement et protection réciproques des investissements	24/04/2001	22/06/2002	N° 45-2002
Emirats Arabes Unies	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital	24/04/2001	07/04/2003	N° 26-2003
Jordanie	Non – double imposition, prévention contre la fraude et l'évasion fiscale et l'établissement des règles d'assistance réciproque en matière d'impôt sur le revenu et sur la fortune	16/09/1997	17/12/2000	N° 79-2000
Jordanie	Promotion et protection réciproques des investissements	01/08/1996	05/04/1997	N° 20-1997
Koweït	Encouragement et protection réciproques des investissements	30/09/2001	23/10/2003	N° 66-2003
Liban	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur la fortune	26/03/2002	22/05/2006	N° 35-2006
Libye	Encouragement, protection et garantie de l'investissement	06/08/2001	05/05/2003	N° 33-2003
Oman	Non - double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu	09/04/2000	08/02/2003	N° 10-2003 oman
Oman	Encouragement et protection réciproques des investissements	09/04/2000	22/06/2002	N° 44-2002

Pays Arabes	Investissements des capitaux arabes dans les pays arabes	07/10/1995	07/10/1995	N° 59-1995
Qatar	Encouragement et protection réciproques des investissements	24/06/1996	23/06/1997	N° 43-1997
Syrie	Encouragement et protection réciproques des investissements	14/09/1997	27/12/1998	N° 97-1998
Syrie	Non – double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu	14/09/1997	29/03/2001	N° 19-2001
Tunisie	Encouragement et protection réciproques des investissements	16/02/2006	14/11/2006	N° 73-2006
Union du Maghreb Arabe	Promotion et garantie des investissements	23/07/1990	22/12/1990	N° 06-1991 garantie
Union du Maghreb Arabe	Non - double imposition et la mise en place des bases de coopération mutuelle dans le domaine des impôts sur le revenu	23/07/1990	22/12/1990	N° 06-1991 non double
Yémen	Non – double imposition et prévention contre l'évasion fiscale en matière d'impôts sur le revenu et sur le capital	29/01/2002	26/02/2005	N° 16-2005
Yémen	Encouragement et protection réciproques des investissements	25/11/1999	23/07/2001	N° 42-2001

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Annexe 07 : Les conventions internationales relatives aux organismes de financement des investissements, de garantie et d'arbitrage ratifiées par l'Algérie.

Nature de la convention	Organisme	Date de signature	Date de ratification	Référence
Convention portant création de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (AMGI).	AMGI	30/10/1995	30/10/1995	N° 66-1995 AMGI
Convention portant création de la Banque Maghrébine pour l'investissement et le commerce Extérieur entre les Etats de l'union du Maghreb Arabe, signée à Ras Lanouf (Libye).	BMICE	10/03/1991	03/06/1992	N° 45-1992
Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et Ressortissants d'autres Etats (CIRDI).	CIRDI	30/10/1995	30/10/1995	N° 66-1995 CIRDI
Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, adoptée par la conférence des Nations Unies à New York.	Nations Unies	10/06/1958	05/11/1988	N° 48-1988
Convention portant création de la Société Islamique de Garantie des Investissements et de Crédit à l'Exportation.	SIGICE	23/04/1996	23/04/1996	N° 26-1996

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Annexe 09 : Le nombre de commerçants d'origine européenne inscrits au registre du commerce au 31/12/2008.

Pays	Personnes physiques	Personnes morales	Total
France	28	956	984
Espagne	3	136	139
Royaume Uni	0	69	69
Belgique	1	56	57
Allemagne	2	48	50
Italie	6	217	223
Portugal	0	39	39
Danemark	0	11	11
Suisse	1	16	17
Roumanie	1	14	15
Pays Bas	0	17	17
Bosnie Herzégovine	0	1	1
Serbie	0	1	1
Grèce	0	8	8
Russie	3	8	11
Slovaquie	0	4	4
Suède	0	4	4
Norvège	0	4	4
Tchèque	0	4	4
Irlande	0	3	3
Hongrie	0	1	1
Bulgarie	1	3	4
Chypre	0	2	2
Croatie	0	2	2
Luxembourg	0	2	2
Finlande	1	1	2
Islande	0	1	1
Ukraine	2	3	5
Pologne	1	0	1
Total Europe	50	1631	1681

Source : établi par l'auteur sur la base des données de CNRC.

Annexe 10 : Les commerçants d'origines asiatique inscrits au registre du commerce au 31/12/2008

Pays	Personnes physiques	Personnes morales	Total
Chine	101	567	668
Turquie	5	320	325
Inde	0	31	31
Iran	1	12	13
Japon	0	13	13
Corée du sud	0	18	18
Malaisie	0	4	4
Pakistan	1	3	4
Singapour	0	3	3
Bangladesh	0	2	2
Corée du nord	1	1	2
Indonésie	0	2	2
Vietnam	1	0	1
Total Asie	110	976	1086

Source : établi par l'auteur sur la base des données du CNRC.

Annexe 11 : Le nombre de commerçants d'origine africaine (sauf pays arabes) + l'Australie inscrits au registre du commerce au 31/12/2008.

Pays	Personnes physiques	Personnes morales	Total
Afrique du sud	0	3	3
Mali	9	3	12
Sénégal	1	2	3
Mozambique	0	1	1
Nigeria	0	1	1
Niger	2	0	2
Cameroun	1	0	1
Congo	1	0	1
Total Afrique	14	10	24
Australie	0	3	3

Source : établi par l'auteur sur la base des données du CNRC.

Annexe 12 : Le nombre de commerçants d'origine du continent américain inscrits au registre du commerce au 31/12/2008.

Pays	Personnes physiques	Personnes morales	Total
Canada	0	49	49
USA	1	37	38
Uruguay	0	1	1
Brésil	0	1	1
Cuba	0	5	5
Argentine	0	5	5
Colombie	0	2	2
Total Amérique	1	100	101

Source : établi par l'auteur sur la base des données du CNRC.

Annexe 13 : Projets, montants et nombre d'emplois des IDE vers l'Algérie entre 2002 et 2008 et leur localisation par wilaya.

	Projets		Montants		Emplois	
	Nombre	%	Valeurs	%	Nombre	%
Adrar	1	0,1	14928	0,9	320	0,36
Chlef	4	0,6	17163	1	1110	1,26
Laghouat	4	0,6	29605	1,8	206	0,23
Oum El Bouaghi	5	0,7	28081	1,7	610	0,69
Batna	1	0,1	5	0	11	0,012
Bejaia	15	2,2	3395	0,2	709	0,8
Biskra	1	0,1	178	0	35	0,04
Bechar	0	0	0	0	0	0
Blida	20	2,9	426913	25,9	1219	1,38
Bouira	4	0,6	6621	0,4	391	0,44
Tamanrasset	1	0,1	2954	0,2	264	0,3
Tébessa	4	0,6	3071	0,2	183	0,21
Tlemcen	4	0,6	35742	0,2	242	0,27
Tiaret	1	0,1	4	0	1	0,001
Tizi Ouzou	11	1,6	1972	0,1	545	0,61
Alger	369	53,5	399910	24,3	53128	60,18
Djelfa	6	0,9	42335	2,6	1013	1,15
Jijel	6	0,9	4259	0,3	183	0,2
Sétif	6	0,9	1450	0,1	6681	7,57
Saida	0	0	0	0	0	0
Skikda	6	0,9	15634	1	252	0,28
Sidi Bel Abbés	3	0,4	474	0	94	0,1

Annaba	33	4,8	27917	1,7	1723	1,95
Guelma	5	0,7	901	0,1	477	0,54
Constantine	10	1,4	1018	0,1	296	0,33
Médéa	4	0,6	488	0	243	0,27
Mostaganem	14	2	20676	1,3	971	1,1
M'sila	3	0,4	15588	0,9	616	0,7
Mascara	2	0,3	38208	2,3	975	1,1
Ouargla	20	2,9	8571	0,5	2821	3,19
Oran	64	9,3	357094	21,7	6617	7,49
El Bayadh	3	0,4	122	0	254	0,29
Illizi	0	0	0	0	0	0
B Bou Arreridj	4	0,6	572	0	167	0,19
Boumerdès	13	1,9	25426	1,5	1411	1,6
El Taref	3	0,4	267	0	69	0,078
Tindouf	0	0	0	0	0	0
Tissemsilt	1	0,1	832	0,1	330	0,37
Elouad	5	0,7	923	0,1	470	0,53
Khenchla	0	0	0	0	0	0
Souk Ahras	2	0,3	404	0	59	0,068
Tipaza	18	2,6	91163	5,5	1748	1,98
Mila	1	0,1	291	0	35	0,04
Ain Defla	2	0,3	1847	0,1	228	0,26
Naama	1	0,1	86	0	26	0,03
Ain Témouchent	8	1,2	17641	1,1	1452	1,6
Ghardaïa	1	0,1	350	0	62	0,07
Rélizane	1	0,1	107	0	40	0,045
Total	690	100	1645187	100	88287	100

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ANDI.

Annexe 14 : Encadrement à l'université.

		1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
Professeurs	Ensemble	950	1126	1111	1239	1446	1742	1950	2192
	Dont étrangers	22	19	15	16	15	16	21	19
	Taux des algériens	97,68	98,31	98,65	98,71	98,96	99,08	98,92	99,13
Maitres de conférence	Ensemble	1612	1582	1829	1977	2007	2382	2725	3013
	Dont étrangers	21	23	21	21	21	19	12	13
	Taux des algériens	98,70	98,55	98,85	98,94	98,95	99,20	99,56	99,57
Chargés de cours	Ensemble	6632	7071	8269	8605	8964	9380	9990	11304
	Dont étrangers	2	1	3	3	1	1	0	7
	Taux des algériens	99,97	99,99	99,96	99,97	99,99	99,99	100	100
Maitres assistants	Ensemble	6275	6073	6358	7690	9110	10725	11510	11730
	Dont étrangers	23	26	21	20	18	24	26	25
	Taux des algériens	99,63	99,57	99,67	99,74	99,80	99,78	99,77	99,79
Assistants	Ensemble	1991	1928	1276	952	865	798	735	691
	Dont étrangers	5	7	5	4	4	6	3	7
	Taux des algériens	99,75	99,64	99,61	99,58	99,54	99,25	99,59	98,99
Professeurs ingénieur	Ensemble	0	0	432	306	258	202	157	132
	Dont étrangers	0	0	2	0	2	2	2	2
	Taux des algériens	0	0	99,54	100	99,22	99,01	98,73	98,48
Total	Ensemble	17460	17780	19 275	20 769	22 650	25 229	27067	29062
	Dont étrangers	73	76	67	64	61	68	64	73
	Taux des algériens	99,58	99,57	99,65	99,69	99,73	99,73	99,76	99,75
Evolution Annuelle Globale		7,38	1,83	8,41	7,75	9,06	11,39	7,29	7,37

Source : établi par l'auteur sur la base des données du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique.

Annexe 15 : Communications par domaine en 2007.

Domaines	Communications	
	Internationales	Nationales
Mathématiques	385	179
Informatique	262	78
Physique	704	465
Chimie	530	429
Sciences de la Nature	670	462
Sciences de la Terre	334	197
Sciences Médicales	18	17
Chimie Industrielle	209	143
Génie Electrique	793	262
Génie Mécanique	433	253
Génie Civil	283	111
Sciences Economiques	153	134
Histoire	24	28
Sciences Juridiques	27	42
Sciences de L'Education et Psychologie	83	77
Sciences Politiques	1	2
Sciences de L'Information	15	14
Langues et Littératures Arabe	79	104
Langues et Cultures Amazighes	0	0
Langues Etrangères	0	0
Sociologie	18	41
Philosophie	15	11
Sciences Islamiques	3	5
Total	5039	3054

Source : établi par l'auteur sur la base des données du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique.

Annexe 16 : Evolution de la VA produite selon le secteur juridique (privé et public) dans certains secteurs hors hydrocarbures.

Secteurs d'activité	Secteurs juridiques	2003		2004		2005		2006		2007	
		VA	%								
Agriculture	Privé	508,78	99,75	577,97	99,84	508,78	99,75	577,97	99,84	701,03	99,55
	Public	1,24	0,24	0,94	0,16	1,24	0,24	0,94	0,16	3,16	0,45
	Total	510,03	100	578,88	100	510,03	100	578,88	100	704,19	100
BTP	Privé	284,09	70,85	358,33	78,12	284,09	70,85	358,33	78,12	593,09	80,94
	Public	116,91	29,15	100,34	21,87	116,91	29,15	100,34	21,87	139,62	19,05
	Total	401	100	458,67	100	401	100	458,67	100	732,71	100
Transports et communications	Privé	305,23	74,01	349,06	69,27	305,23	74,01	349,06	69,27	657,35	79,19
	Public	107,2	25,99	145,81	30,72	107,2	25,99	145,81	30,72	172,72	20,80
	Total	412,43	100	503,87	100	412,43	100	503,87	100	830,07	100
Services fournis aux entreprises	Privé	31,08	72,03	36,06	71,13	31,08	72,03	36,06	71,13	56,60	78,92
	Public	12,35	27,97	14,62	28,86	12,35	27,97	14,62	28,86	15,11	21,07
	Total	44,15	100	50,69	100	44,15	100	50,69	100	71,71	100
Hôtellerie et restauration	Privé	51,52	86,81	54,5	87	51,52	86,81	54,5	87	71,12	88,07
	Public	7,83	13,19	8,14	13	7,83	13,19	8,14	13	9,63	11,92
	Total	59,35	100	62,64	100	59,35	100	62,64	100	80,75	100
Industrie agroalimentaire	Privé	86,49	74,96	93,5	78,41	86,49	74,96	93,5	78,41	127,98	84,12
	Public	28,89	25,04	25,73	21,58	28,89	25,04	25,73	21,58	24,14	15,87
	Total	115,38	100	119,24	100	115,38	100	119,24	100	152,13	100
Cuire et chaussures	Privé	2,02	82,11	2,23	83,2	2,02	82,11	2,23	83,2	2,08	87,39
	Public	0,44	17,89	0,45	16,8	0,44	17,89	0,45	16,8	0,30	12,6
	Total	2,46	100	2,68	100	2,46	100	2,68	100	2,38	100
Commerce et distribution	Privé	514,56	93,19	567,19	93,43	514,56	93,19	567,19	93,43	776,82	93,25
	Public	37,61	6,81	39,86	6,56	37,61	6,81	39,86	6,56	56,18	6,74
	Total	552,17	100	607,05	100	552,17	100	607,05	100	833	100

Source : établi par l'auteur sur la base des données de l'ONS. Les VA sont données en Milliards de DA.

Annexe 17: Répartition des importateurs par statut juridique (privés et publics)

	opérateurs	2006			2007			2008		
		Nombre	Valeur	%	Nombre	Valeur	%	Nombre	Valeur	%
Bien alimentaires	privés	1520	2 982	81,03	1 377	3 341	69,21	1 211	6 065	78,6
	publics	80	698	18,97	35 1	486	30,79	82	1 651	21,4
Energie et Lubrifiants	privés	648	189	78,75	658	258	82,47	975	332	56,2
	publics	130	51	21,25	103	55	17,53	113	258	43,8
Produits bruts	privés	978	763	88,93	1 573	1 093	85,60	905	971	78,15
	publics	85	95	11,07	112	184	14,40	72	272	21,85
Demi-produits	privés	7 129	3 735	77,20	8 154	5 704	82,45	5 298	7 549	75,50
	publics	442	1103	22,80	507	1 214	17,55	256	2 450	24,50
Biens d'équipement Agricole	privés	937	123	90,44	1 761	112	78,93	1 782	88	51,47
	publics	60	13	9,56	127	30	21,07	62	83	48,53
Biens d'équipement Industriels	privés	12 739	5 628	67,83	12 802	7 067	71,00	10 840	8 981	68,95
	publics	614 2	669	32,17	529 2	887	29,00	765	4 044	31,05
Biens de consommation non alimentaires	privés	7 104	2 501	84,61	7 708	2 815	70,23	4 890	4 431	69,11
	publics	450	455	15,39	437 1	193	29,77	658	1 981	30,89
TOTAL	privés	25 302	16221	77,22	21732	20390	74,31	23 901	28 580	72,99
	publics	1 831	4 784	22,78	1 609	7 002	25,52	1 508	10576	27,01

Source : établi par l'auteur sur la base des données du CNIS. Les valeurs sont données en millions de dollars.

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Liste des tableaux :

Tableau 1-1 : Coûts de transactions et forme d'internalisation.....	18
Tableau 1-2 : Le marché imparfait de J. Dunning.....	24
Tableau 1-3 : Les avantages de localisation (spécifiques aux pays d'accueil).....	25
Tableau 2-1 : Les facteurs motivant les FMN à investir à l'étranger (en pourcentage).....	33
Tableau 2-2 : Taux de croissance des flux d'IDE en dollars et en monnaie locale (en %).....	43
Tableau 2-3 : Les modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement.....	46
Tableau 2-4 : Top six des destinations des IDE selon la région/pays d'origine des FMN.....	61
Tableau 3-1 : Prix de l'électricité en Algérie et dans certains pays voisins (en dollars/kwh).....	64
Tableau 3-2 : Les conditions d'embauche.....	65
Tableau 3-3 : Nombre, durée et coût des procédures pour faire exécuter un contrat.....	68
Tableau 3-4 : Création et liquidation d'entreprises en Algérie et dans les pays voisins.....	69
Tableau 3-5 : IPC et rang des pays maghrébins en 2008.....	71
Tableau 3-6 : Difficultés d'octroi de permis de construction et de transfert de propriété en Algérie et dans certains pays voisins en 2007.....	76
Tableau 3-7 : Evolution de l'investissement public en Algérie (en million DA).....	84
Tableau 3-8 : Politique commerciale en Algérie et dans certains pays voisins.....	85
Tableau 3-9 : Indicateurs de commerce transfrontalier en Algérie et dans quelques pays voisins.....	87
Tableau 3-10 : Bilan des privatisations en Algérie.....	87
Tableau 4-1 : Le stock d'IDE en pourcentage du PIB en Afrique du nord (en %).....	97
Tableau 4-2 : Nombre de <i>greenfield investment</i> en Afrique du nord (2002-2008).....	97
Tableau 4-3 : Nombre de F&A en Afrique du nord (2004-2008).....	98
Tableau 4-4 : Taille, type et montant moyen des projets entrants en Algérie (2003-2006).....	99
Tableau 4-5 : Origine des flux d'IDE du continent américain annoncés vers l'Algérie (2003-2008).....	115
Tableau 5-1 : Collecte de ressources et distributions de crédits (en %).....	122
Tableau 5-2 : Evolution de certains indicateurs de la téléphonie en Algérie.....	128
Tableau 6-1 : Nombre de laboratoires et d'ateliers pour les cycles moyen et secondaire (année 2007/2008).....	143
Tableau 6-2 : Investissements dans l'infrastructure universitaire entre 2005 et 2009.....	144
Tableau 6-3 : Projets de recherches encours en 2007 en Algérie.....	147
Tableau 6-4 : Création d'emplois directs par les IDE dans les PSEM entre 2003 et 2008 selon le secteur.....	154
Tableau 6-5 : Création d'emplois par les IDE et les investissements locaux (milliards de DA)....	157
Tableau 6-6 : Comparaison des taux de croissance des IDE et des points de recul de chômage...	158
Tableau 6-6 : L'emploi dans le secteur de la téléphonie.....	159

Liste des figures :

Figure 1-1 : Les investissements dans le paradigme OLI.....	27
Figure 2-1 : Présence des FMN à l'étranger en 2007 (mesurée en termes de CA, d'emploi, de filiales et d'actifs par rapport à la présence locale) (en pourcentage).....	36
Figure 2-2 : Origine et destination du stock d'IDE en 1914 et en 1939, (en %).....	38
Figure 2-3 : Destination du stock d'IDE à la veille des deux guerres mondiales (en %).....	39
Figure 2-4 : Les flux d'IDE dans le monde entre 2004 et 2007 (en milliards de dollars).....	41
Figure 2-5 : Croissance des flux d'IDE dans le monde entre 2004 et 2008 (en %).....	42
Figure 2-6 : Les TBI signés entre groupes de pays à la fin 2007 (en %).....	43
Figure 2-7 : Les TDI signés entre groupes de pays à la fin 2007 (en %).....	44
Figure 2-8 : Valeurs des F&A dans le monde (en milliards de dollars).....	45

Figure 2-9 : Taux de croissance des F&A dans le monde (en %)	45
Figure 2-10 : Origine des modifications apportées aux régimes d'investissement en 2008	46
Figure 2-11 : Le stock d'IDE dans le monde (Milliard de dollars)	47
Figure 2-12 : Les flux d'IDE vers les pays développés, selon le pays ou la région d'accueil	48
Figure 2-13 : Les dix premières destinations des flux d'IDE en 2008 vers les pays développés et leur évolution par rapport à 2007 (Milliard de dollars)	49
Figure 2-14 : Flux d'IDE vers les pays en développement (Milliards de dollars)	50
Figure 2-15 : Formes juridiques des IDE dans certains secteurs-clés dans les pays en développement jusqu'à 2007 (en %)	51
Figure 2-16 : Les dix premières destinations des flux d'IDE en 2008 vers les pays en développés et leur évolution par rapport à 2007 (Milliards de dollars)	52
Figure 2-17 : Part de chaque secteur dans le total des flux d'IDE	54
Figure 2-18 : Part de chaque secteur dans le stock des IDE dans le monde en 1990 et en 2007	55
Figure 2-19 : Part de chaque secteur dans le stock total d'IDE dans les pays développés et les pays en développement (en %)	56
Figure 2-20 : Impact de la crise économique et financière (selon le facteur de la crise) sur l'IDE en 2009	57
Figure 2-21 : Les intentions d'investir des FMN sur la période 2009-2011	57
Figure 2-22 : Internationalisation prévue pour 2011 selon certains indicateurs (en %)	58
Figure 2-23 : Internationalisation prévue pour 2011 selon la fonction (en %)	59
Figure 2-24 : Visions des FMN par rapport à l'impact de la crise sur l'IDE entre 2009 et 2011	60
Figure 2-25 : Les six pays à potentiel d'attractivité supérieur pour la période 2009-2011	60
Figure 3-1 : La consommation finale des ménages et des administrations publiques en Algérie 2001-2007 (milliard de DA)	66
Figure 3-2 : Evolution de l'encours de la dette extérieur de l'Algérie	67
Figure 3-3 : Les profils institutionnels	70
Figure 3-4 : Caractéristiques des marchés de fonciers en Algérie	74
Figure 4-1 : Evolution des flux d'IDE en Algérie (milliard de dollars)	91
Figure 4-2 : Comparaison des flux annoncés et des flux réalisés d'IDE vers Algérie	92
Figure 4-3 : Evolution des projets d'IDE vers l'Algérie de 2003 à 2008	93
Figure 4-4 : Zones de localisation des IDE entrants en Algérie entre 2002 et 2008	94
Figure 4-5 : Evolution des IDE en Algérie et dans certains pays voisins (en milliards de dollars)	95
Figure 4-6 : Evolution du stock d'IDE en Algérie et dans certains pays voisins (en milliards de dollars)	96
Figure 4-7 : Répartition sectorielle des IDE entre 2002 et 2008 (en milliards de DA)	99
Figure 4-8 : Les flux d'IDE selon le secteur en Algérie entre 2002 et 2008 (en milliards de DA)	101
Figure 4-9 : Origine des projets d'IDE entrants en Algérie entre 2003 et 2006	103
Figure 4-10 : Origine des projets d'IDE vers l'Algérie entre 2002 et 2008	104
Figure 4-11 : Origine des flux d'IDE annoncés et ceux réalisés en Algérie	104
Figure 4-12 : Origine du stock d'IDE en Algérie en 2007	105
Figure 4-13 : IDE annoncés vers l'Algérie par les pays arabe entre 2003 et 2008 (milliard d'euros)	107
Figure 4-14 : Les projets d'IDE de certains pays du Golfe en Algérie (2003-2007) (en nombre)	107
Figure 4-15 : Les flux d'IDE européens annoncés vers l'Algérie (2003-2008) (milliard d'euros)	111
Figure 4-16 : Nombre de projets d'IDE vers l'Algérie par pays d'origine (2003-2007)	111
Figure 4-17 : Pays d'origine des flux asiatiques annoncés vers l'Algérie (2003-2008) (milliard d'euros)	116
Figure 5-1 : L'ABFF par rapport au PIB (en %)	120
Figure 5-2 : L'ABFF et les flux d'IDE en valeur (en milliards de dollars)	120
Figure 5-3 : Investissements déclarés selon le secteur juridique 2002-2008 (en %)	121
Figure 5-4 : Flux d'IDE par rapport à l'ABFF	122
Figure 5-5 : Evolution du PIB (2000-2008) (en milliards de dollars)	124
Figure 5-6 : Comparaison des taux de croissance des IDE et du PIB	125
Figure 5-7 : La VA totale produite selon le secteur juridique (en milliard de DA)	127

Figure 5-8 : La VA produite dans le secteur des hydrocarbures par le public et le privé (en milliards de DA).....	127
Figure 5-9 : Valeur ajoutée du secteur des matériaux de construction (en millions de DA).....	129
Figure 5-10 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 2001-2008 (en milliards de dollar).....	131
Figure 5-11 : Croissance des IDE et des exportations en Algérie (2002-2008) (en %).....	132
Figure 5-12 : Evolution des exportations selon leur structure en Algérie (en milliards de dollar)..	133
Figure 5-13 : Part des exportations d'hydrocarbures de Sonatrach et de ses associés (en %).....	134
Figure 5-14 : Exportations hors hydrocarbures (en millions de dollars).....	135
Figure 5-15 : Comparaison de la évolution des IDE et des importations en Algérie (en %).....	137
Figure 5-16 : Importations de quelques produits intermédiaires en Algérie (en milliards de dollars).....	138
Figure 5-17 : Importations de barres en fer par l'Algérie entre 2003 et 2007.....	139
Figure 6-1 : Evolution de l'infrastructure d'éducation en Algérie.....	143
Figure 6-2 : Les effectifs dans l'éducation.....	146
Figure 6-3 : Evolution du nombre des étudiants en Algérie.....	146
Figure 6-4 : Evolution des IDE et du capital humain en Algérie (%).....	149
Figure 6-5 : Evolution de l'indice de niveau d'instruction en Algérie.....	152
Figure 6-6 : La population occupée en Algérie.....	155
Figure 6-7 : Création nette d'emploi total en Algérie 2000-2007.....	156
Figure 6-8 : Création d'emploi selon le secteur d'activité.....	156
Figure 6-9 : Evolution du taux de chômage en Algérie.....	158
Encadré 1 : Processus d'ouverture du secteur des hydrocarbures en Algérie.....	114

Résumé

Le phénomène de l'IDE se trouve aujourd'hui sans doute au cœur de la problématique de développement économique de tous les pays. Dans le contexte actuel de la globalisation, la présence des FMN est perçue par les PED comme un vecteur de croissance économique et d'échanges, de création d'emploi, de transfert de technologies.... Au cours de ce travail, nous nous sommes intéressés à la question relative aux impacts des IDE sur le développement en Algérie. Nous avons proposé une première contribution dans ce sens sans étudier tous les aspects de développement, mais uniquement ceux qui nous semblent être plus intéressants pour apprécier la viabilité des entreprises étrangères et leurs impacts sur l'économie algérienne.

L'analyse effectuée nous a permis de tirer quelques conclusions. Il importe de rappeler que les retombées positives des IDE sur les pays hôtes sont étroitement liées au contexte et aux politiques internes de ces pays. Ce qui revient à dire que les probables effets des firmes étrangères ne sont pas automatiques et diffèrent d'un pays à l'autre. Dans notre cas d'étude qui porte sur l'Algérie, nous sommes arrivés à dire que l'IDE agit différemment et à des degrés distincts sur les différentes variables étudiées. Ce travail nous permis de constater que les IDE ne pratiquent pas un effet d'éviction sur l'investissement domestique. Il est un acteur qui contribue faiblement à la croissance du PIB. Une faible contribution qui d'ailleurs, est plus perceptible dans le secteur des hydrocarbures. Mais, son apport est plus intéressant en ce qui concerne les échanges extérieurs, le développement des ressources humaines et l'emploi.

Mots clés :

Investissement Direct Etranger, firmes multinationales, Algérie, croissance économique, investissement domestique, exportations, importations, transfert de technologies, formation, capital humain, emploi, chômage.

Abstract

The phenomenon of Foreign Direct Investment (FDI) is today undoubtedly in the center of economic development problematic of all the countries. In the current context of the globalization, the presence of the transnational corporations (TCs) is perceived by the developing countries like a vector of economic and exchanges growth, of creation of jobs, technology transfer.... During this work, we were interested in the question relating to the impacts of the FDI about the development in Algeria. We proposed a first contribution in this direction, without studying all the aspects of development, but only those which seem being to us more interesting to appreciate the viability of the foreign companies and their impacts on the Algerian economy.

The analysis carried out enabled us to draw some conclusions. It is important to recall that the positive repercussions of the FDI on the host countries are closely related on the context and the internal policies of these countries. What comes down to saying that the probable effects of the foreign firms are not automatic and differ from one country to another. In our case of study which relates to Algeria, we arrived at saying that the FDI acts differently and with distinct degrees on the various studied variables. This work allowed us to note that the FDI do not practice an ousting effect on the domestic investment. He is an actor who contributes slightly to the growth of the GDP. A weak contribution which besides, is more perceptible in the hydrocarbons sector. But, its contribution is more interesting with regard to the foreign trade, the development of human resources and employment.

Key words :

Foreign Direct Investment, transnational corporations, Algeria, domestic investment, economic growth, exports, imports, technology transfer, human capital, employment, unemployment.

ملخص

تتواجد ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر (ا م) في أيامنا هذه في قلب مسألة التطور الاقتصادي لكل دول العالم. ففي المرحلة الراهنة، مرحلة العولمة، توجد الشركات المتعددة الجنسيات (ش م ج) في البلدان النامية خاصة، يعتبر كأداة و كعامل مهم للتنمية الاقتصادية و التجارية، لاستحداث و خلق مناصب شغل، لنقل التكنولوجيا و تطوير الموارد البشرية في البلدان المضيفة.... لقد تطرقنا من خلال هذا العمل إلى مسألة دور الاستثمار الأجنبي المباشر في تنمية و تطوير الجزائر.

مكننا هذا العمل من استخلاص بعض النتائج و الخلاصات. إن مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة ا م في تنمية اقتصاديات الدول المضيفة، سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة أدى إلى تسابق الدول في العالم لجلب المزيد من تدفقاته، اعتقادا بأوتوماتكية الدور الايجابي له، إلا أنه لا يمكن الحزم بمثل هذا الدور الايجابي. هذا الأخير متعلق بصفة كبيرة بالخصائص الداخلية لهذه البلدان و بمدى إمكانياتها في استقبال هذه التدفقات و أثارها. إذن، دور الاستثمار الأجنبي المباشر ليس مؤكدا و يختلف من بلد لآخر.

فيما يتعلق بموضوعنا الذي درس بالخصوص وضع الجزائر، لقد توصلنا من خلاله إلى القول بأن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم و لكن بقسط ضئيل في التنمية الاقتصادية في الجزائر. هذه المساهمة تظهر أضعف في ما يخص تنمية قطاع المحروقات. لكن دوره يظهر أكثر ايجابي في ما يتعلق بالمؤشرات الأخرى المدروسة في هذا العمل، مثل التبادلات التجارية، تطوير الموارد المائية و خلق مناصب الشغل، مكننا هذا العمل أيضا من التأكد أن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمارس دورا سلبيا على الاستثمار الداخلي في الجزائر.

كلمات مفتاحيه

الاستثمار الأجنبي المباشر، الشركات المتعددة الجنسيات، الجزائر، التنمية الاقتصادية التجارة الخارجية، العمل، نقل التكنولوجيا، الاستثمار الداخلية، تطوير الموارد البشرية، التكوين، الصادرات، الواردات.